

Proteggere i patrimoni e le famiglie nel tempo:

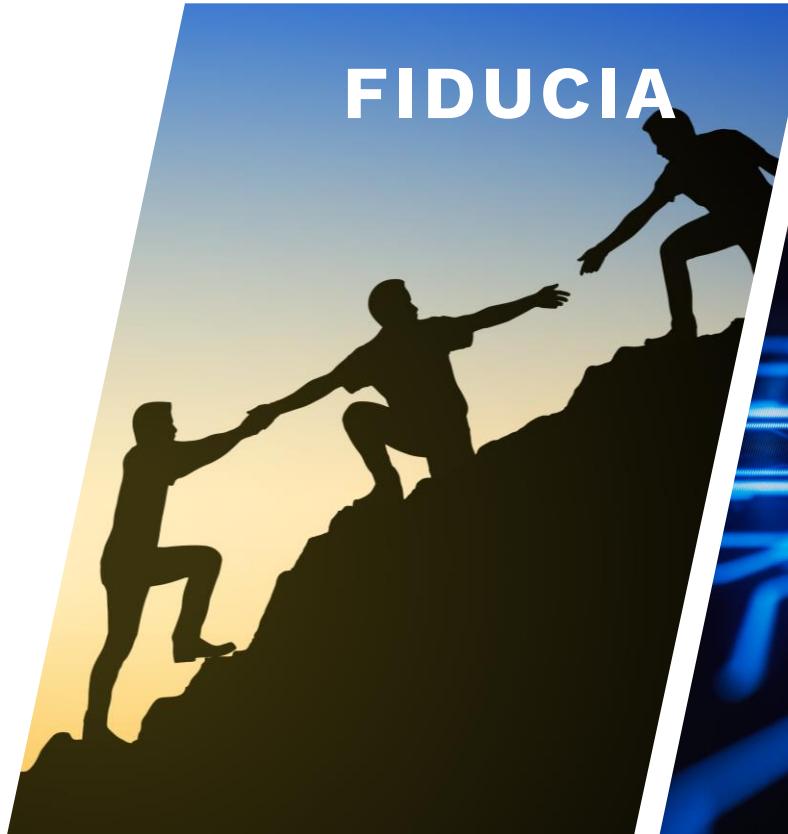
la nuova frontiera del Private Banking

Andrea RAGAINI
Presidente AIPB

Milano, 15 giugno 2023

— Private Banking: modello di servizio alla base del successo

**IL MODELLO DI SERVIZIO
CENTRALITA' del Private Banker e Consulenza olistica**



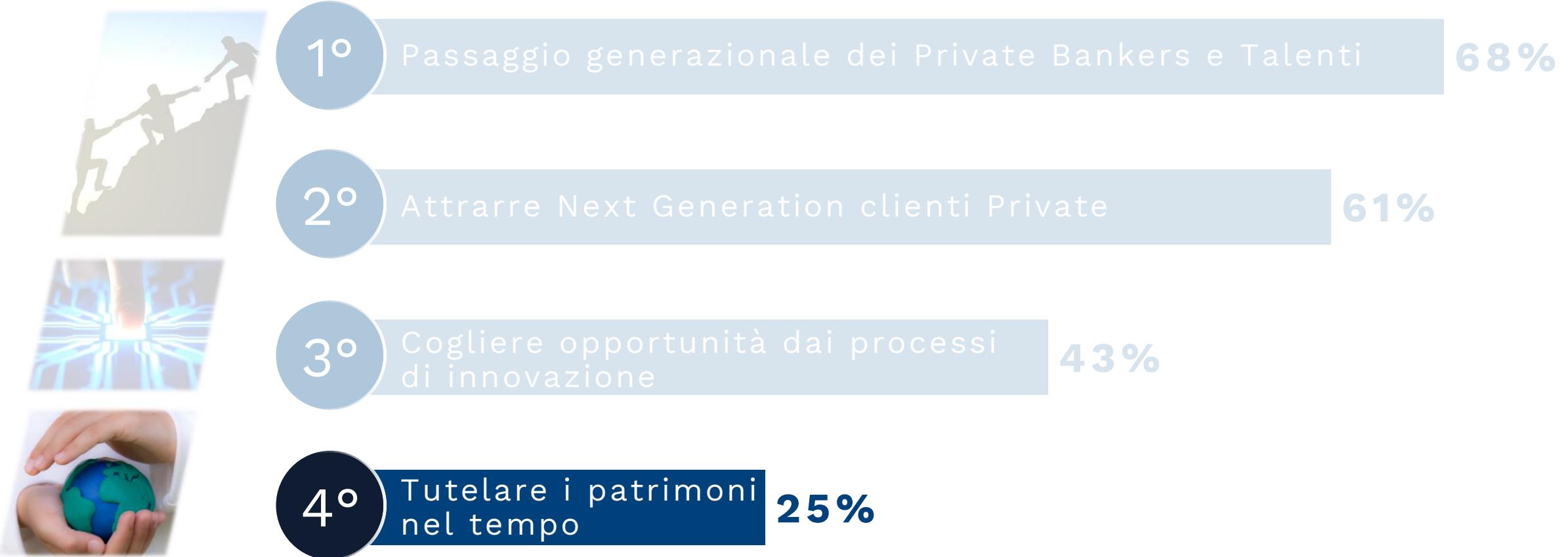
— LE SFIDE DEL PRIVATE BANKING



- 1° Passaggio generazionale dei Private Bankers e Talenti 68%**
- 2° Attrarre Next Generation clienti Private 61%**
- 3° Cogliere opportunità dai processi di innovazione 43%**
- 4° Tutelare i patrimoni nel tempo 25%**

— LE SFIDE DEL PRIVATE BANKING

Le prime 4 sfide su 12



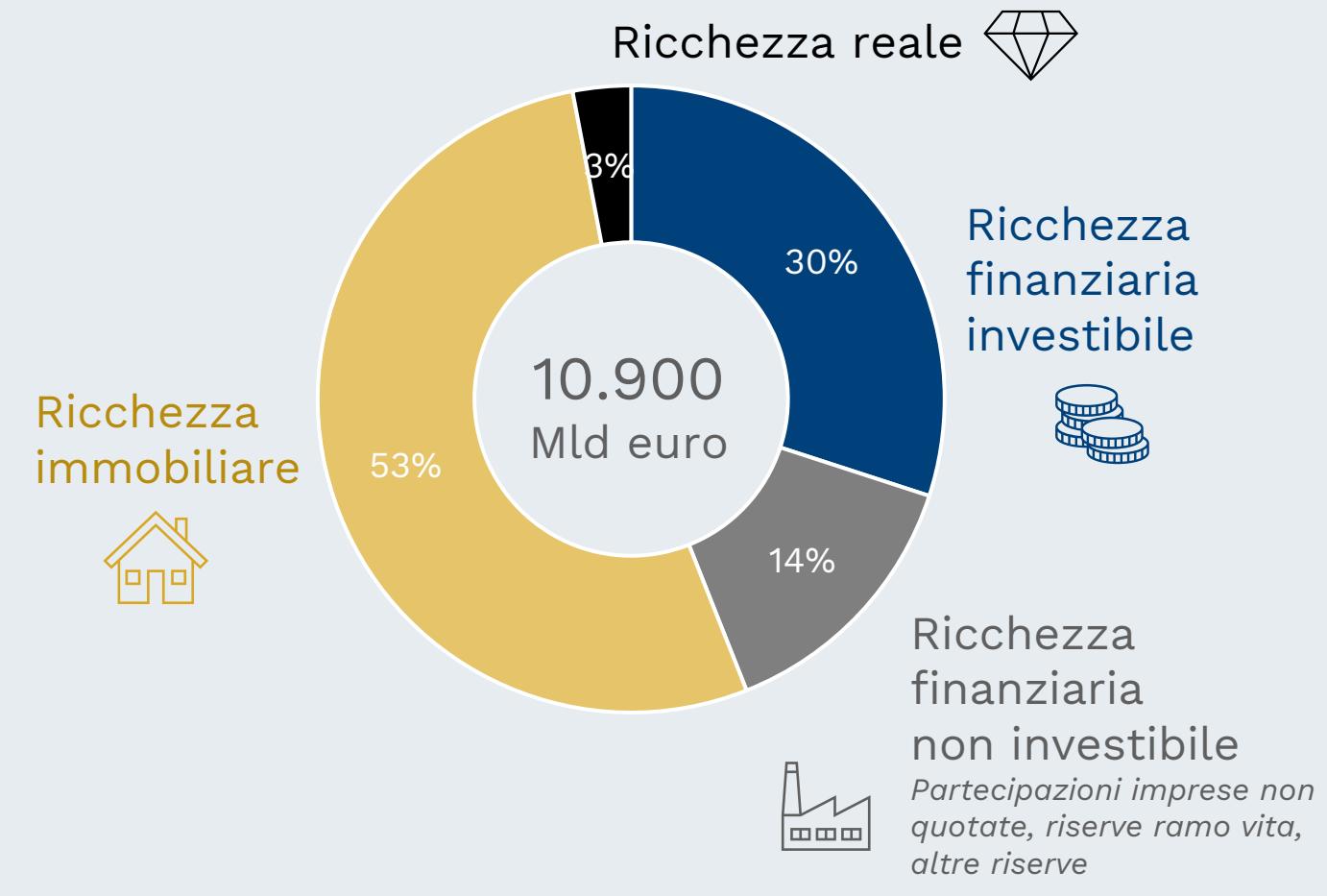
IL PRIMO Perché
La ricchezza delle Famiglie è una
risorsa preziosa



La ricchezza delle famiglie italiane: risorsa PREZIOSA del nostro Paese

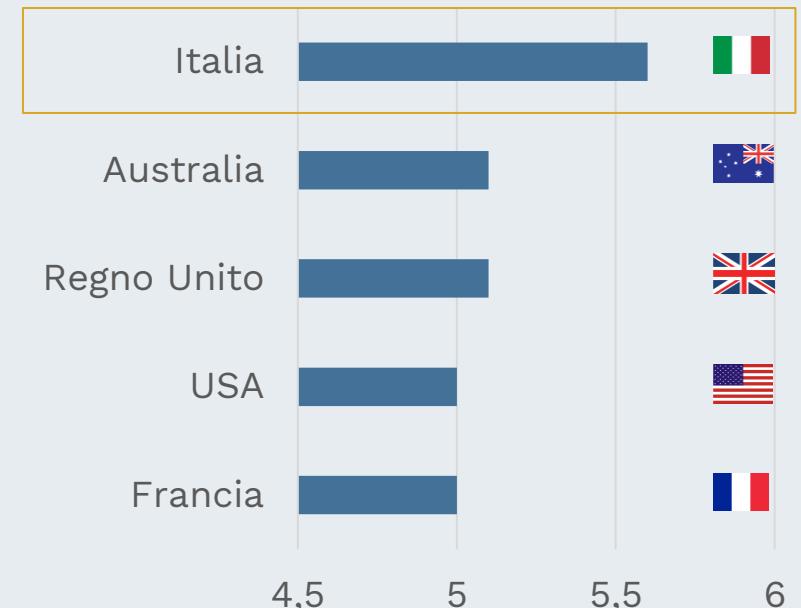
6

Ricchezza delle famiglie



Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat 2023; Prometeia 2022

Ricchezza netta* delle famiglie sul PIL area G20



*ricchezza finanziaria – passività fin. + ricchezza non fin.

Fonte: G20 and the Italian economy.
Fondazione Edison e CRANEC. Dati 2019

La ricchezza delle famiglie italiane: risorsa FRAGILE del nostro Paese

7

Territorio fragile rispetto ai **rischi naturali**
(il 26% dei comuni è in zona rischiosa)

Patrimonio immobiliare «VECCHIO»...
(25% costruito prima del 1945, 86% prima del 1990)

...MA prezioso: Italia detiene il maggior numero di siti patrimoni umanità UNESCO

Struttura produttiva **frammentata**
alta diffusione PMI con meno di 10 dipendenti

Maggioranza **famiglie monoredito**
(55,4% famiglie con 1 solo occupato)

Fonti: Cresme, Istat, Censimento Istat

IL SECONDO Perché
La vita è sempre più lunga.... e diversa



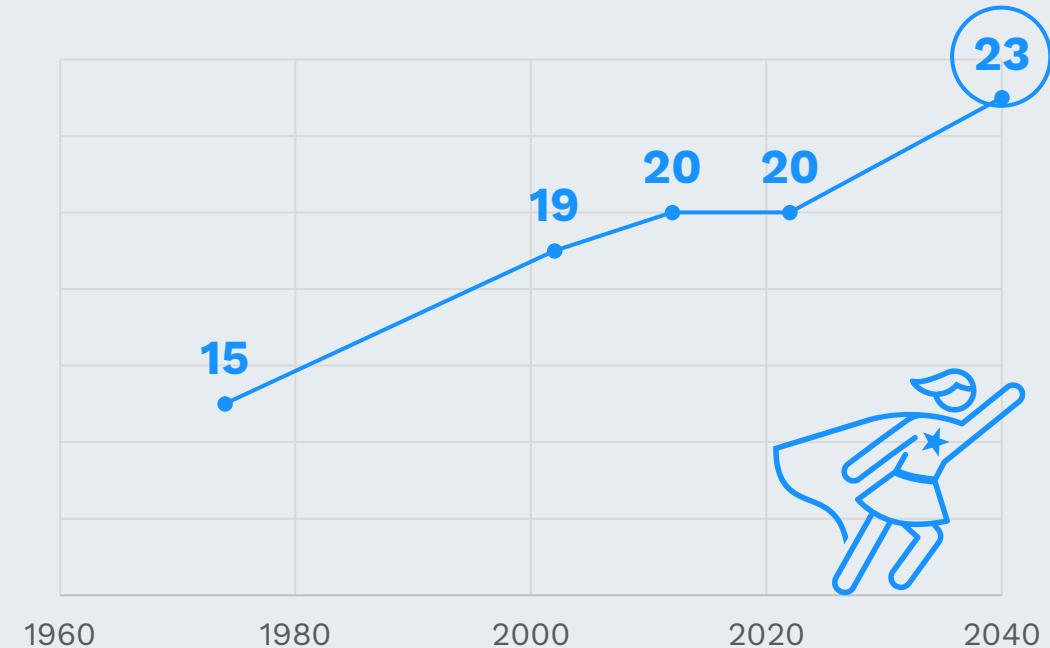
La vita è sempre più lunga...

9

Aspettativa di vita alla nascita - Italia



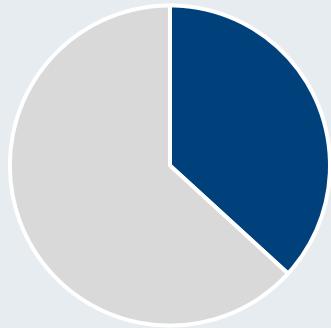
Aspettativa di vita a 65 anni - Italia



Fonte: ISTAT

...e sempre più diversa rispetto al passato

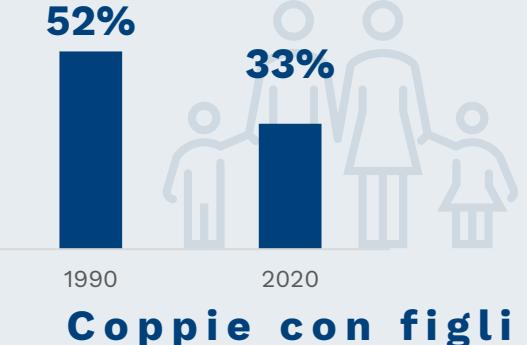
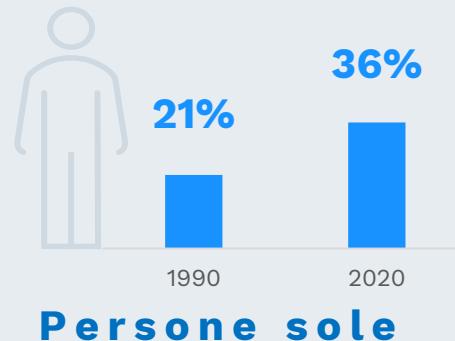
Nuovi paradigmi lavoro/pensione



In 39 Province su 106 ci sono più pensionati che occupati...

...ma
1 over60 su 3 dichiara di voler continuare a tenersi attivo lavorando

Nuovi assetti familiari

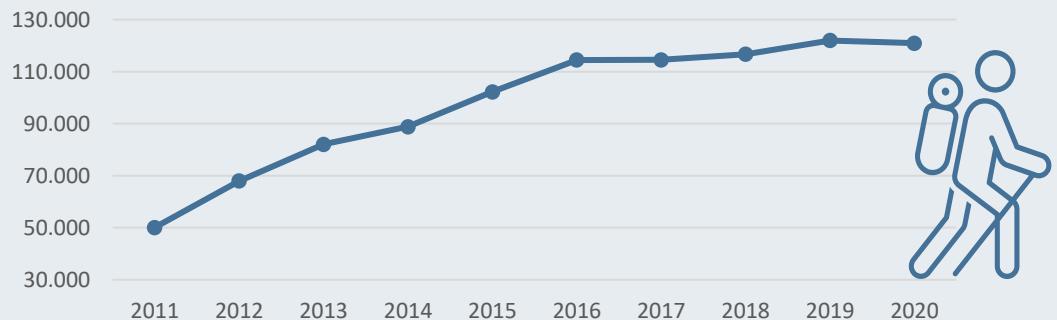


Riduzione del numero di figli per famiglia



Maggiore mobilità dei giovani

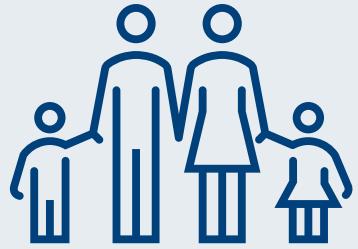
Movimento migratorio verso l'estero



**IL TERZO Perché
I Clienti PRIVATE hanno ampie esigenze
di protezione**

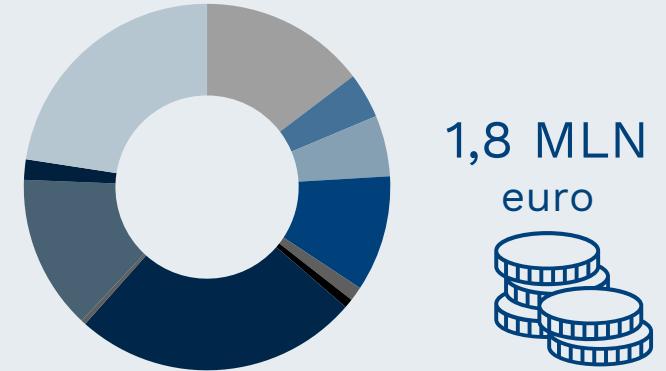


Il Private Banking gestisce Patrimoni Familiari

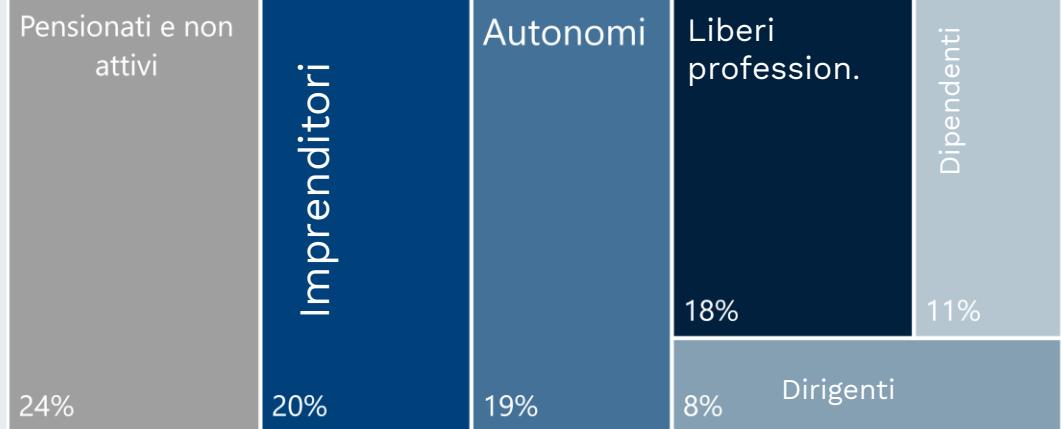


670.000
Famiglie con
patrimonio finanziario
>500K euro

Ricchezza
finanziaria
investibile
media



Immobili di proprietà



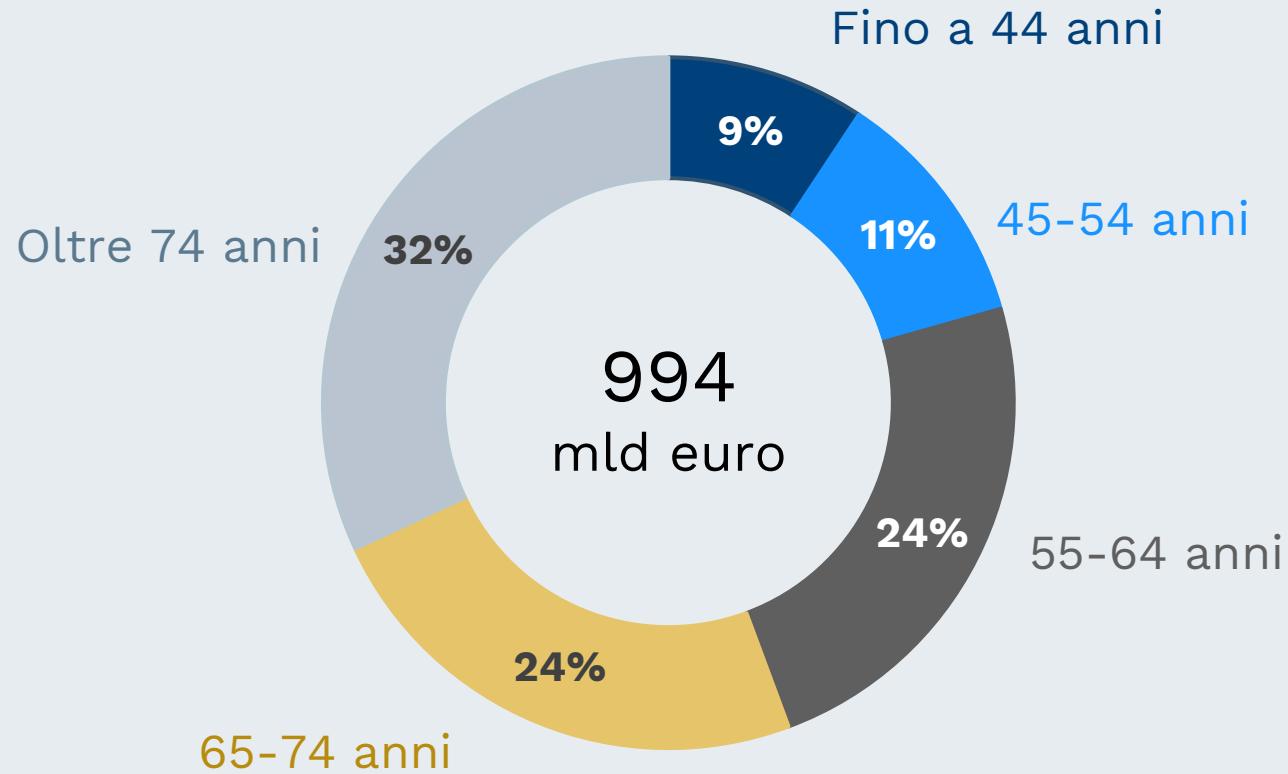
Fonte: AIPB Prometeia 2022

Fonte: AIPB «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2022

Nei Patrimoni Private coesistono valori, esigenze e preoccupazioni di più generazioni

13

Aum gestiti dal PB per fasce d'età



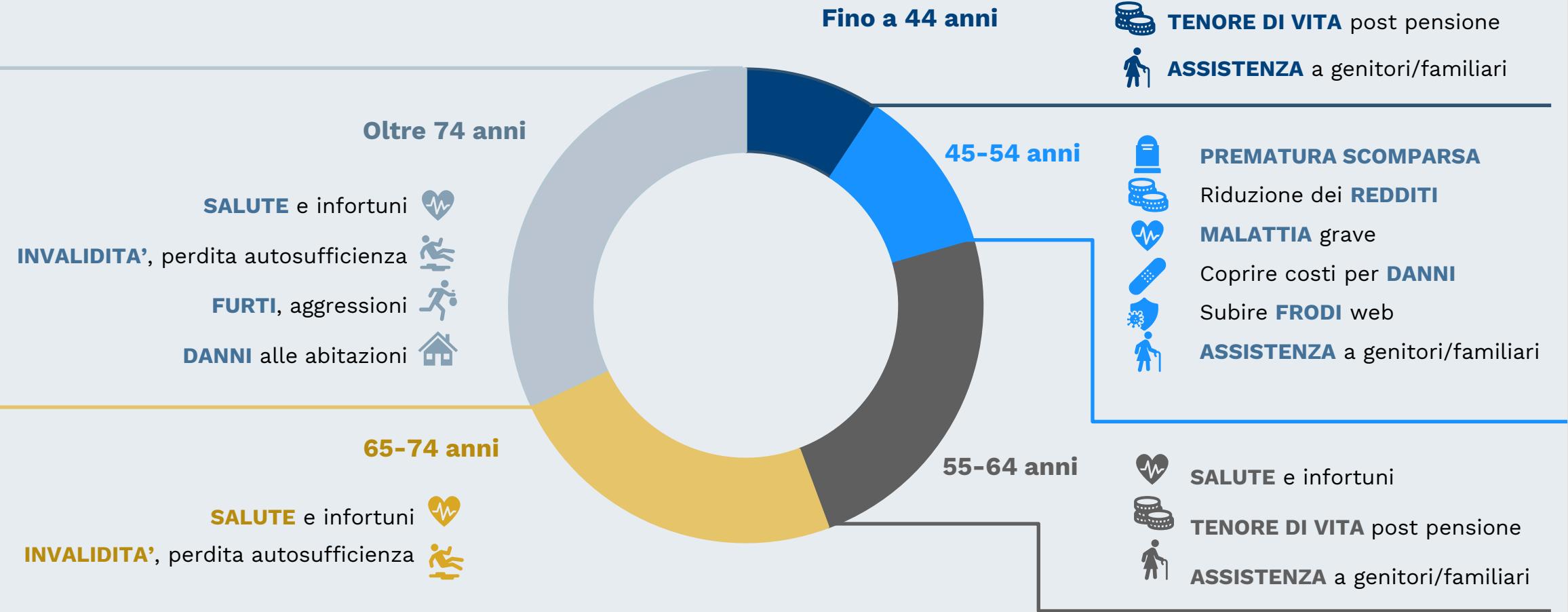
Fonte: AIPB «Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia» 2022

Fonte: AIPB «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2022

Nei Patrimoni Private coesistono valori, esigenze e preoccupazioni di più generazioni

14

Le preoccupazioni delle famiglie Private



Fonte: AIPB «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2022

L'ultimo Perché.
**Il progetto di vita più importante passa
dalla protezione**



La realizzazione del progetto di vita più importante del cliente dipende anche da noi

16



Cosa le piacerebbe che fosse ricordato di lei?

La capacità di aver dato serenità economica alla sua famiglia

22%

16%

14%

13%

12%

10%

6%

5%

La devozione alla famiglia

La dedizione al lavoro

La determinazione e il coraggio

La capacità di aver costruito un patrimonio da trasmettere alle future generazioni

La capacità di aver gestito bene la trasmissione del patrimonio, senza conflitti

La sua generosità ed impegno nel sociale

Il contributo allo sviluppo economico e imprenditoriale del territorio

Fonte: AIPB «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2022



FIDUCIA



INNOVAZIONE



PROTEZIONE