



UN PATTO TRA LE GENERAZIONI: L'AGENDA DEL PRIVATE BANKING

28 novembre 2023

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

#AIPBforum23

Andrea Ragaini
Presidente AIPB

AGENDA

  **IL NOSTRO PRESENTE** 

  **LA NOSTRA AGENDA PER IL FUTURO** 

2023: SUPERATO ANNO DIFFICILE

PRIVATE BANKING



DISTRIBUZIONE NO PB



Fonte: AIPB Prometeia

SODDISFAZIONE DELLA CLIENTELA AI MASSIMI STORICI



Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023

LE PRINCIPALI EVIDENZE DEL 2023

Ribilanciamento PF Private 2023 – VAR % rispetto a 22

Raccolta Netta
2023 in mld

Diretta

-5,6%

-7

Quota % Diretta nel PF



LE PRINCIPALI EVIDENZA DEL 2023

Ribilanciamento PF Private 2023 – VAR % rispetto a 22

Raccolta Netta
2023 in mld

Diretta

-5,6%



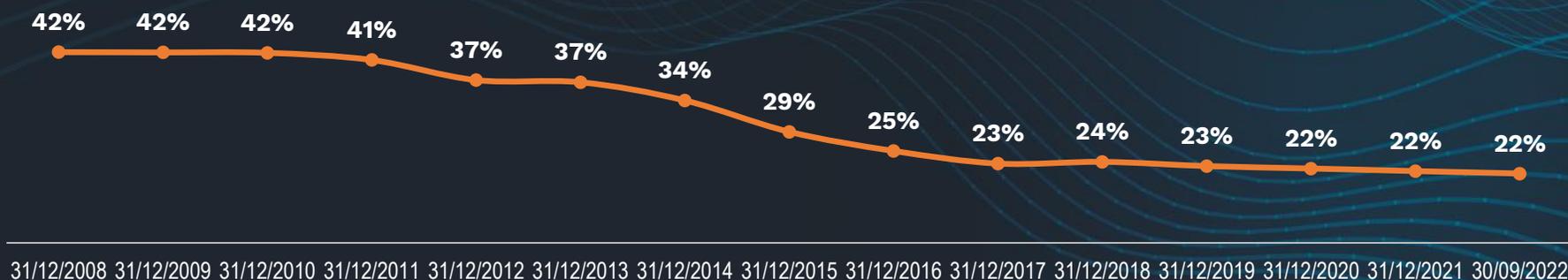
-7

Titoli, azioni, obbligazioni

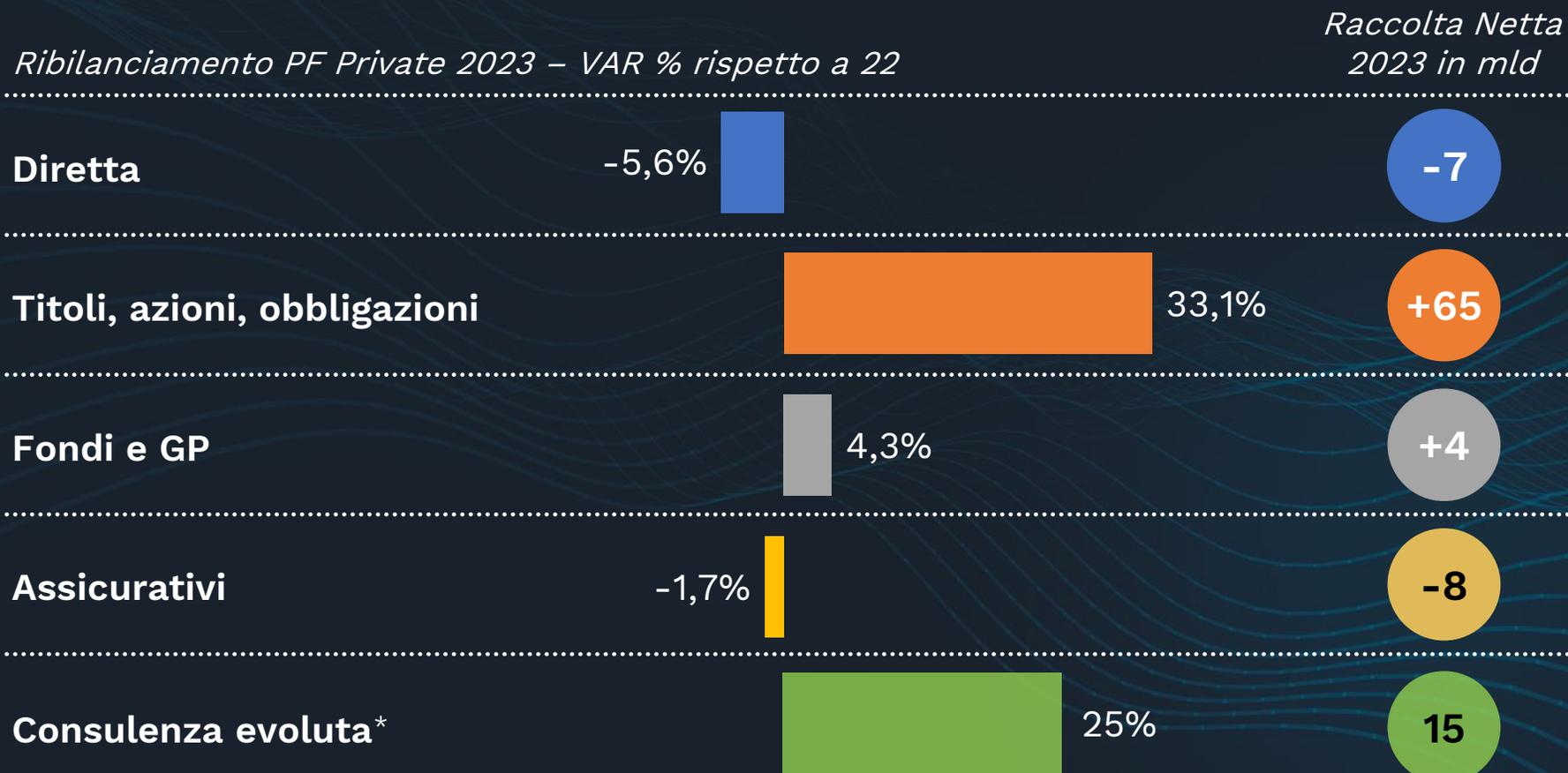
33,1%

+65

Quota % Amministrato nel PF



LE PRINCIPALI EVIDENZA DEL 2023



* Variazione complessiva AUM da dic 22 a giu 23

Fonte: AIPB Prometeia

AGENDA

● ● IL NOSTRO PRESENTE ●

● ● LA NOSTRA AGENDA PER IL FUTURO ●

L'AGENDA DEL PRIVATE BANKING



ATTRARRE NEXT GENERATION CLIENTI PRIVATE



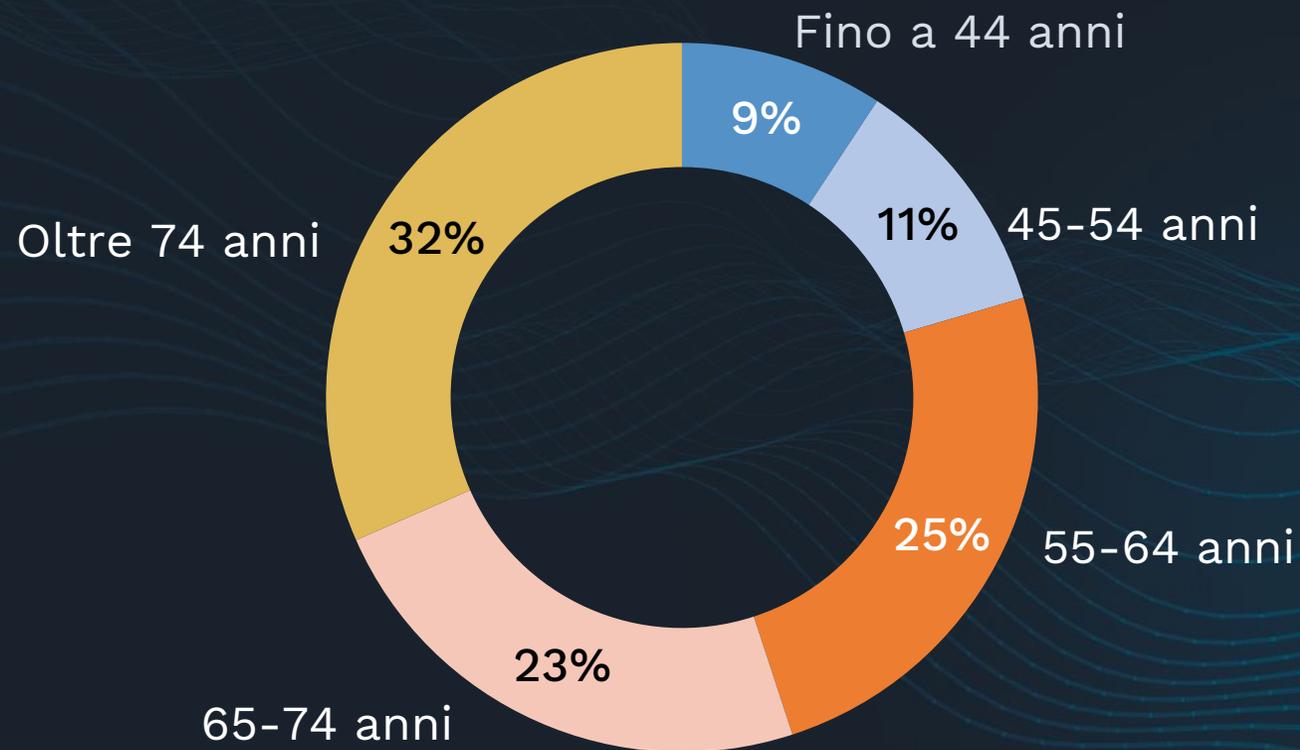
AMPLIARE IL CONCETTO DI PROTEZIONE



COGLIERE OPPORTUNITÀ DAI PROCESSI DI INNOVAZIONE

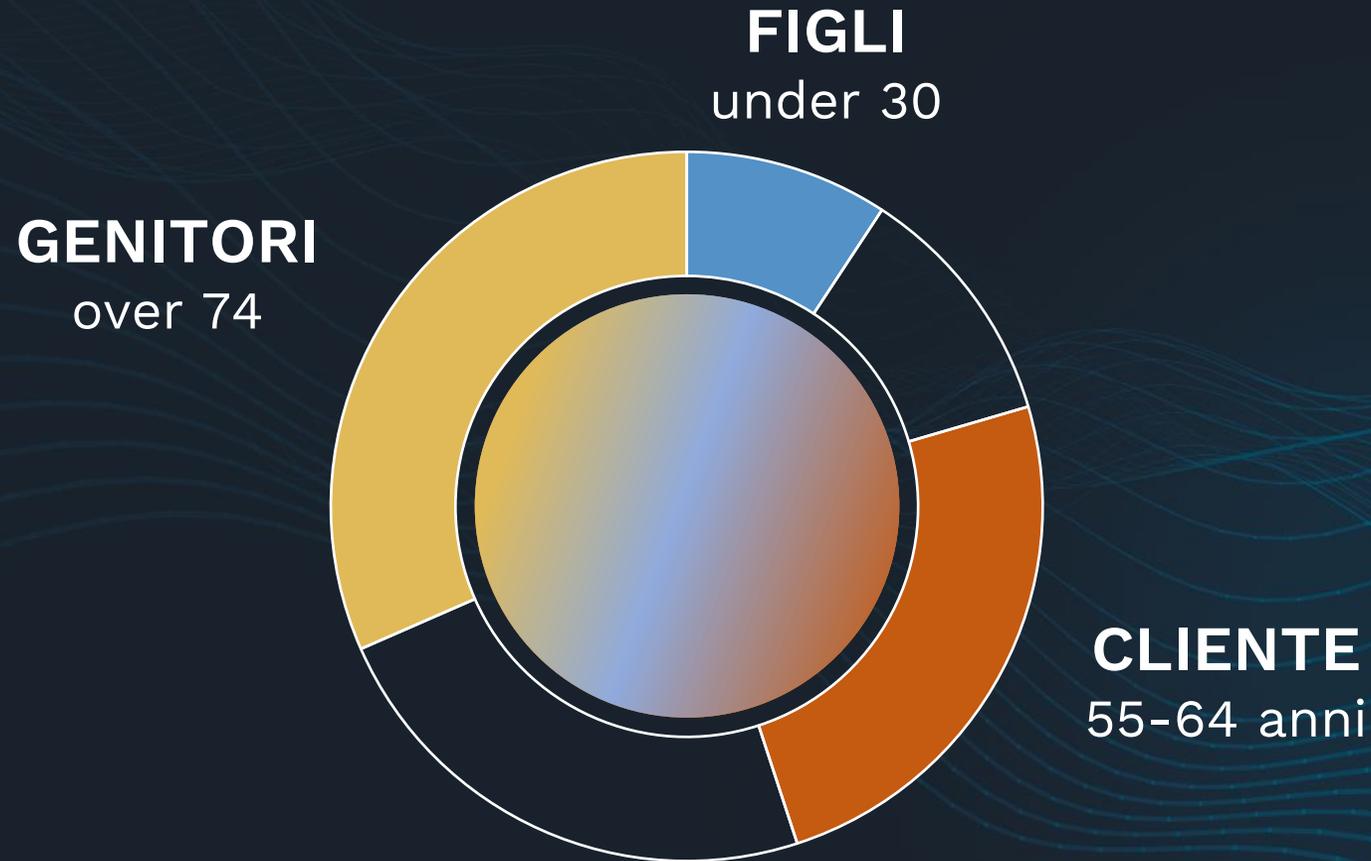
LE SFIDE VANNO DECLINATE SU 5 GENERAZIONI DI CLIENTELA

Aum gestiti dal PB per fasce d'età



Fonte: AIPB

INCORPORIAMO LE ESIGENZE DI PIÙ GENERAZIONI



Fonte: AIPB

L'AGENDA DEL PRIVATE BANKING



ATTRARRE NEXT GENERATION CLIENTI PRIVATE



AMPLIARE IL CONCETTO DI PROTEZIONE



COGLIERE OPPORTUNITÀ DAI PROCESSI DI INNOVAZIONE

NEI PROSSIMI ANNI CI SARANNO INGENTI PASSAGGI DI RICCHEZZA

NEI PROSSIMI ANNI CI SARANNO INGENTI PASSAGGI DI RICCHEZZA



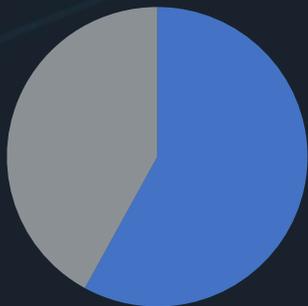
Fonte: Elaborazione AIPB su dati AIPB, ISTAT

RISCHIAMO DI PERDERE MASSE SIGNIFICATIVE

«NON HA COINVOLTO I FIGLI
NELLA GESTIONE DEL PATRIMONIO»



il **69%** dei clienti
Tra i 65 e 74 anni



il **58%** dei clienti
Tra gli over 74 anni

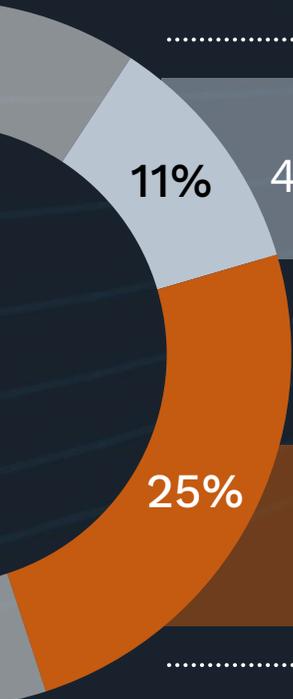
«HA CONFERMATO IL
CONSULENTE DI FAMIGLIA»



Solo il **23%** dei clienti

Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023

OBIETTIVO: CONOSCERE E COINVOLGERE DI PIÙ I FUTURI EREDI



Perché investo?

Cosa ricerco da un servizio di Consulenza?

A cosa non posso rinunciare?

45-54 anni

Accumulare capitale

Canali digitali

Conoscere gli impatti degli investimenti

Preservare il patrimonio

Professionalità e Tempestività

Personalizzazione

55-64 anni

Costruire qualcosa per gli eredi

Chiarezza delle informazioni

Incontri con banker

Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023

L'AGENDA DEL PRIVATE BANKING



ATTRARRE NEXT GENERATION CLIENTI PRIVATE



AMPLIARE IL CONCETTO DI PROTEZIONE



COGLIERE OPPORTUNITÀ DAI PROCESSI DI INNOVAZIONE

IL PRIMO PERCHÈ

**LA RICCHEZZA IMMOBILIARE
È MOLTO GRANDE...**

IL PRIMO PERCHÈ LA RICCHEZZA IMMOBILIARE È MOLTO GRANDE...

Ricchezza delle famiglie



53%

Ricchezza
immobiliare



Fonte Banca d'Italia

LA RICCHEZZA IMMOBILIARE È MOLTO GRANDE... ...E DEVE ESSERE PROTETTA

il patrimonio immobiliare «**VECCHIO**»



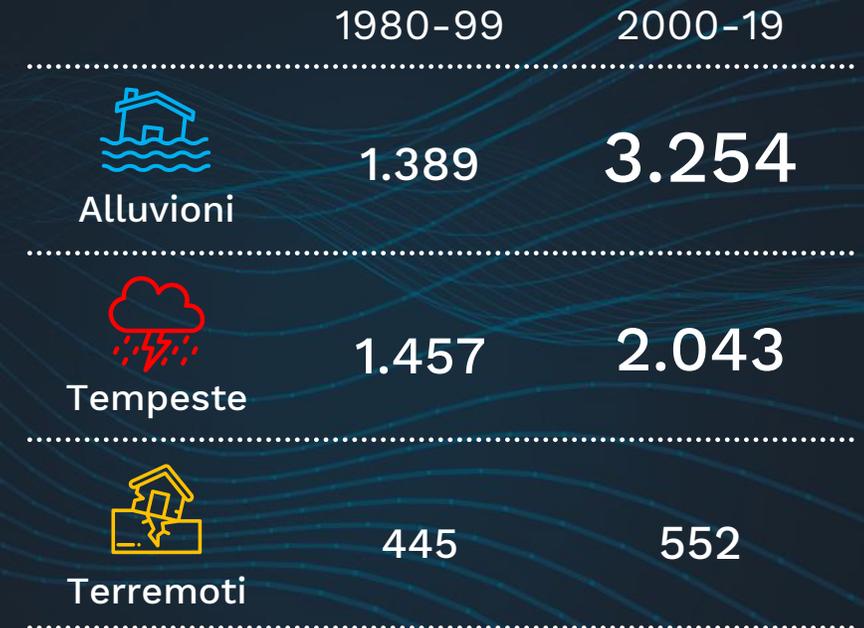
Fonte: Cresme

il Territorio è fragile ...

il **94%** dei comuni è a rischio per frane, alluvioni o erosione costiera

Fonte: ISPRA

ci sono sempre più calamità



Fonte: CRED UNDRR "The human cost of disasters: an overview of the last 20 years (2000-2019)"

IL SECONDO PERCHÈ

**LE FAMIGLIE ITALIANE HANNO
BISOGNO DI PROTEZIONE**

IL SECONDO PERCHÈ LE FAMIGLIE ITALIANE HANNO BISOGNO DI PROTEZIONE

Euro premi per abitante escluso Auto

Olanda € 3.434

Germania € 1.131

Francia € 912

Belgio € 805

Spagna € 549

Italia € 300



Fonte: elaborazioni ANIA su dati Insurance Europe e Eurostat

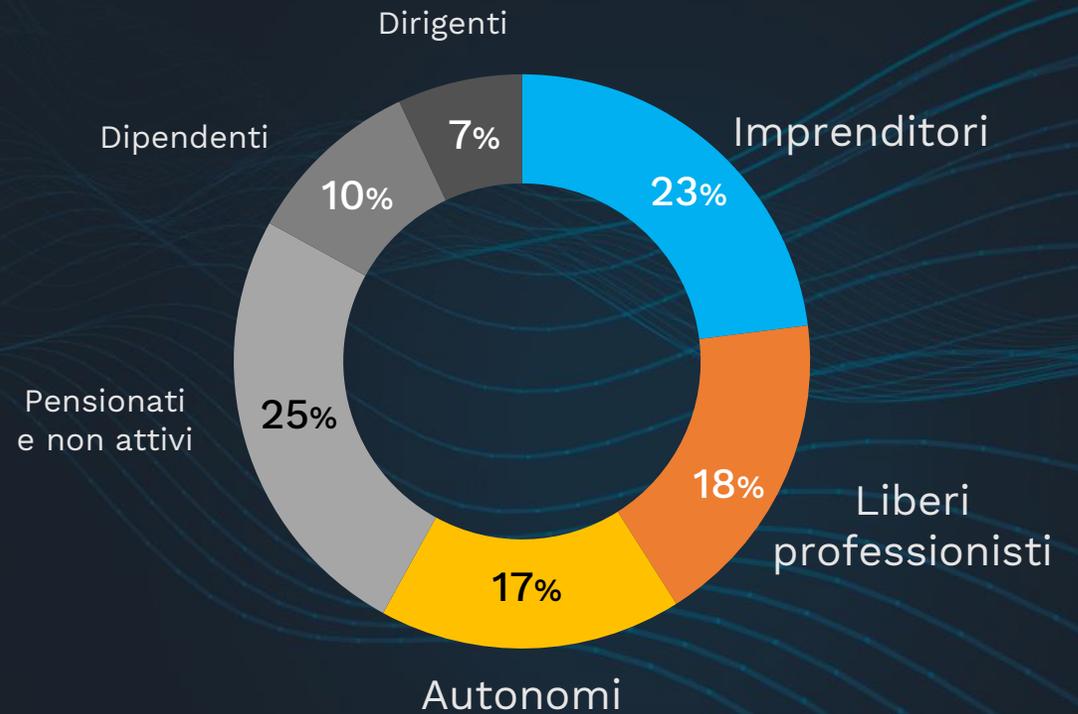
LE FAMIGLIE ITALIANE HANNO BISOGNO DI PROTEZIONE E LE FAMIGLIE PRIVATE ANCOR DI PIU'

Le **famiglie private** hanno un **patrimonio immobiliare** articolato...

Dati in %



...e in molti casi **professioni a rischio**



Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023

IL TERZO PERCHÈ

LA VITA È SEMPRE PIÙ LUNGA...

IL TERZO PERCHÈ LA VITA È SEMPRE PIÙ LUNGA...

Aspettativa
di **VITA**
(media Italia)

84

Età in cui
ci si può considerare
ANZIANI

76

Età fino a cui
ci si può considerare
ATTIVI
(e in grado di produrre reddito)

69

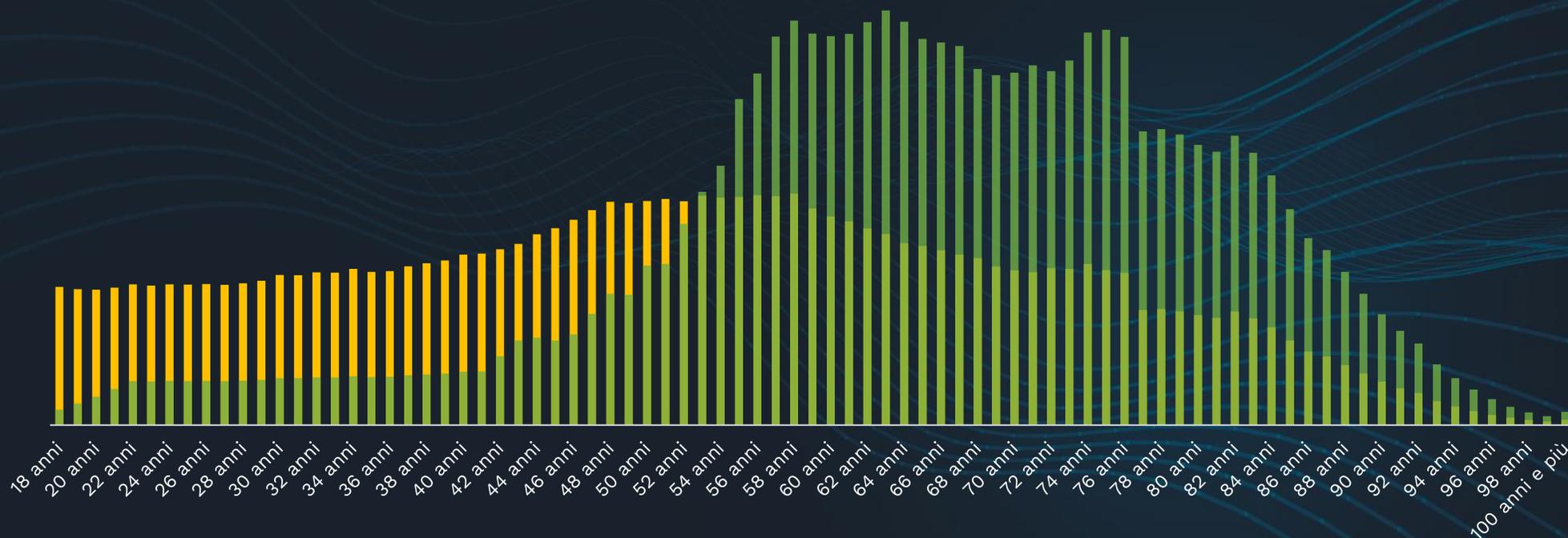
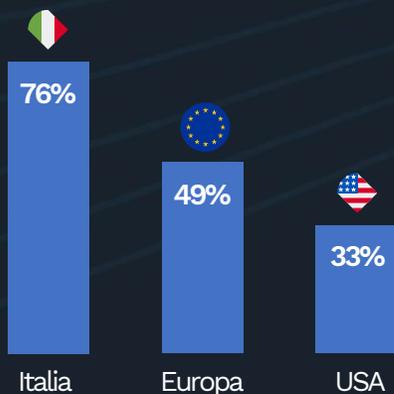


Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023, ISTAT

LA VITA È SEMPRE PIÙ LUNGA... ... E C'È SEMPRE PIÙ BISOGNO DI PROTEGGERE LA SALUTE

Distribuzione popolazione Italiana e AUM del private Banking per fasce d'età

% Spesa pubblica sanitaria su
totale spesa sanitaria

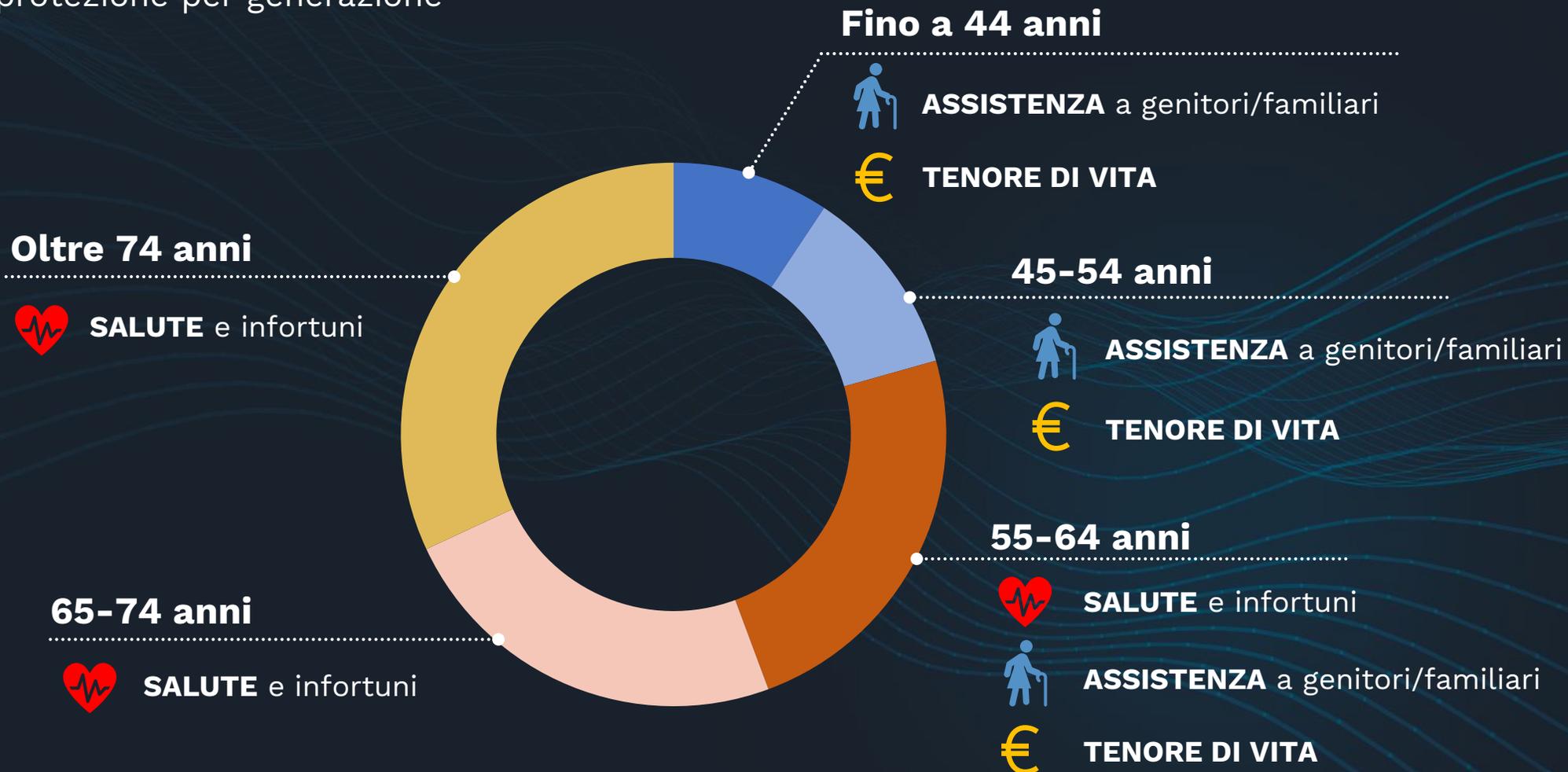


Fonte: Cergas Bocconi – Rapporto OASI (2022)

Fonte: Elaborazioni AIPB su dati AIPB e ISTAT

FORNIRE PROTEZIONE A TUTTE LE GENERAZIONI DI CLIENTI

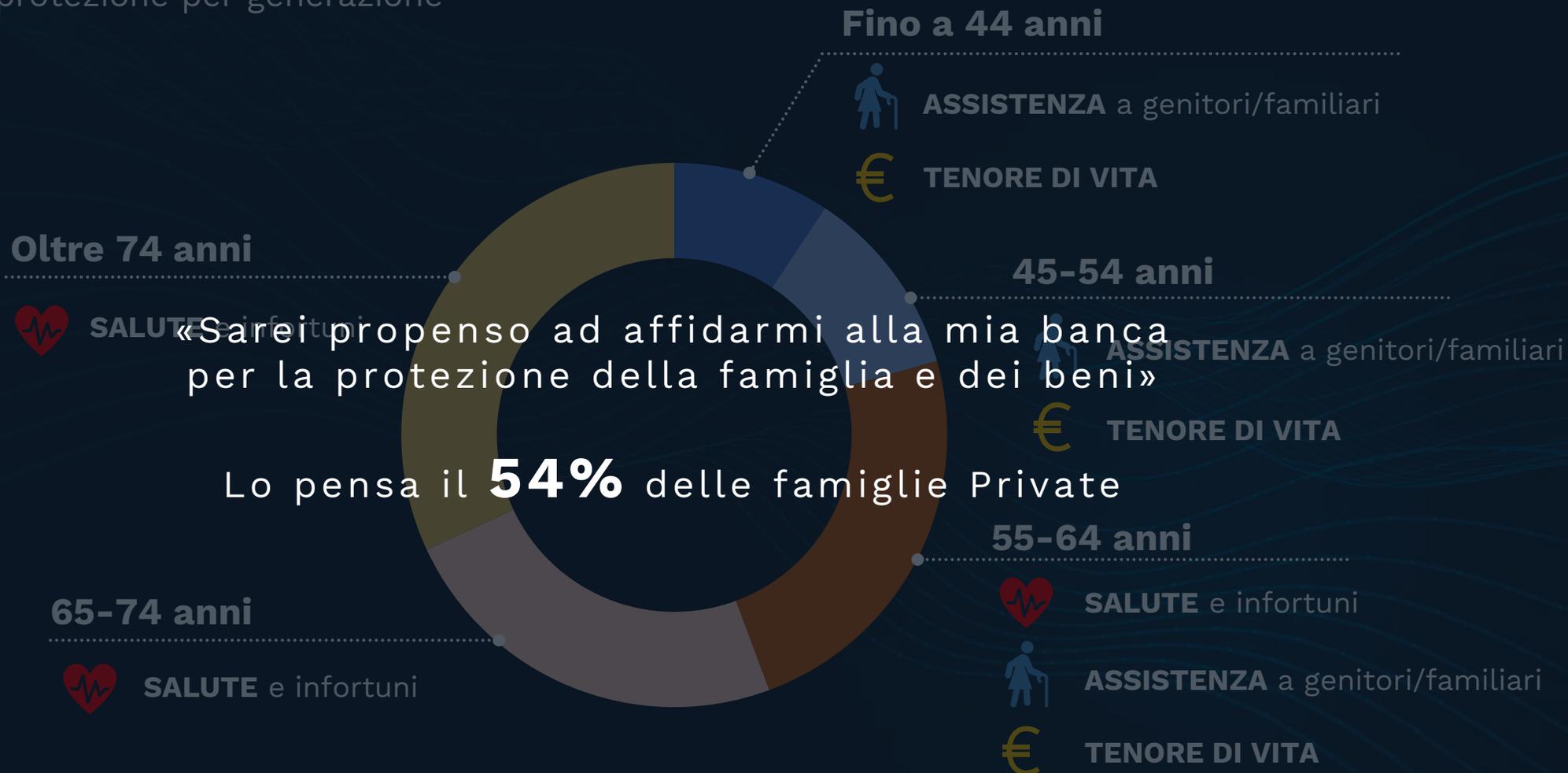
I bisogni di protezione per generazione



Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023

FORNIRE PROTEZIONE A TUTTE LE GENERAZIONI DI CLIENTI

I bisogni di protezione per generazione



Fonte: AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023

L'AGENDA DEL PRIVATE BANKING



ATTRARRE NEXT GENERATION CLIENTI PRIVATE



AMPLIARE IL CONCETTO DI PROTEZIONE



COGLIERE OPPORTUNITÀ DAI PROCESSI DI INNOVAZIONE

IL CAMBIAMENTO TECNOLOGICO È MOLTO VELOCE E OCCORRE ADATTARSI CON RAPIDITÀ

L'innovazione tecnologica che sta attraversando il Private Banking è "**disruptive**"

Lo pensa il **70%**
dei leader del PB
(molto d'accordo + abbastanza d'accordo)

Fonte: AIPB – Supernovae Labs 2023



1905
Fifth Avenue,
New York City

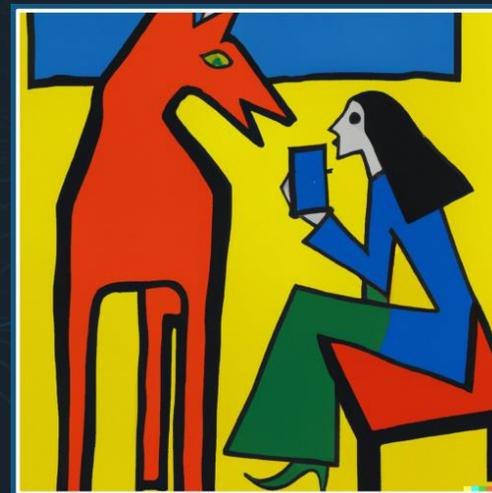


1913
Fifth Avenue,
New York City

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE CAMBIERÀ ANCHE LA NOSTRA INDUSTRIA

«L'utilizzo di **intelligenza artificiale** avrà alto impatto strategico sul nostro modello di servizio»

Lo pensa il **76%**
dei leader del PB
(molto alto + alto)



CHI HA PAURA
DI ChatGPT?

23 febbraio 2023

Fonte: AIPB – Supernovae Labs 2023

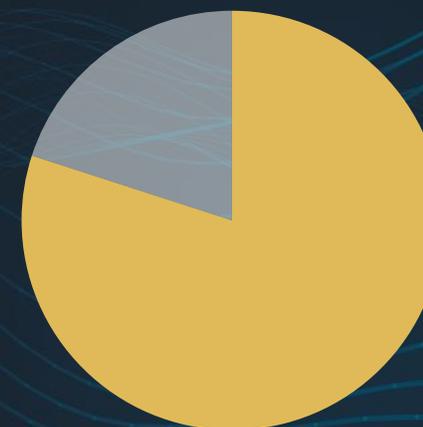
L'ANALISI DEI DATI SARA' SEMPRE PIU' RILEVANTE

«L'**analisi avanzata dei dati** rappresenta l'ambito di maggior potenziale nell'adozione di intelligenza artificiale»

Lo pensa l'**88%**
dei leader del PB
(molto alto + alto)

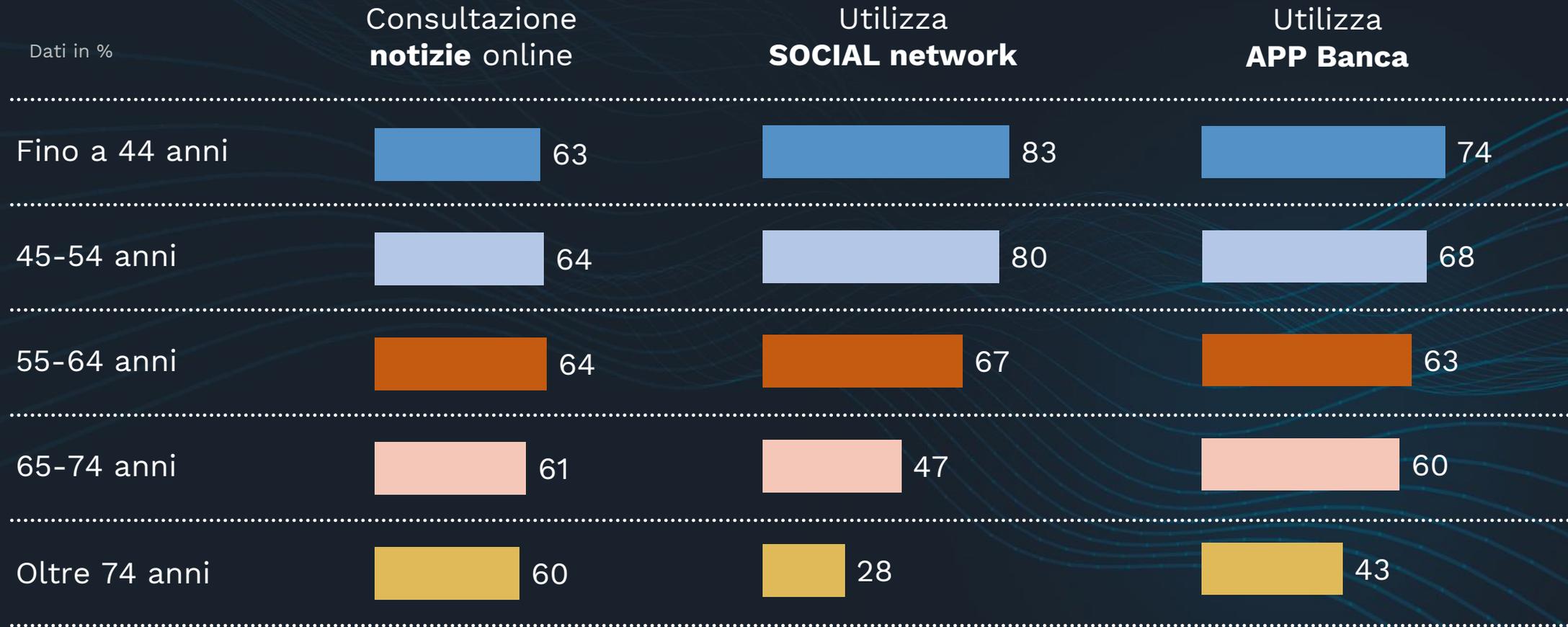
Fonte: AIPB – Supernovae Labs 2023

L'**80%** dei dati di cui dispongono le aziende non viene utilizzati...



Fonte: Parlamento Europeo

LA TECNOLOGIA È ENTRATA NELLE VITE DI TUTTI



Fonte: Istat, AIPB BVA-Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2023



ATTRARRE NEXT GENERATION CLIENTI PRIVATE



AMPLIARE IL CONCETTO DI PROTEZIONE



COGLIERE OPPORTUNITÀ DAI PROCESSI DI INNOVAZIONE



ATTRARRE NEXT GENERATION
CLIENTI PRIVATE



AMPLIARE IL CONCETTO
DI PROTEZIONE

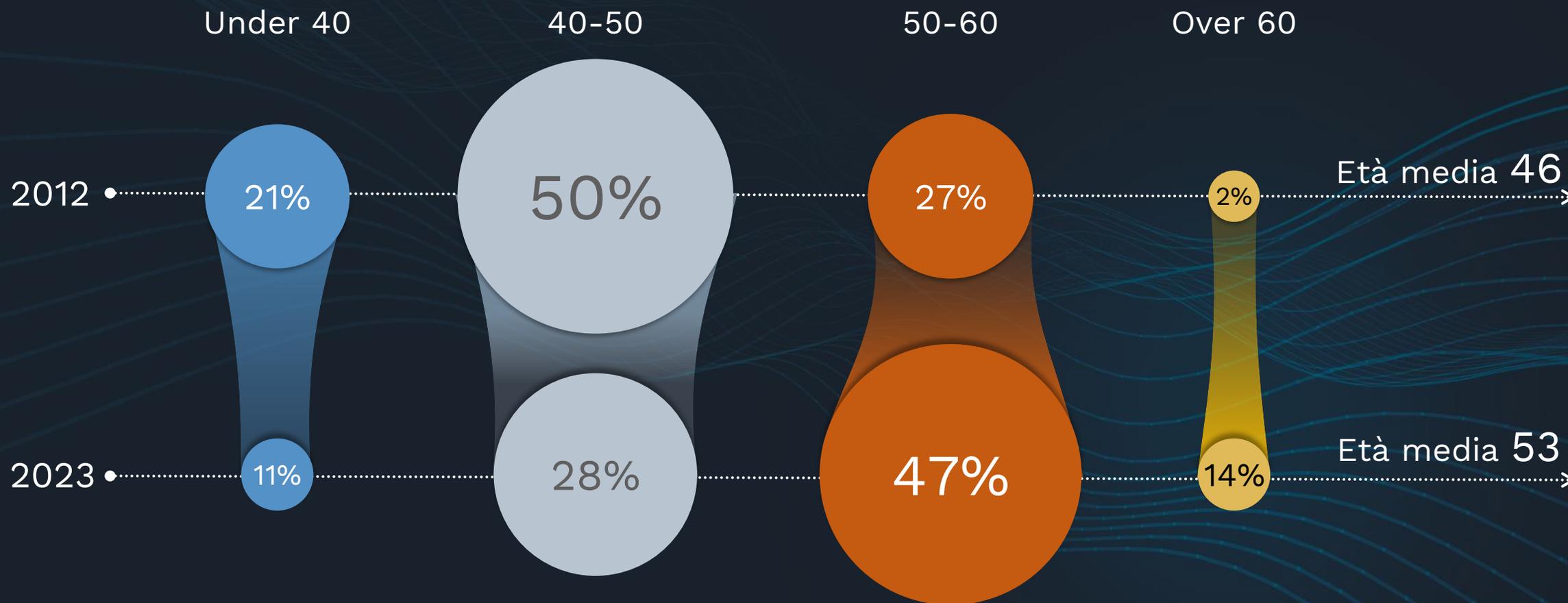


COGLIERE OPPORTUNITÀ DAI
PROCESSI DI INNOVAZIONE

LA SFIDA
ABILITANTE

CONSOLIDARE
IL PATTO TRA
LE GENERAZIONI NELLA
NOSTRA INDUSTRIA

LA NOSTRA INDUSTRIA STA INVECCHIANDO

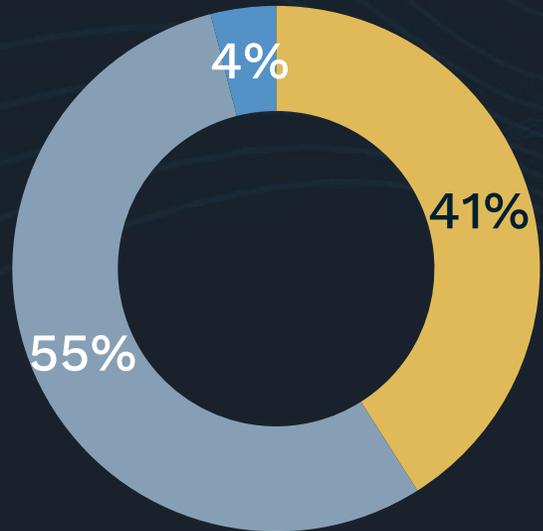


Fonte AIPB – Dogma Research: Indagine sui Private Banker 2023

ATTRARRE I GIOVANI E VALORIZZARE I SENIOR...

Inserimento
giovani banker

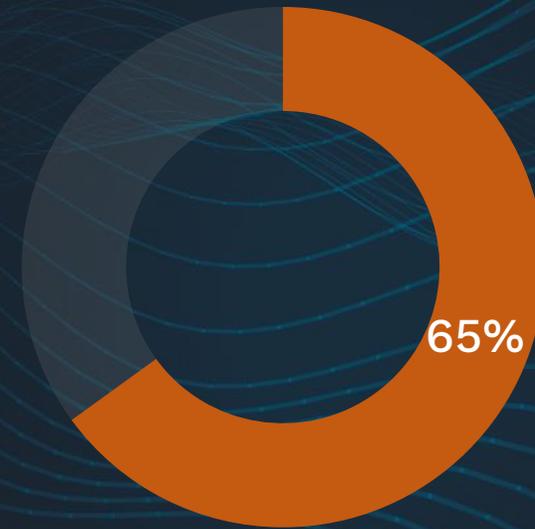
Obiettivo
secondario



Priorità

È importante

2 operatori su 3 hanno già attivato
percorsi per valorizzare
professionisti «post pensione»



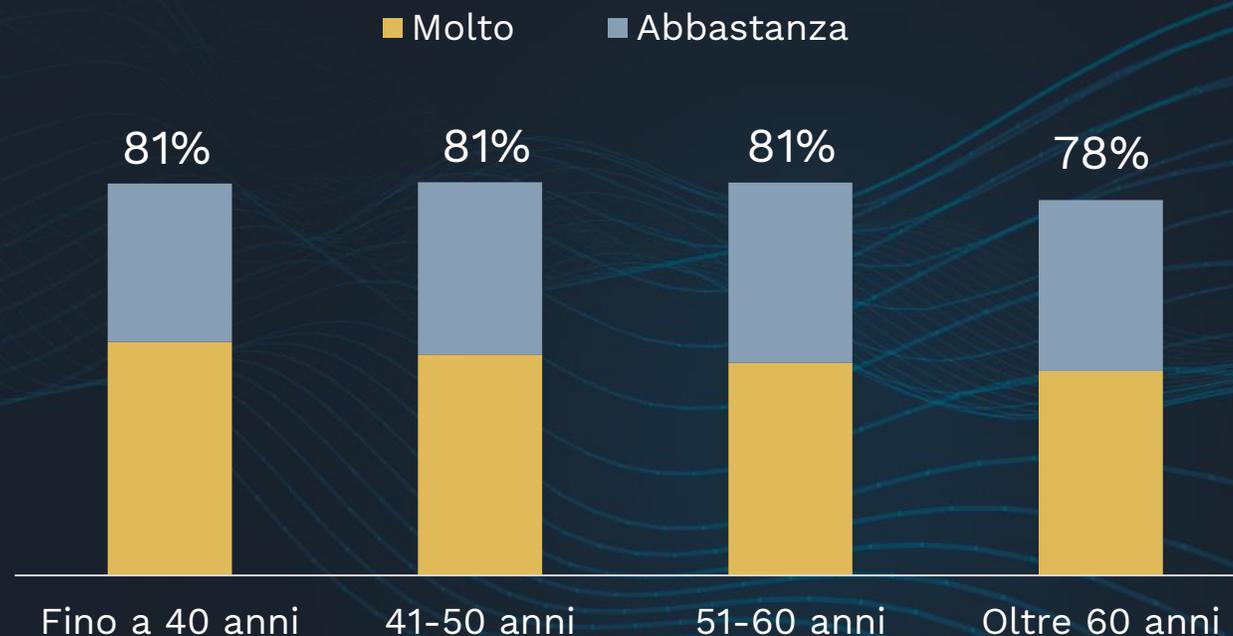
Fonte: AIPB «Orientamenti di Business nel Private Banking 2023»

Fonte: AIPB «Orientamenti di Business nel Private Banking 2023»

...CREANDO INTERAZIONE TRA LE GENERAZIONI

Il 71%
degli **operatori**
ha già attivato
TEAM
multigenerazionali

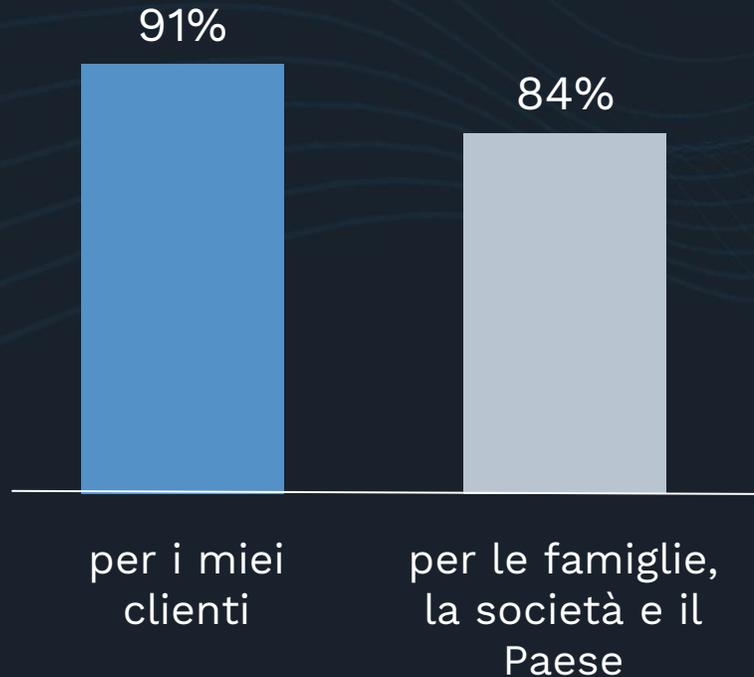
Interesse verso la costituzione
di un TEAM: l'opinione dei banker



LA BELLA NOTIZIA È CHE ...

I banker sono consapevoli del loro ruolo

«Quanto pensi che il tuo lavoro sia utile per...»



I giovani sono «attratti»...

«Penso che per un giovane il settore finanziario sia un ambito di lavoro attraente»

Lo pensa il **71% dei giovani**



Fonte AIPB – Dogma Research: Indagine sui Private Banker 2023

Fonte: AIPB «Il settore finanziario e il Private Banking: come attrarre la «Next Generation»

I giovani sono «attratti»...

«Penso che per un giovane il settore finanziario sia un ambito di lavoro attraente»

Lo pensa il **71% dei giovani**



Hai mai sentito parlare di Private Banking?

Si, Bene
15%



Fonte: AIPB «Il settore finanziario e il Private Banking: come attrarre la «Next Generation»

I giovani sono «attratti»...

«Penso che per un giovane il settore finanziario sia un ambito di lavoro attraente»

Lo pensa il **71% dei giovani**

Hai mai sentito parlare di Private Banking?



**DOBBIAMO FARE CONOSCERE DI PIÙ
LA NOSTRA INDUSTRIA AI GIOVANI**



Si, Bene
15%

Fonte: AIPB «Il settore finanziario e il Private Banking: come attrarre la «Next Generation»

