



OPEN FINANCE

Nuove opportunità per la consulenza evoluta

Andrea Ragaini, Presidente AIPB

Milano, 16 aprile 2024

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 DISRUPTIVE

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

Lo pensa il **70%** dei leader del PB

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE CAMBIERÀ ANCHE LA NOSTRA INDUSTRIA

«L'utilizzo di **AI** avrà alto impatto sul nostro modello di servizio»

Lo pensa il **76%** dei leader del PB

L'ANALISI DEI DATI SARA' SEMPRE PIU' RILEVANTE

«L'**analisi avanzata dei dati** rappresenta l'ambito di maggior potenziale»

Lo pensa l'**88%** dei leader del PB

FAR LEVA SULLE NUOVE TECNOLOGIE E GESTIONE DEI DATI PER FAR EVOLVERE IL MODELLO DI SERVIZIO

Pensando ai prossimi 2 anni prevedete una ACCELERAZIONE degli investimenti nei PROCESSI DI INNOVAZIONE?



LE INNOVAZIONE CHE AVRANNO MAGGIOR IMPATTO NEL PB – prime 2 su 9

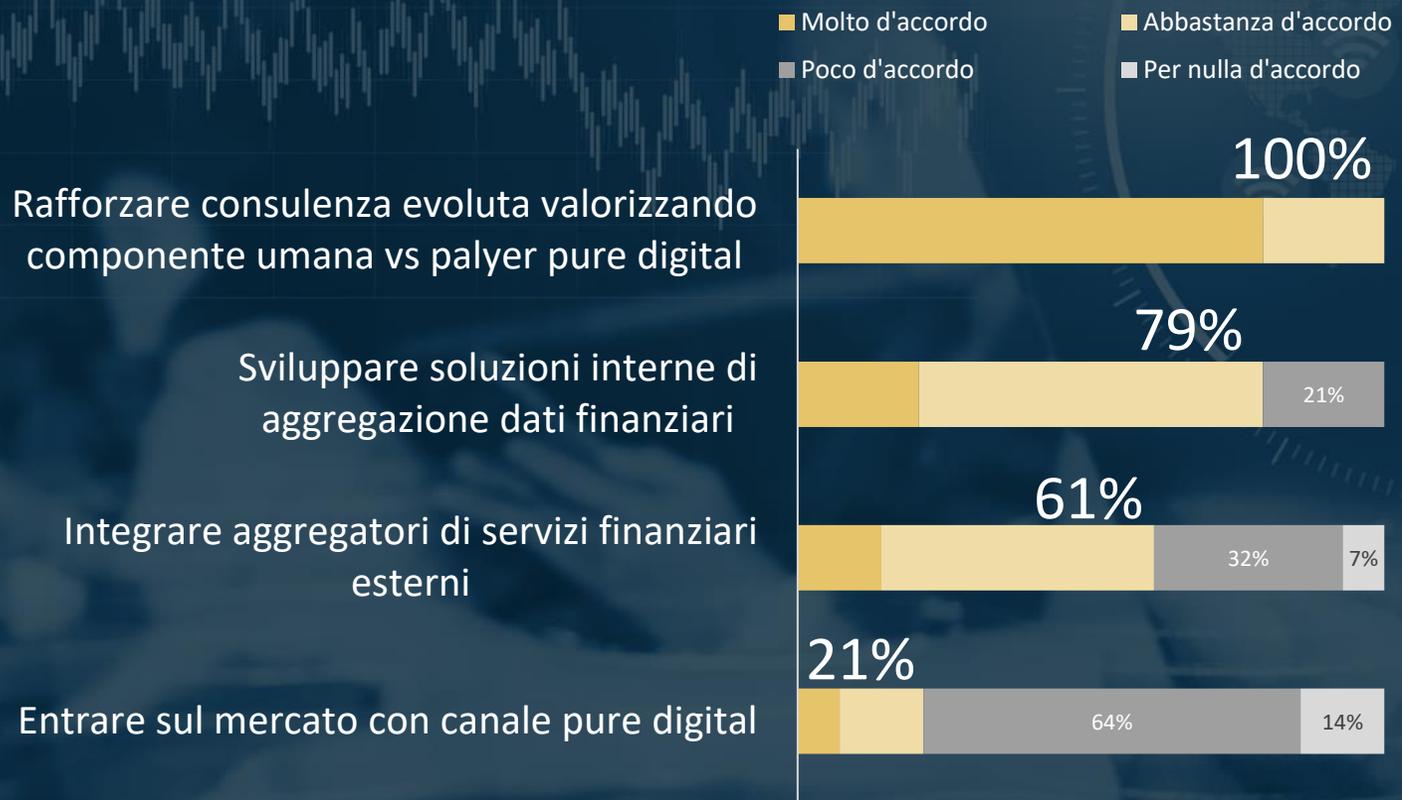


IMPATTI DELL' «OPEN FINANCE» SUL PRIVATE BANKING

L'Opinione dei leader



L'Opinione dei leader



CONSULENZA EVOLUTA: GLI AMBITI STRATEGICI PER IL RAFFORZAMENTO



CONSULENZA EVOLUTA: A COSA IL CLIENTE NON PUÒ RINUNCIARE

Quale dei seguenti servizi è per lei assolutamente irrinunciabile? Può indicarne fino a 3, i più importanti per lei
Primi 3 di 8

Banker dedicato, incontri periodici e sistemati

42%

Servizio proattivo

42%

Personalizzazione sulle mie esigenze/progetti

40%

Alcuni aspetti «irrinunciabili» sono fortemente connessi all'evoluzione dei processi di innovazione

PRINCIPALI PUNTI DI ATTENZIONE

- **Inclusione di operatori diversi dai soggetti finanziari autorizzati ai servizi di investimento e credito;**
- **Introduzione di diritti di accesso ai dati da parte dei *data user* autorizzati dal cliente senza individuarne gli utilizzi ammessi;**
- **Introduzione dei “servizi di informazione finanziaria” senza specificarne natura e perimetro rispetto ai servizi finanziari;**
- **Introduzione di una definizione di “customer data” senza indicarne il perimetro rispetto alla “normale attività tra istituto finanziario e cliente”;**
- **Assenza delle modalità di protezione dei segreti commerciali e dei diritti di proprietà intellettuale relativi ai dati elaborati dagli operatori.**

AIPB GOALS



DIFFONDERE IL
VALORE DI UNA
GESTIONE
PROFESSIONALE DEI
PATRIMONI PRIVATI



SVILUPPARE LE
COMPETENZE
PROFESSIONALI
DEL SETTORE DEL
PRIVATE BANKING



ACCRESCERE
CONOSCENZA,
DIALOGO E **SERVIZI**
PER LE **FUTURE**
GENERAZIONI DI
INVESTITORI



CONTRIBUIRE AI
PROCESSI DI
INNOVAZIONE E
DIGITALIZZAZIONE
DEL SETTORE



AUMENTARE
L'**ATTRATTIVITÀ** DEL
SETTORE DEL **PRIVATE**
BANKING NEI
CONFRONTI DEI
GIOVANI E DEI **TALENTI**



CONTRIBUIRE ALLA
COSTRUZIONE
DI UNA **REGOLAMENTA-**
ZIONE SEMPRE PIÙ **AL**
PASSO CON I TEMPI



INDIRIZZARE IL
RISPARMIO
PRIVATO VERSO
GLI **INVESTITI**
FINANZIARI



PROMUOVERE GLI
INVESTITI IN
STRUMENTI DI
FINANZA
SOSTENIBILE



FACILITARE ED
AMPLIARE L'**ACCESSO**
DEGLI **INVESTITORI** AI
MERCATI PRIVATI



PROMUOVERE
DIVERSITY, EQUITY
E **INCLUSION**
ALL'INTERNO DEL
SETTORE