

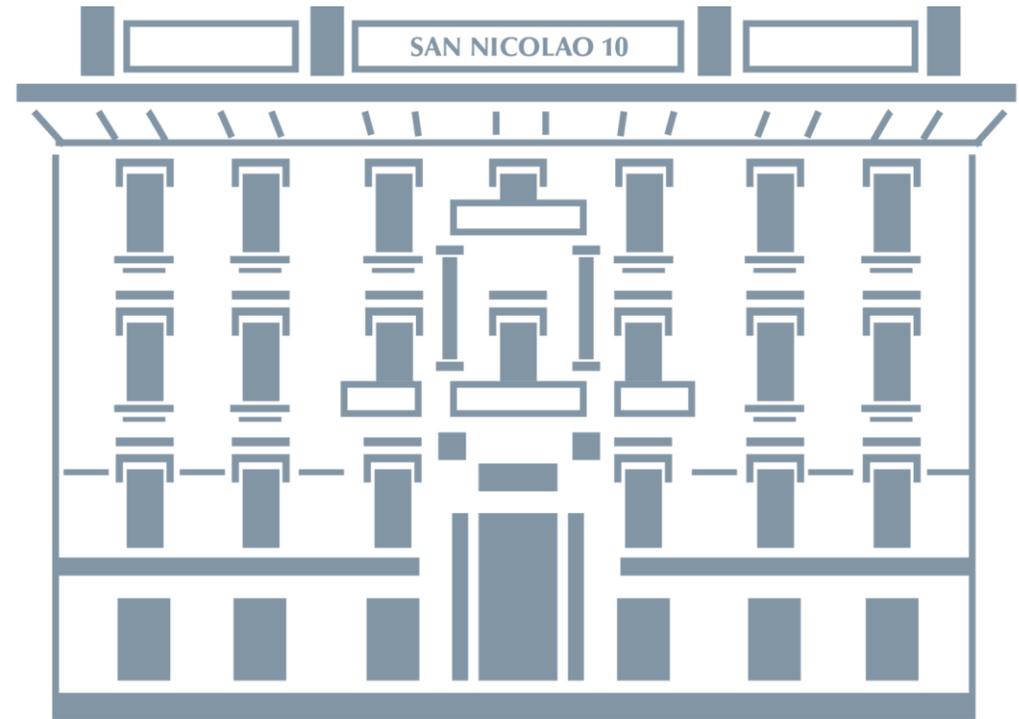
Il valore del Private Banking per la protezione delle famiglie

Andrea RAGAINI
Presidente AIPB

Milano, 24 settembre 2024

Chi è AIPB

AIPB nasce nel 2004 per promuovere il riconoscimento del ruolo del Private Banking nel settore finanziario e nella società. Oggi AIPB rappresenta la Community del Private Banking al servizio della Clientela



I soci

39

SOCI ORDINARI

Banche e SIM

47

SOCI ADERENTI

*SGR, Compagnie di assicurazione,
broker e fiduciarie*

22

SOCI AFFILIATI

*Studi Professionali, Società di
servizi altri*

31

SOCI ONORARI

Università e Associazioni di categoria

Il Private Banking gestisce Patrimoni Familiari articolati

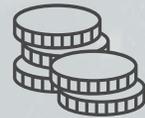
686.000

Famiglie

con patrimonio
finanziario
>500K euro



Ricchezza
finanziaria media



1,9 MLN
euro

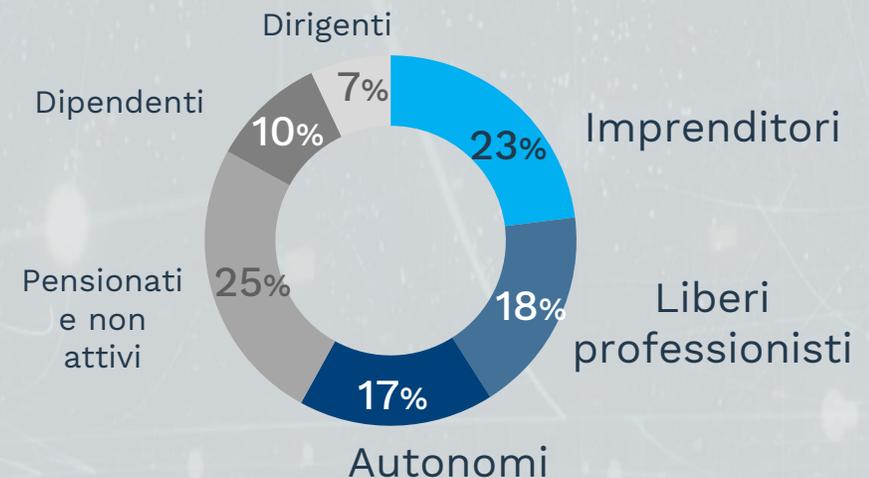


Età media
Decisore finanziario
58 anni

Patrimonio immobiliare articolato



Professioni



La ricchezza gestita dal Private Banking: risorsa preziosa del nostro Paese

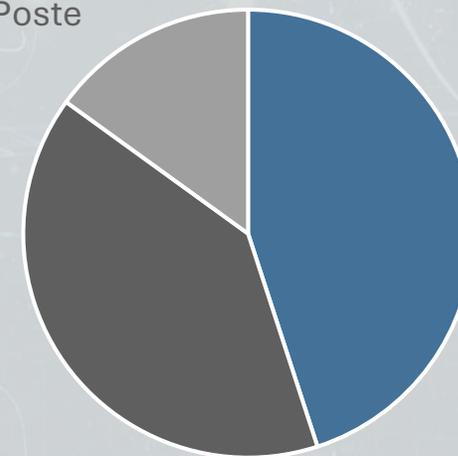
Evoluzione AUM gestiti dal PB

mld euro



Private Banking su RICCHEZZA INVESTITA totale Italia

Ag. Assicurativi
+ Poste



~50%
Private
Banking

Retail
Banking +
Consulenti
NO PB

Fonte: AIPB «Analisi del mercato servito dal private Banking in Italia» dati al 30-06-24

Fonte: AIPB Prometeia 2023

La protezione del patrimonio: da sempre una missione del Private Banking

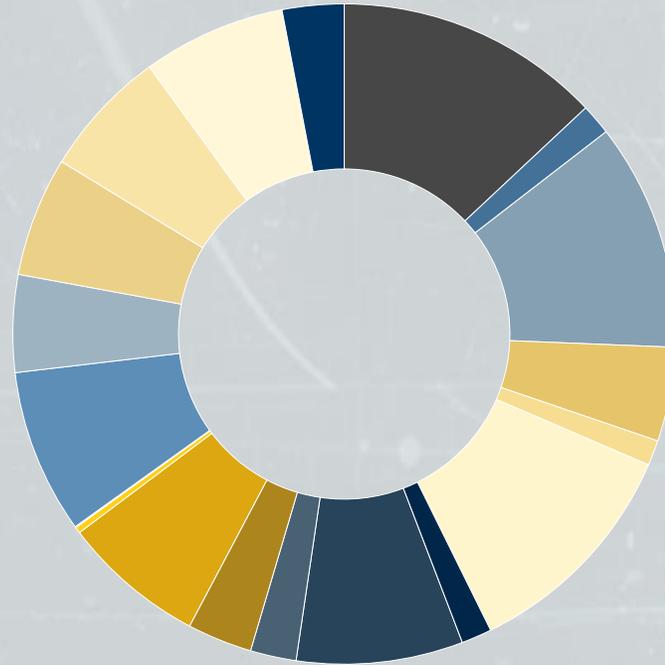
Proponendo
diversificazione
finanziaria e
soluzioni di
private insurance

Protezione attraverso diversificazione finanziaria

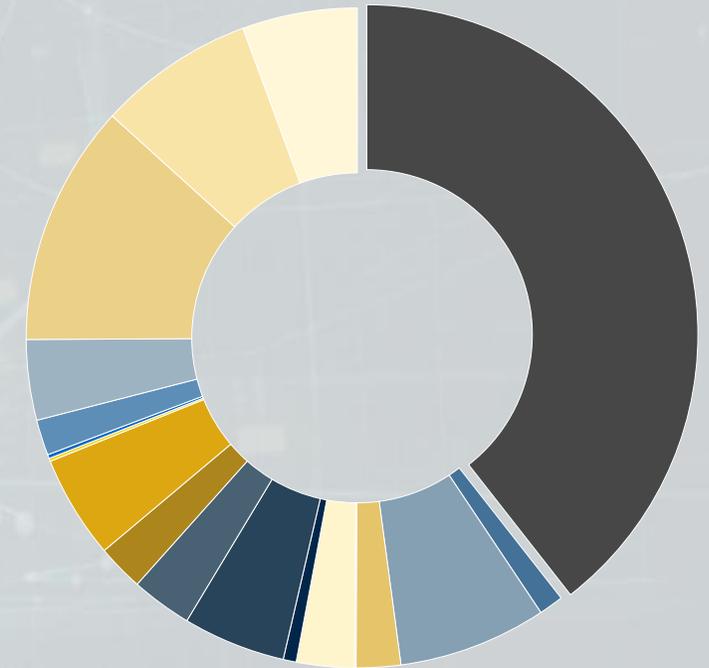
PORTAFOGLIO FAMIGLIE SERVITE DA PB 2023

PORTAFOGLIO FAMIGLIE ITALIANE 2023

- Depositi
- Obbligazioni Bancarie proprie
- Titoli di Stato
- Altre obbligazioni
- Certificates
- Azioni
- ETF
- Fondi azionari
- Fondi Flessibili
- Fondi Bilanciati
- Fondi obbligazionari
- Fondi Liquidi
- Fondi Chiusi
- GPM
- GPF
- Classe C (ramo I, IV e V)
- Classe D (ramo III e VI)
- Multiramo
- Altro



Fonte AIPB: Analisi del mercato servito dal Private Banking



Fonte: AIPB -Prometeia

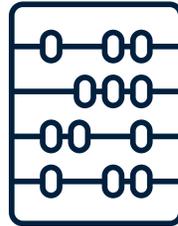
La protezione del patrimonio: da sempre una missione del Private Banking

Proponendo
diversificazione
finanziaria e
soluzioni di
private insurance

Portando
razionalità nelle
scelte di
investimento

Protezione portando razionalità nelle scelte di investimento

La presenza di un consulente Private aumenta la consapevolezza e la fiducia



Self-confidence
EDUCAZIONE
finanziaria



INTERESSE per
l'informazione
finanziaria



attitudine a
RISCHIARE

Famiglie
Private

19%

54%

36%

Famiglie
ITA

6%

13%

8%

La protezione del patrimonio: da sempre una missione del Private Banking

Proponendo
diversificazione
finanziaria e
soluzioni di
private insurance

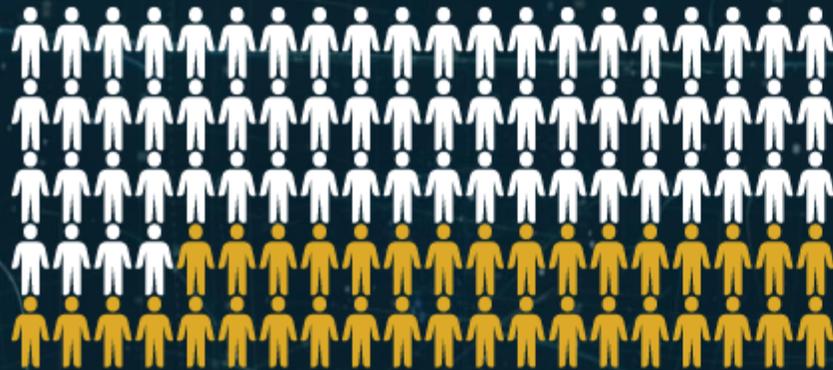
Portando
razionalità nelle
scelte di
investimento

Allungando
l'orizzonte
temporale
dell'investimento

Protezione allungando l'orizzonte temporale dell'investimento

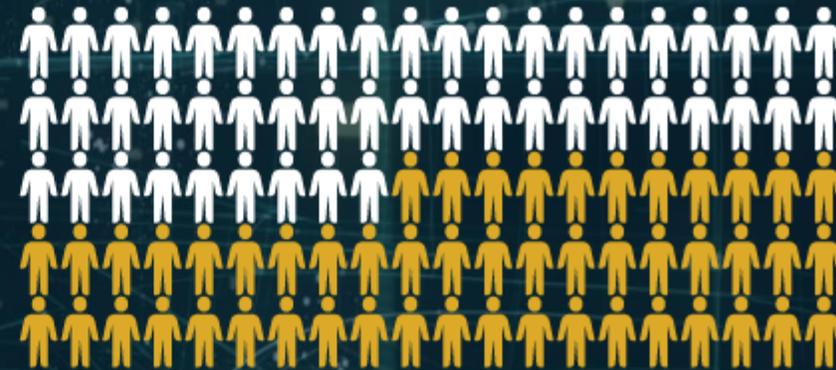
DISPONIBILITÀ A NON SMOBILIZZARE INVESTIMENTI PER 10 ANNI...

2018



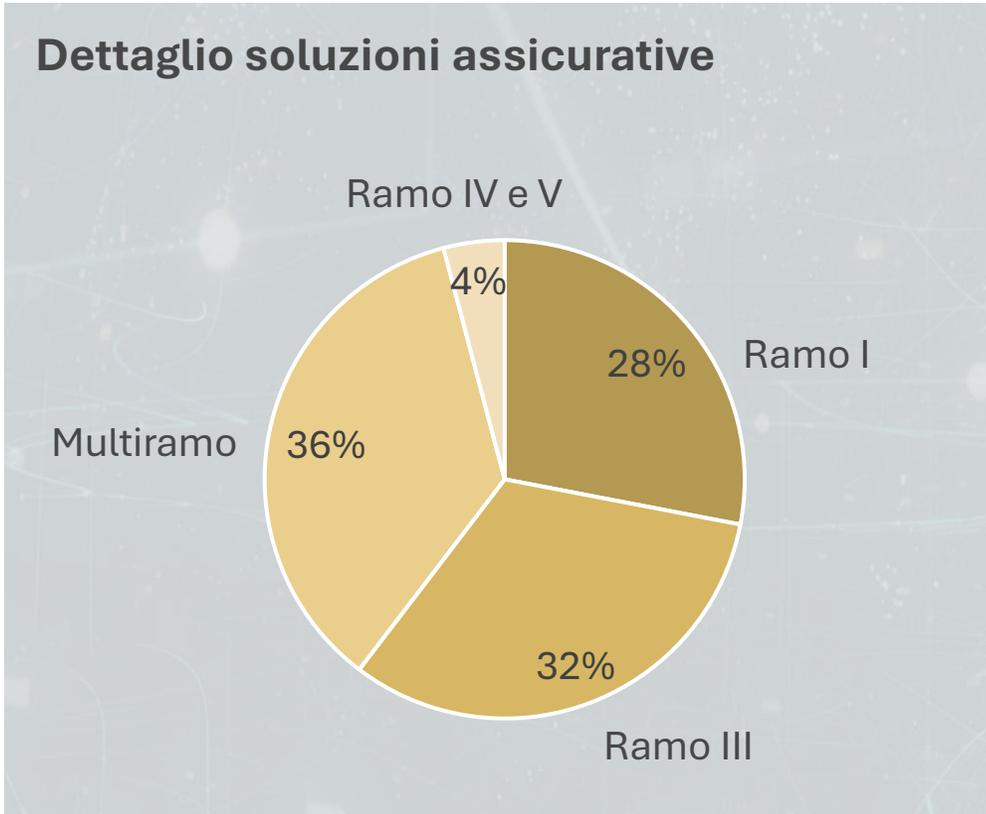
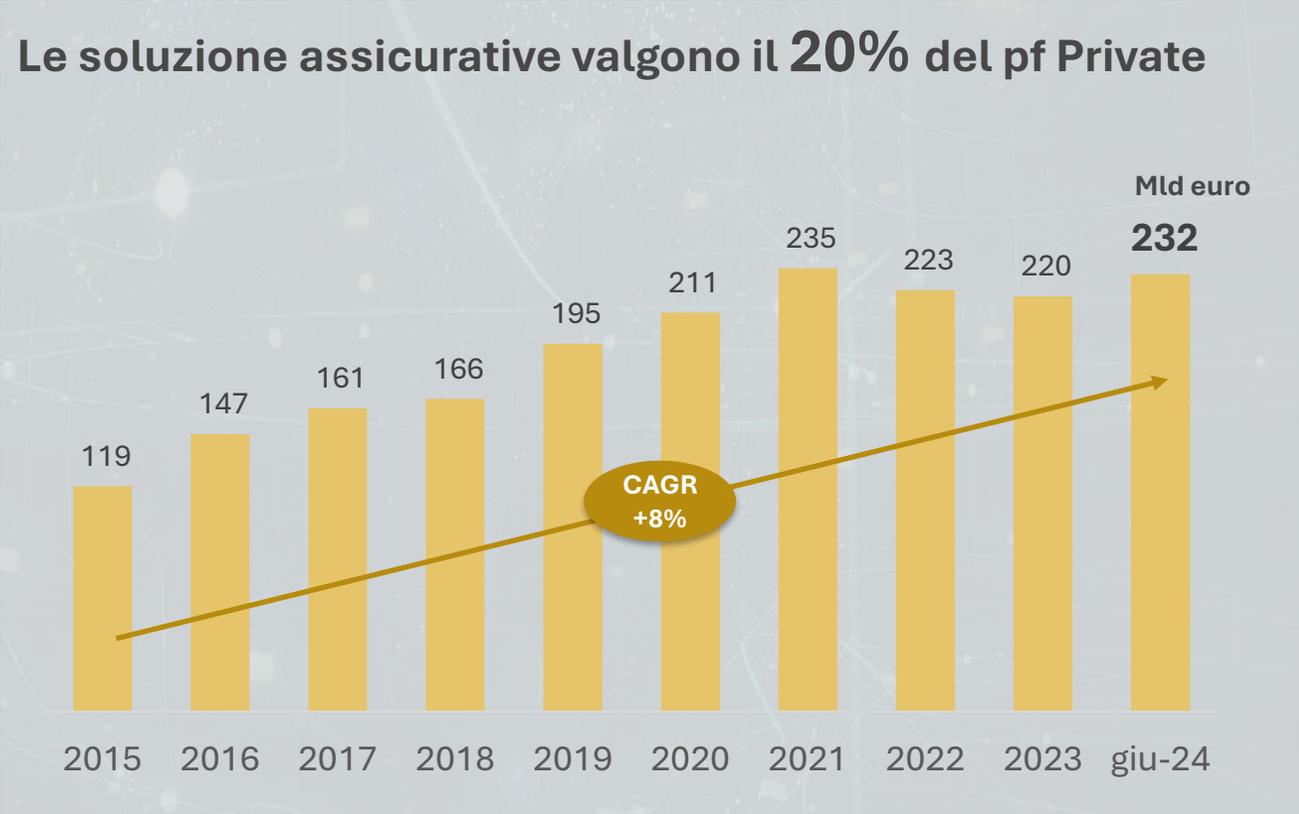
36%

2023



59%

Oggi i prodotti assicurativi a contenuto finanziario rappresentano il 20% dei portafogli delle famiglie servite dal Private Banking



Fonte AIPB «Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia» dati al 30-06-2024

I bisogni di protezione delle famiglie private sono aumentati...

12



Nuova percezione dei rischi post Covid19



Allungamento speranza di vita



Nuovi assetti familiari (meno nascite, più mobilità, ...)



Meno welfare Sanitario



Meno welfare Pensionistico

Cambia la percezione dei rischi: le preoccupazioni delle famiglie private

2022



2023



69

Età fino a cui
ci si può considerare
ATTIVI



76

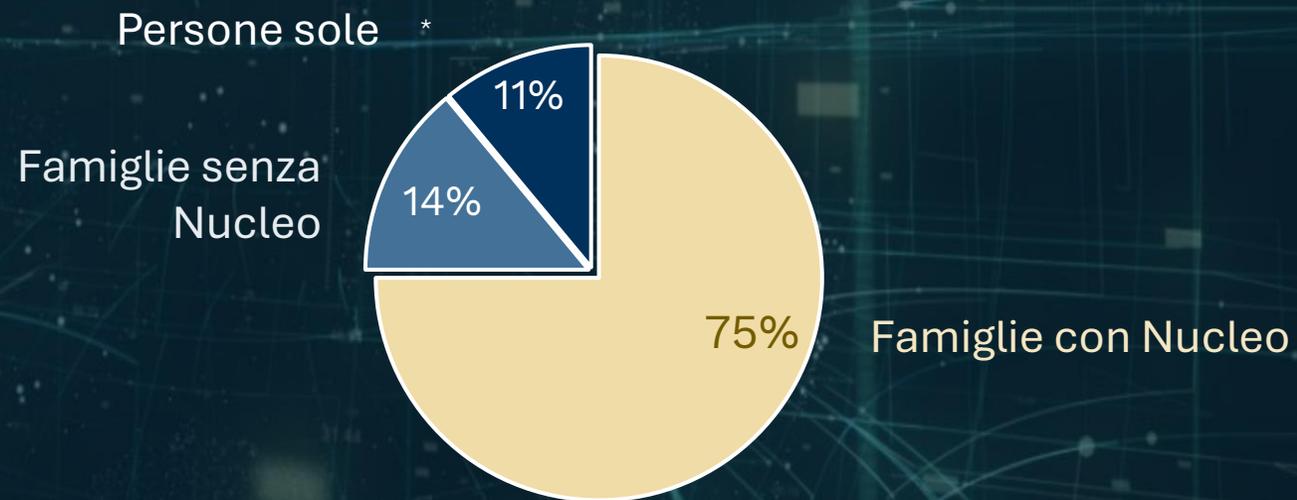
Età in cui ci si può
considerare
ANZIANI

91

Aspettativa
di **VITA**
a 84 anni

...si allunga la fase di «**decumulo**»
>25 anni

Famiglie
Private
Banking
oggi

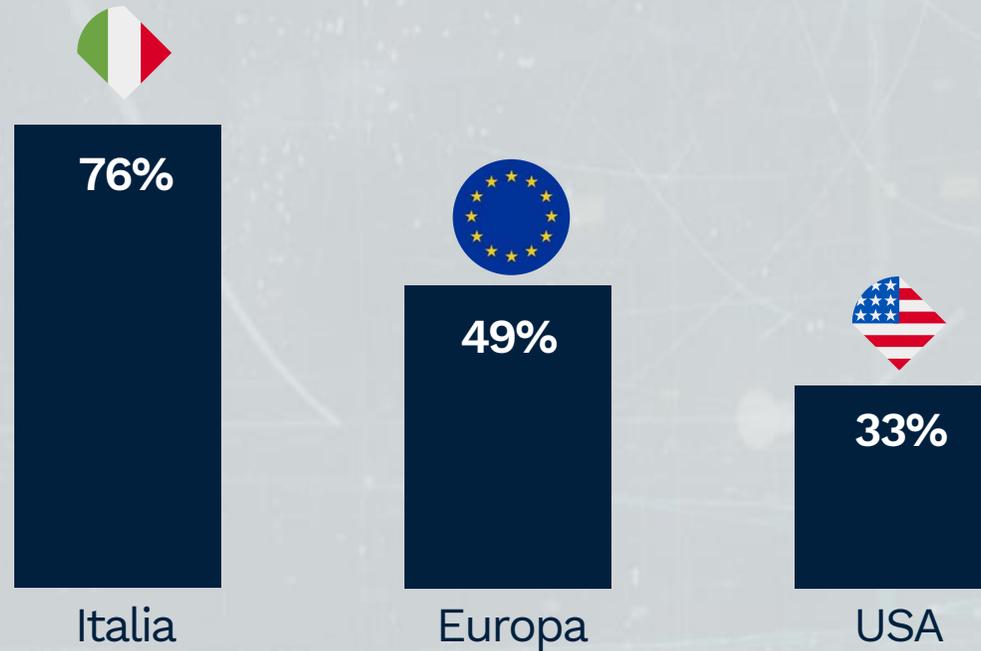


* Celibe/Nubile, Vedovo/a, Separato/a e Divorziato/a senza figli

Famiglie
Italia
E2042



% Spesa pubblica sanitaria su totale spesa sanitaria



Fonte: Cergas Bocconi – Rapporto OASI (2022)

Rapporto
prima rata **PENSIONE** e ultima **RETRIBUZIONE**

~100%



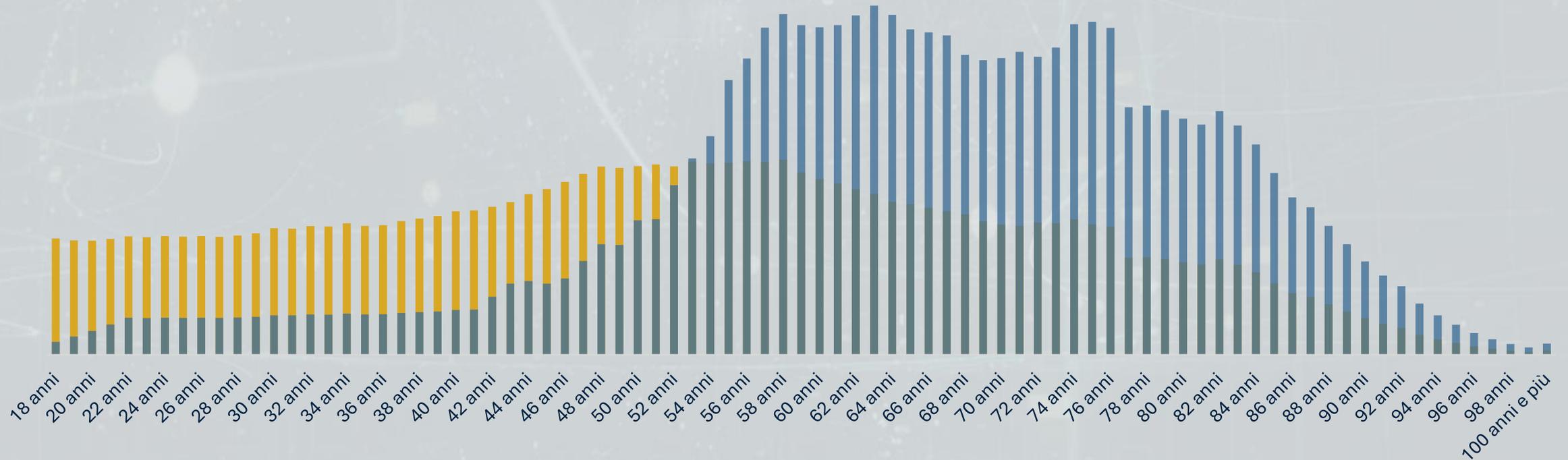
59%

(2040)

Fonte: elaborazione AIPB su report MEF «Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio sanitario»

Meno welfare pensionistico

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



Fonte: Elaborazioni AIPB su dati AIPB e ISTAT

I CLIENTI PRIVATE pensano al futuro, ma solo poche si attivano per trovare soluzioni

L'81%

dei clienti Private **pensa spesso al futuro**, anche guardando avanti nei decenni

A cosa pensano...

Salute e cura della persona

61

Garantirmi **entrate** per mantenere stile di vita

60

Assistenza in caso di non autosufficienza

44

Progetti della famiglia

41

Smettere di lavorare per **godermi il tempo**

39

Nuove sfide professionali imprenditoriali

35

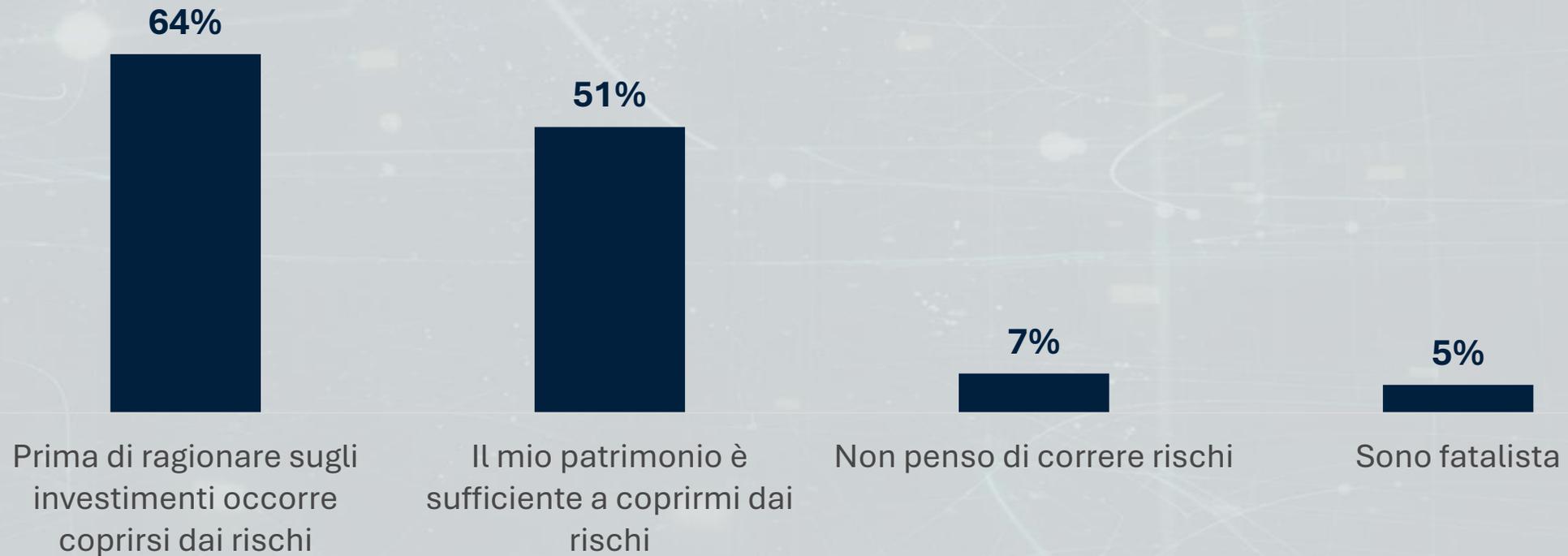
Gestire **esigenze abitative**

20

Famiglie Private che si sono **attivate e con soluzioni** per la gestione finanziaria e non di lungo periodo

20%

Cosa pensa il cliente dei rischi...



Il valore del Private Banking per la protezione delle famiglie: prossimità, continuità e fiducia

L'opinione dei clienti: vantaggi nel ricevere soluzioni di protezione dalla mia banca

4 ITEM di 10 (Valori % di famiglie Private)

INTEGRAZIONE protezione
alla gestione del patrimonio

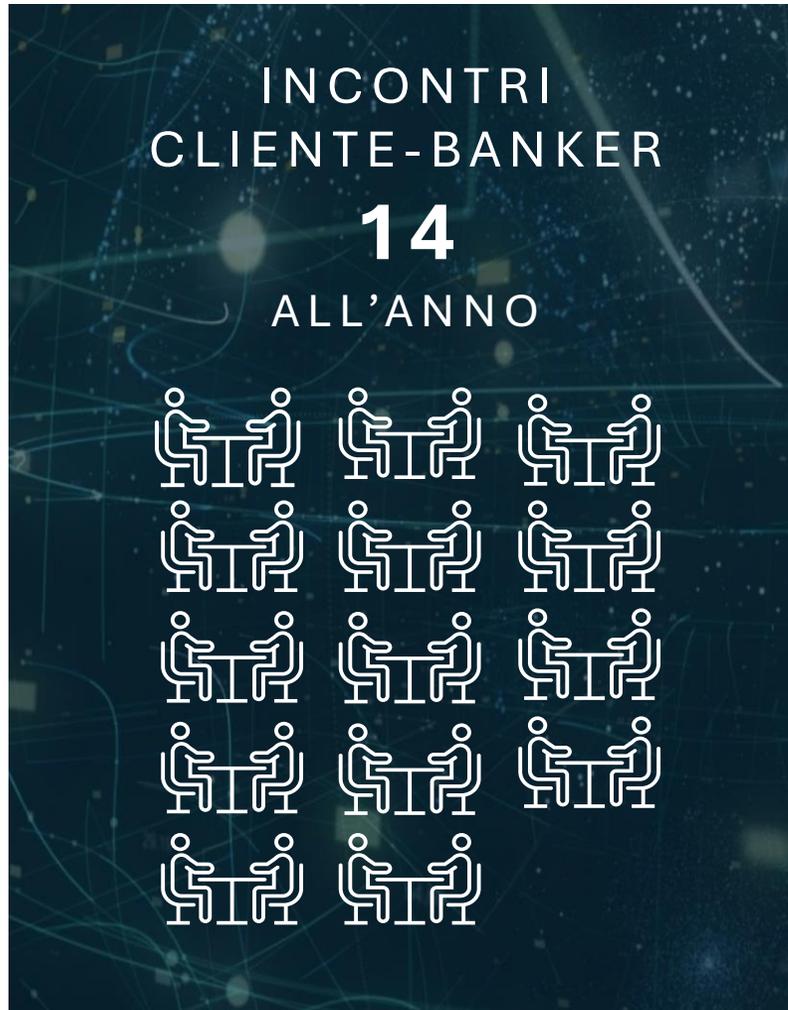
Analisi più accurata dei rischi
PERCHÉ MI CONOSCE

UNICO INTERLOCUTORE,
gestione ottimizzata

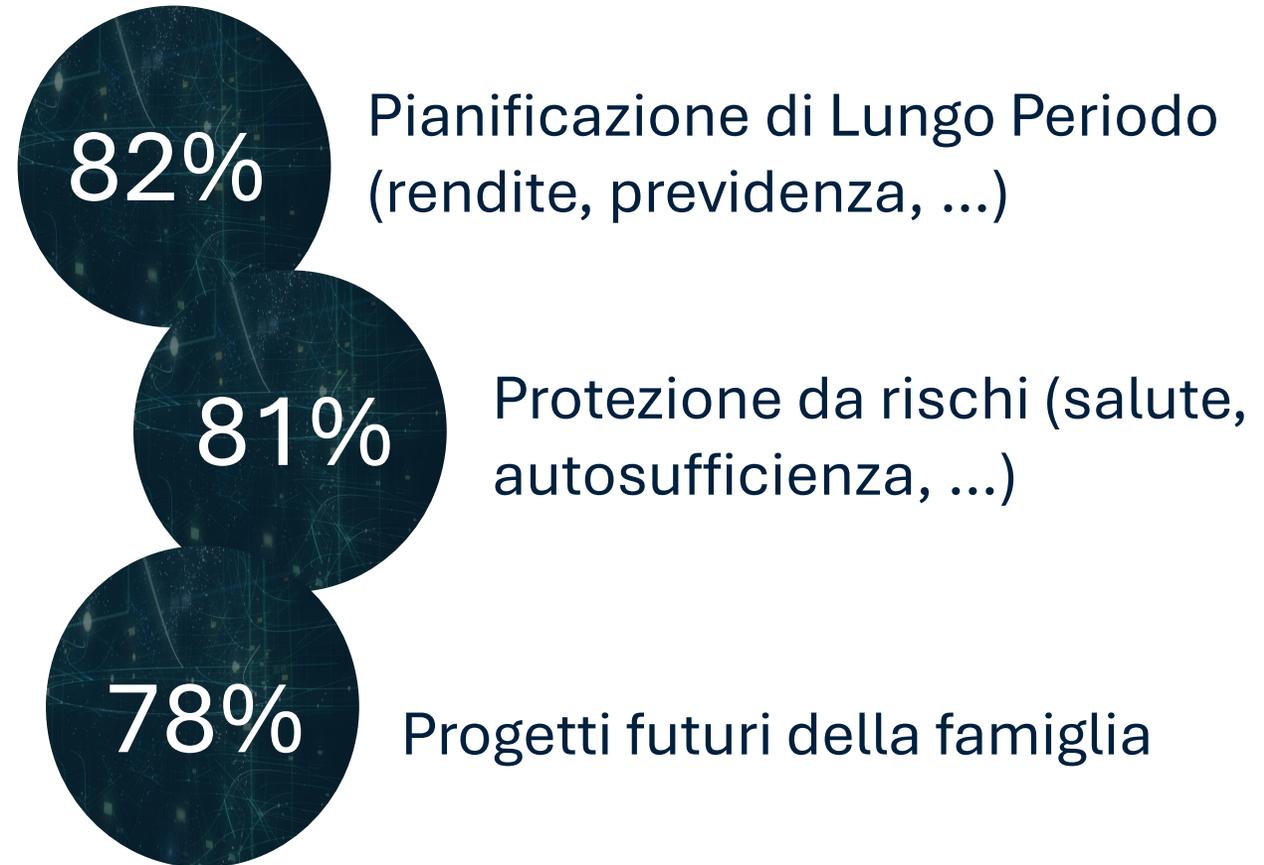
SOLUZIONI PIÙ PERSONALIZZATE
sulle esigenze e progetti

Fonte AIPB – Bva Doxa: «Indagine sulla clientela Private in Italia»

I clienti ne parlano spesso con il private banker...



«Durante i colloqui con il suo private banker quanto le capita di parlare di ...»



% clienti serviti che risponde alla domanda «durante i colloqui con il suo banker quanto le capita di parlare di ...» somma spesso + a volte

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING