

Private Protection: la nuova frontiera del Wealth Management

Federica BERTONCELLI, AIPB

Francesco MINELLI, PwC

Milano, 15 giugno 2023

1.

Il punto di vista della clientela



INTERVISTA

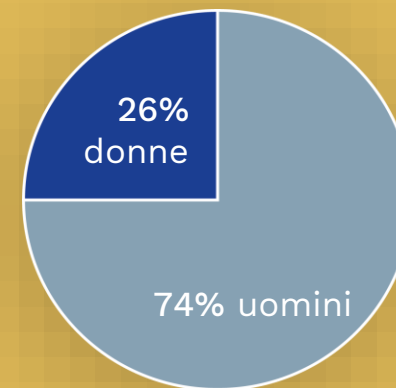
700 famiglie con patrimonio finanziario

> 500.000 euro

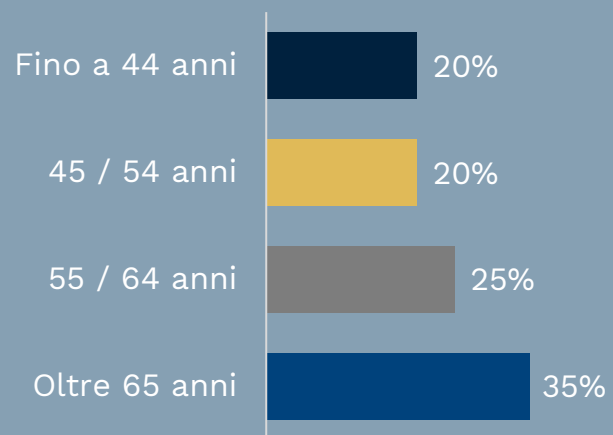
Target Private Banking

Interviste realizzate da BVA-Doxa

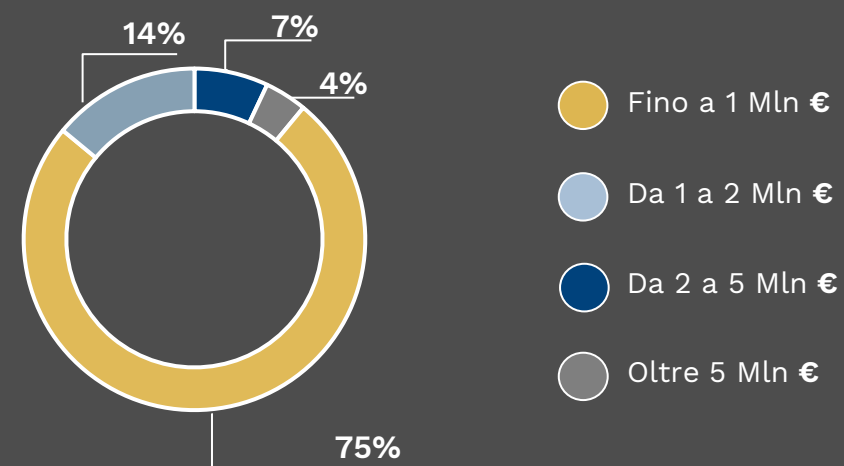
GENERE



ETA'



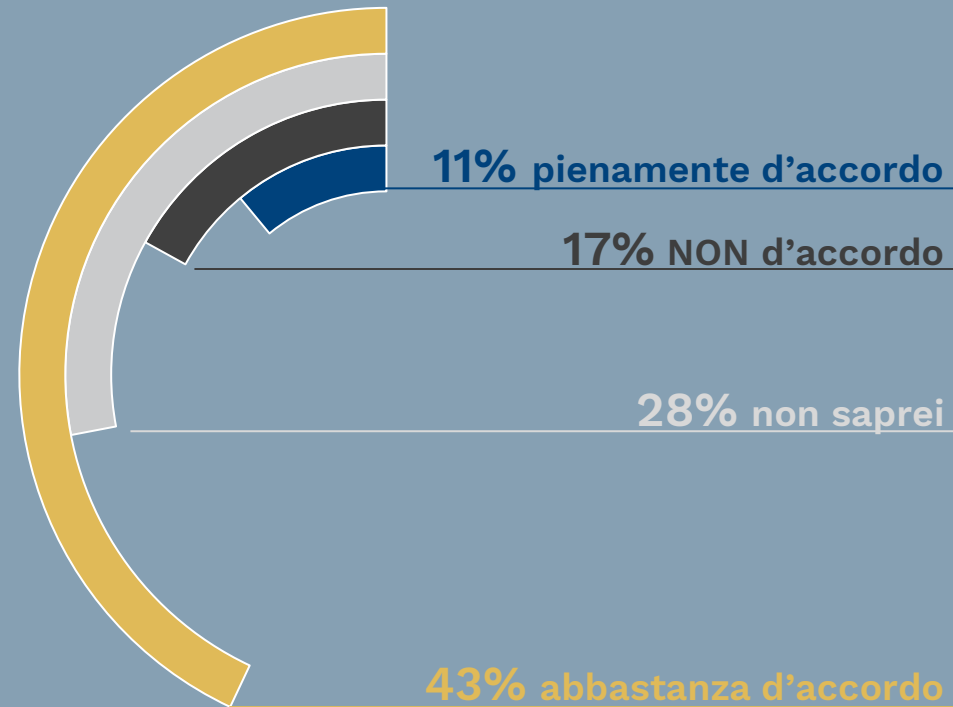
PATRIMONIO FINANZIARIO



La liquidità «paracadute»

«Il patrimonio personale è sufficiente a far fronte ai rischi, senza necessità di una soluzione assicurativa specifica»

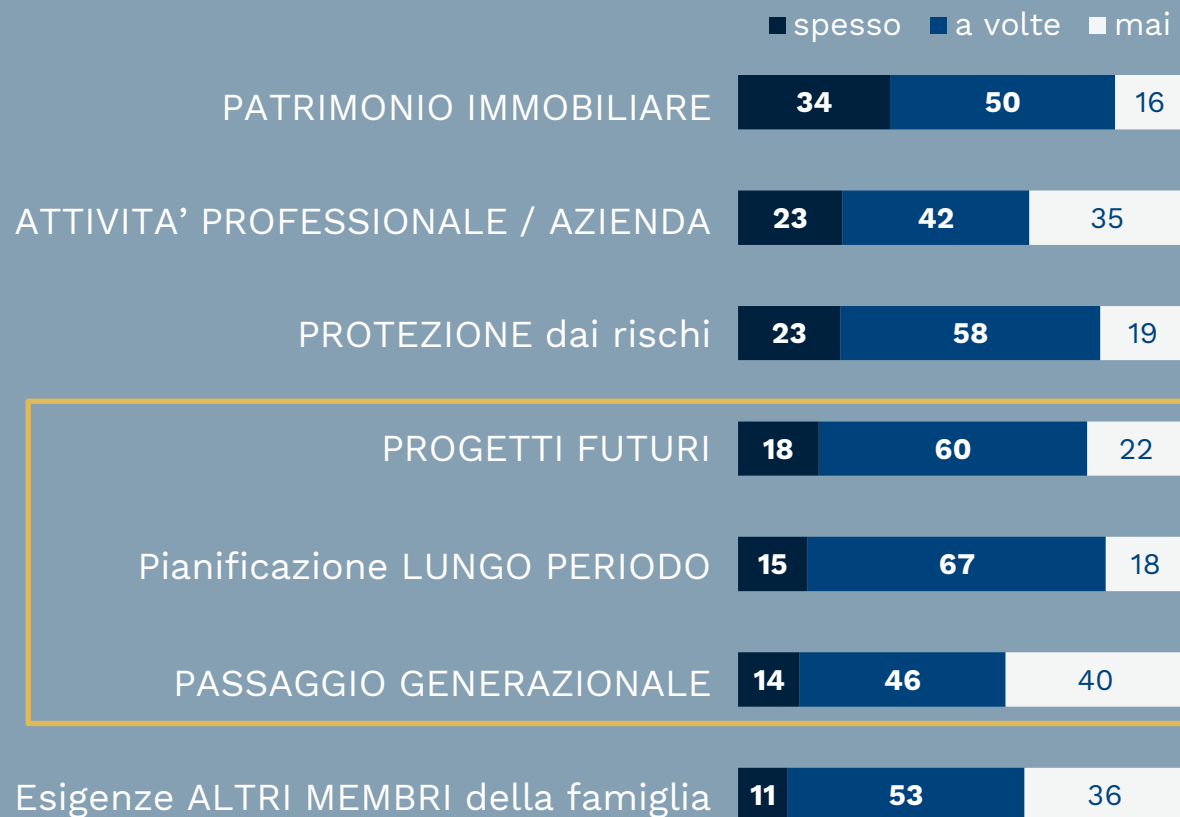
L'opinione dei clienti



Il «blocco» generazionale

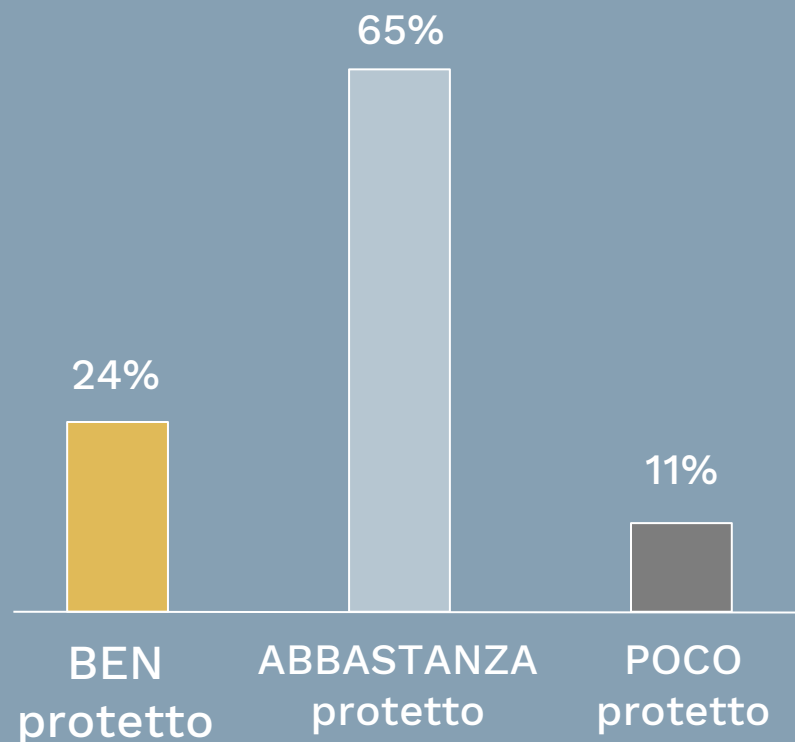
I temi trattati con il banker
sistematicamente,
oltre il portafoglio

(Valori % di famiglie Private che affrontano il tema con il proprio banker)



La percezione di protezione

«Facendo un bilancio sulla copertura attuale della mia famiglia, mi sento...»

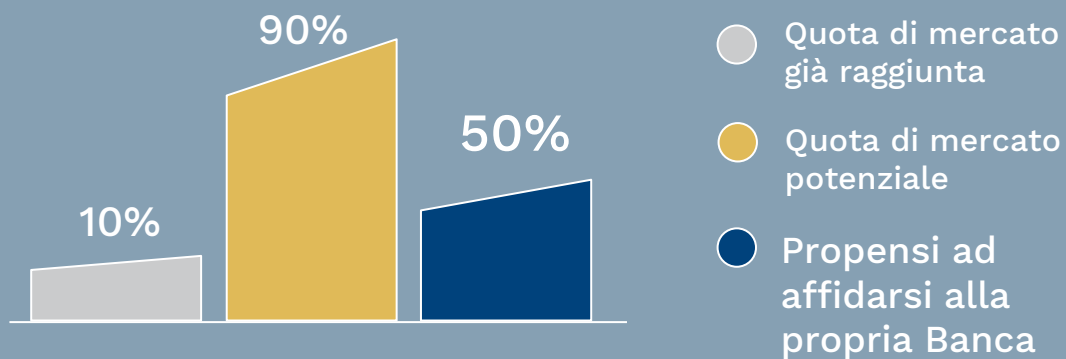


«Prima di ragionare sulla gestione degli investimenti è utile pensare alla copertura dai rischi...»

*Lo pensa il **64%** dei clienti*

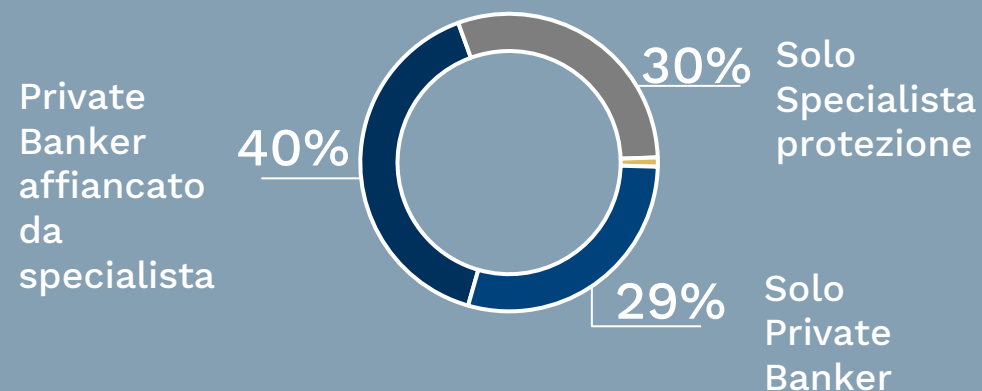
Le opportunità per il Private Banking

Margini di sviluppo
Quota di mercato target in tema
Protection



Preferenze di dialogo in tema
Protection

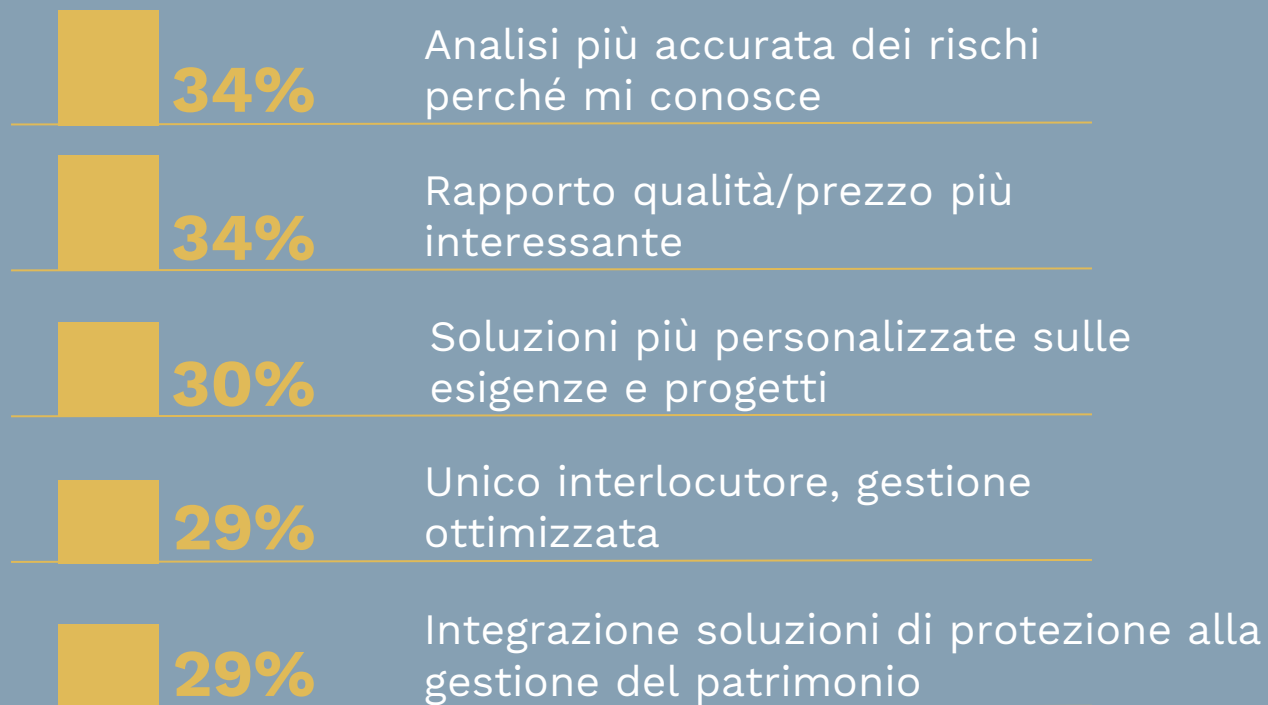
«Se decidesse di parlare di Protezione, chi sarebbe l'interlocutore ideale?»



Perché il Private Banking

Vantaggi dell'offerta assicurativa dalla propria banca

Primi 5 di 10 (Valori % di famiglie Private)



2.

Il punto di vista degli operatori



INTERVISTATI

31 Leader del settore

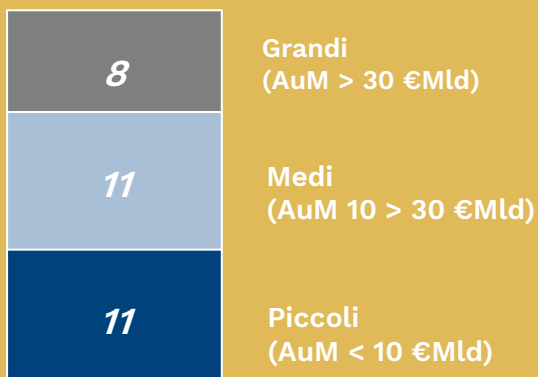
97%

In termini di AUM del
Mercato Servito AIPB

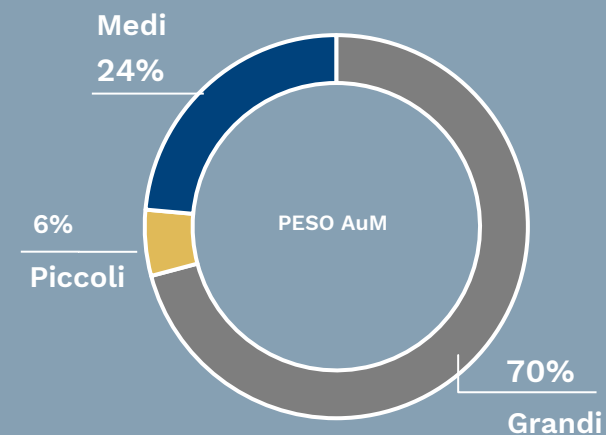
Banche partecipanti alla survey

Allianz Bank, Banca Aletti, Banca Cesare Ponti, Banca di Bologna, Banca Euromobiliare, Banca Finnat, Banca Generali, Banca Mediolanum, Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Patrimoni Sella & C., Banca Profilo, Banca Sella, Banco di Desio e della Brianza, BNL-BNP Paribas Private Banking, BPER Banca, Cassa Lombarda, CheBanca!, Crédit Agricole, Credit Suisse, Credito Emiliano Private Banking, Deutsche Bank, Ersel, Fideuram ISPB, FinecoBank, J.P. Morgan Bank, Kairos, Mediobanca, Sparkasse, UBS, UniCredit PB & WM, Vontobel WM

#31 operatori PB

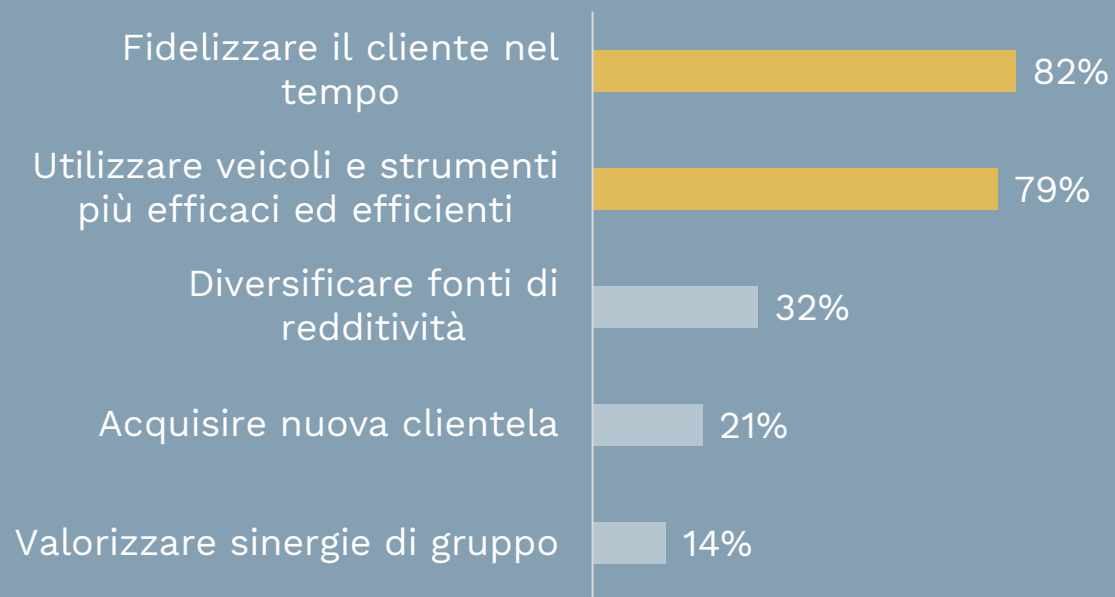


AuM operatori PB

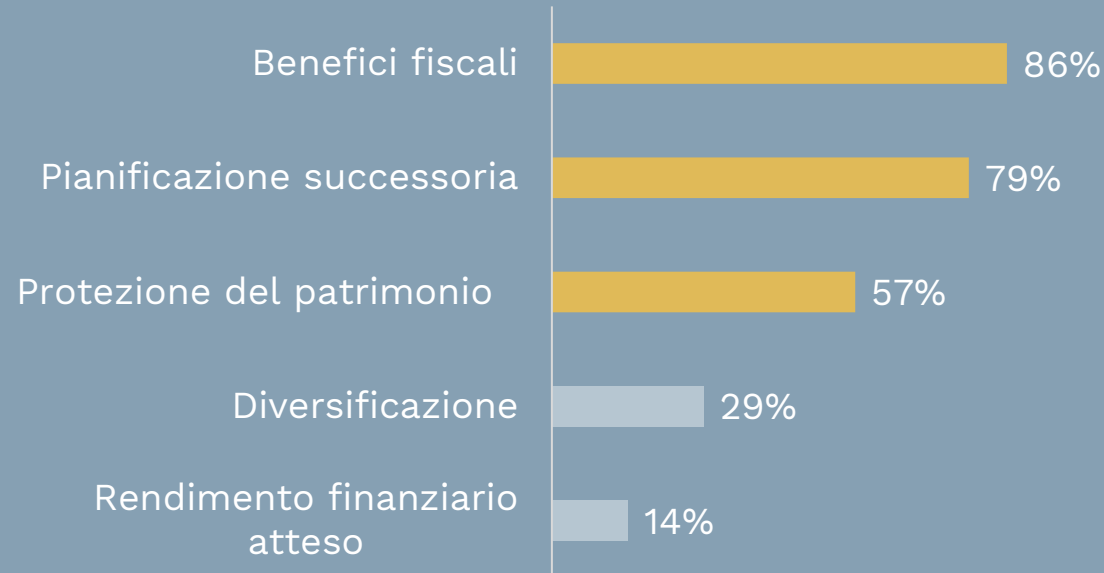


L'offerta «Vita» del Private Banking

Principali motivazioni nella proposizione di polizze di Private Insurance

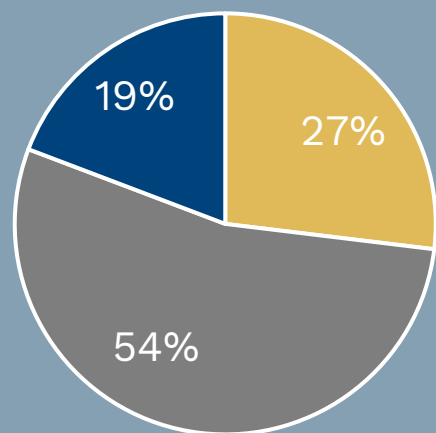


Principali driver di interesse per il cliente



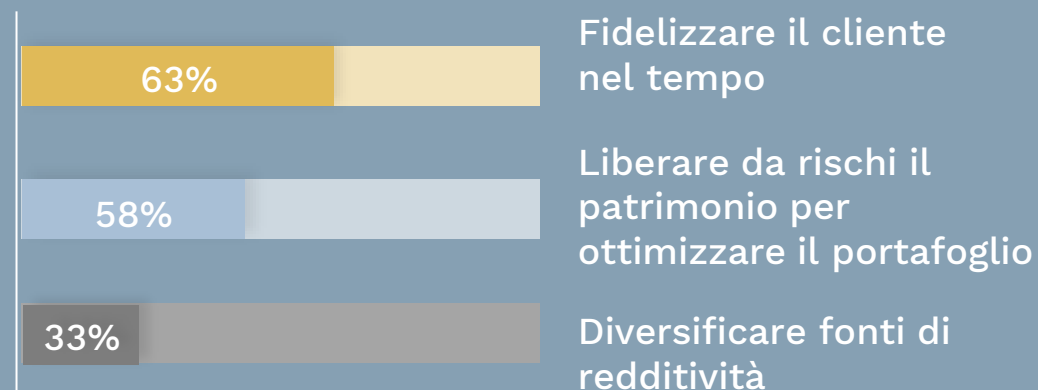
Potenziale dell'integrazione dell'offerta «Danni»

Visione strategica della Private Protection



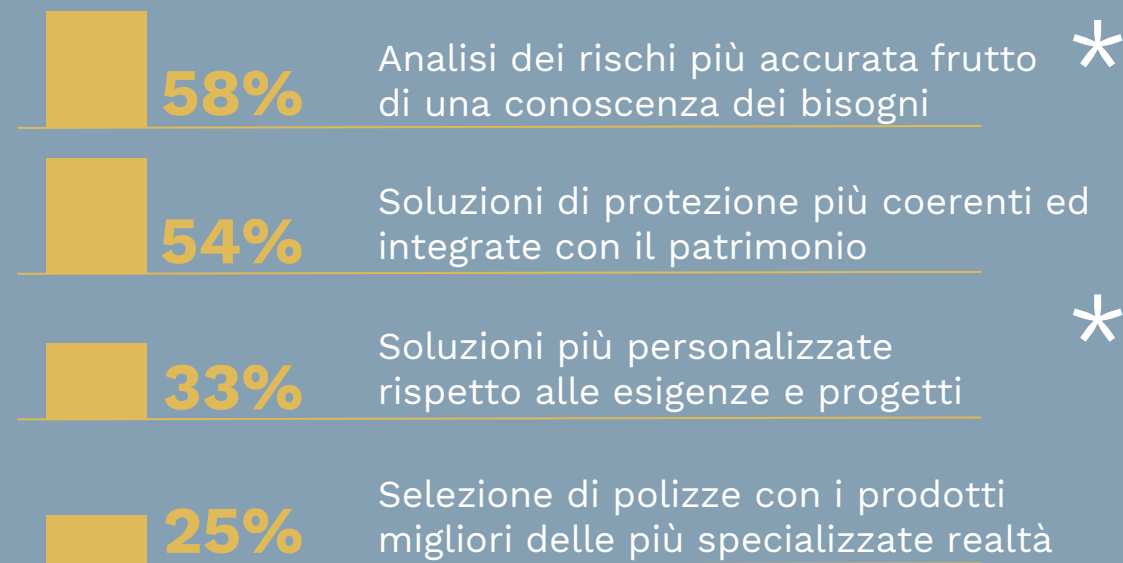
- Ritiene l'integrazione una priorità
- Ritiene l'integrazione un elemento chiave, ma non una priorità
- Ritiene l'integrazione un tema non chiave

Obiettivi di integrazione della Private Protection nella gamma dedicata alla clientela Private



I fattori su cui puntare per sviluppare un'offerta

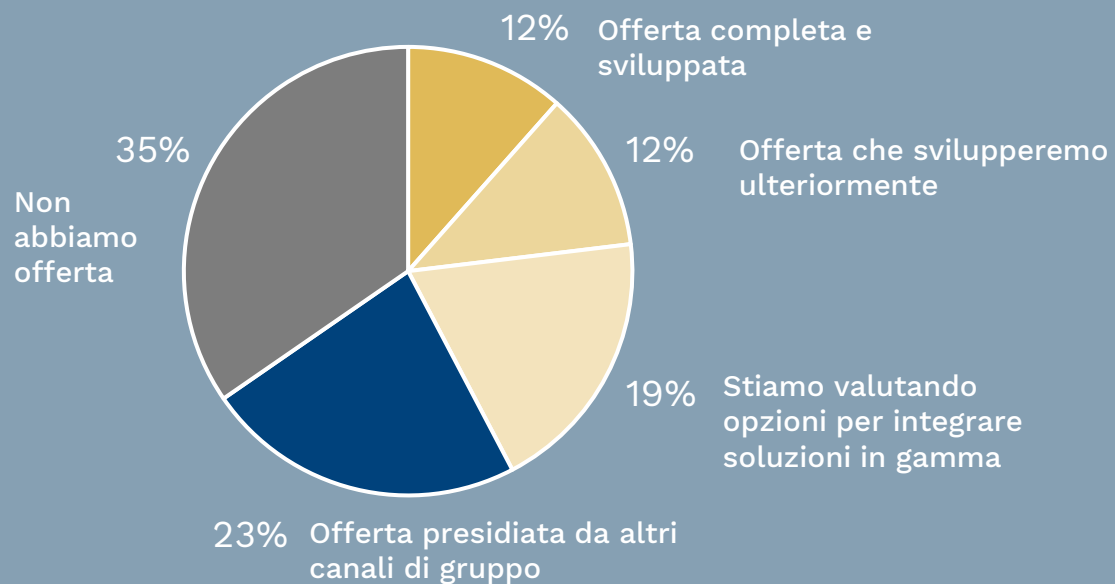
Su quali fattori critici di successo già presenti o prospettici potrebbe puntare il Private Banking per posizionarsi con un'offerta di soluzioni assicurative danni (non auto)



* Vantaggi segnalati anche dai clienti

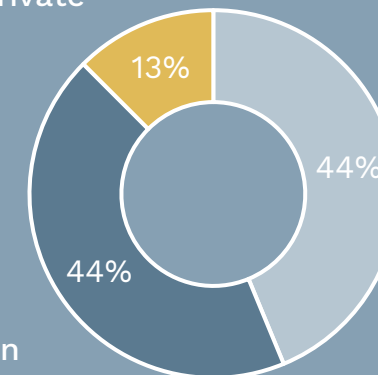
L'offerta attuale di Private Protection

Parlando della vostra attuale offerta dedicata alla clientela Private, includete prodotti DANNI non auto?



I prodotti in gamma...

Sono SPECIFICI per la clientela Private



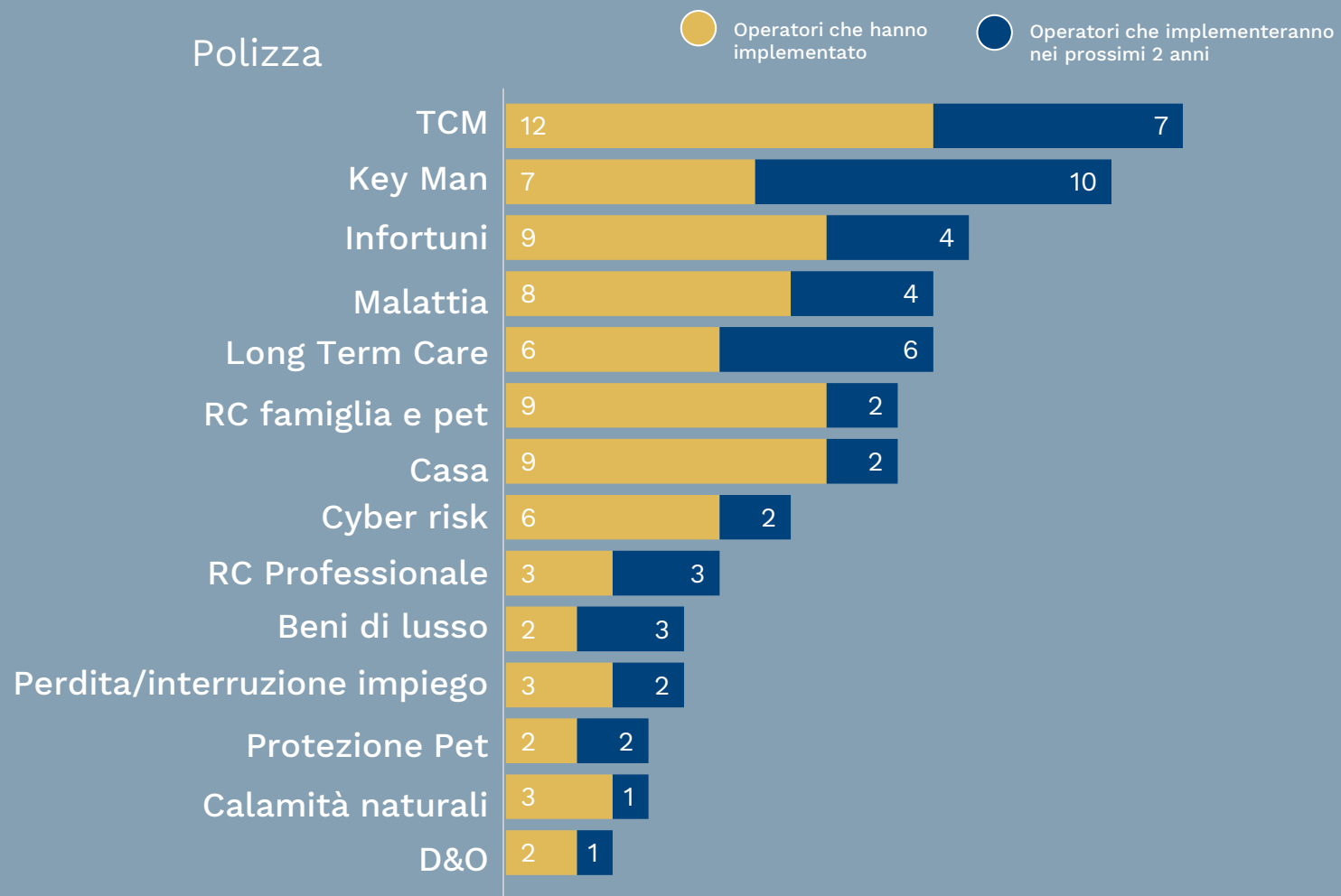
NON sono differenti rispetto ai prodotti offerti dal retail

Sono differenti in MINIMA parte rispetto ai prodotti offerti dal retail

Le soluzioni offerte e le prospettive di sviluppo

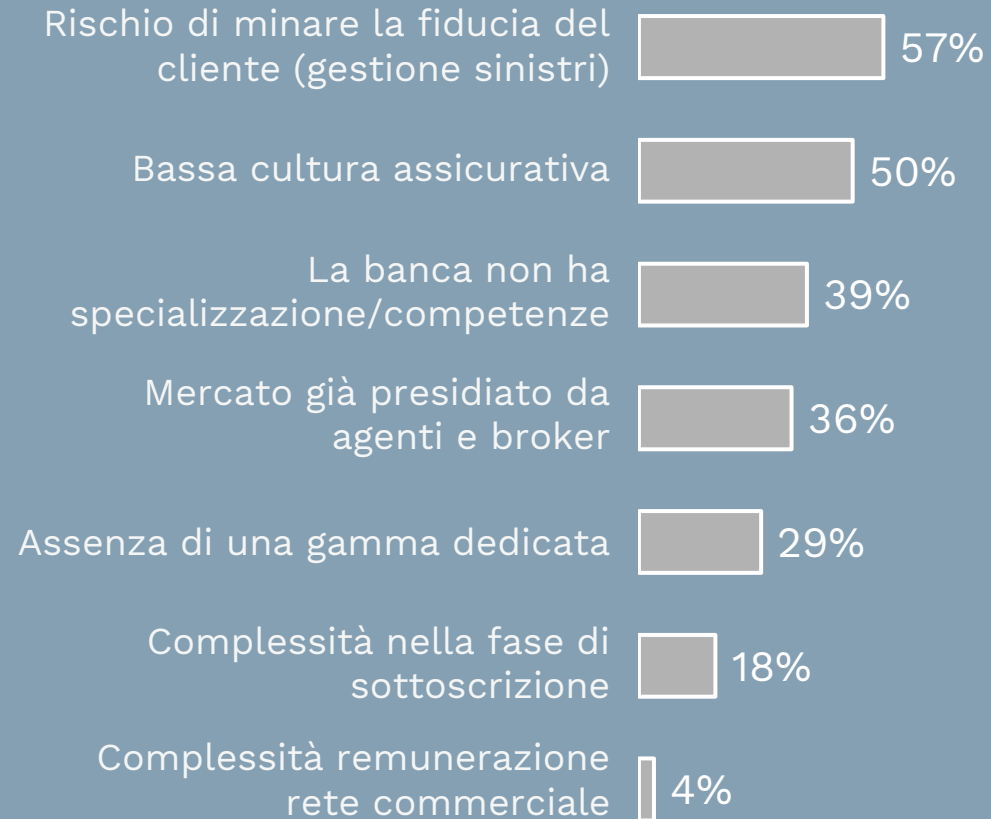
Quali soluzioni assicurative state offrendo e quali pensate di inserire in gamma nei prossimi 2 anni

(numero operatori)



Limiti e criticità

Gli intermediari si sono espressi in merito alle principali criticità nell'integrazione di un'offerta assicurativa danni nella gamma dei servizi Private



Private Protection: un futuro attuale

Linee guida per lo sviluppo di una Value Proposition di successo:



Valutare i **bisogni del cliente in ottica olistica** tra investimento e protezione (ie. Mifid & IDD)



Prevedere la **protezione prima dell'investimento**



Liberare liquidità per gli investimenti a fronte di coperture assicurative adeguate



Dotare i Private Banker di strumenti e prodotti adeguati a coprire le esigenze del mercato Protection



Maggiore penetrazione del credito/lombard



Gestire le passività del cliente (ie. mutui, consumi) con rilevanza e competenza



Rendere l'approccio alla **gestione globale del cliente realmente sostenibile** (ie. trasferimento dei rischi di premorienza/invalidità in primis)



Rafforzare la formazione ai Private Banker sui temi di Protezione

The background is a blue-tinted photograph of a glass bottle with water splashing. A dark, cylindrical object is positioned at the top of the bottle. The water is captured in motion, creating a dynamic and textured appearance. The overall scene is set against a solid blue background.

Grazie per l'attenzione!