

Comunicato Stampa

Publicato uno studio sul Private Banking realizzato da AIPB in collaborazione con Strategy&

Il futuro del Private Banking: leadership, talenti e innovazione

***Il report sul futuro del PB evidenzia il potenziale attribuito all'industria dagli investitori
e l'ottima profittabilità all'interno del settore finanziario.***

Innovazione e attrazione dei talenti sono le condizioni per la tenuta della leadership di settore.

Milano, 22 dicembre 2020 – **AIPB**, Associazione Italiana Private Banking, ha pubblicato uno studio realizzato in collaborazione con **Strategy&**, società di consulenza strategica del Network **PwC**, che ripercorre i principali trend in atto nel settore e punta ad analizzare l'evoluzione dell'industria.

Lo studio, intitolato "**Il futuro del Private Banking: leadership, talenti e innovazione**", inquadra nel periodo di forte incertezza che stiamo vivendo, le principali evidenze emerse dalla survey condotta sui responsabili del Private Banking associati ad AIPB, operatori i cui asset in gestione risultavano pari a 880 miliardi di euro a settembre 2020.

Il report rende ancora più esplicite le strade aperte e le prossime sfide che l'industria si prepara ad affrontare: le scelte possibili per sostenere la crescita del settore riguardano gli ambiti di **evoluzione della consulenza** e il ruolo di supporto della **tecnologia**, la necessità di un allungamento dell'orizzonte temporale dei portafogli della clientela, l'evoluzione dei processi di investimento improntati alla **sostenibilità** e al finanziamento dell'**economia reale**, il ruolo centrale e imprescindibile dell'aggiornamento professionale.

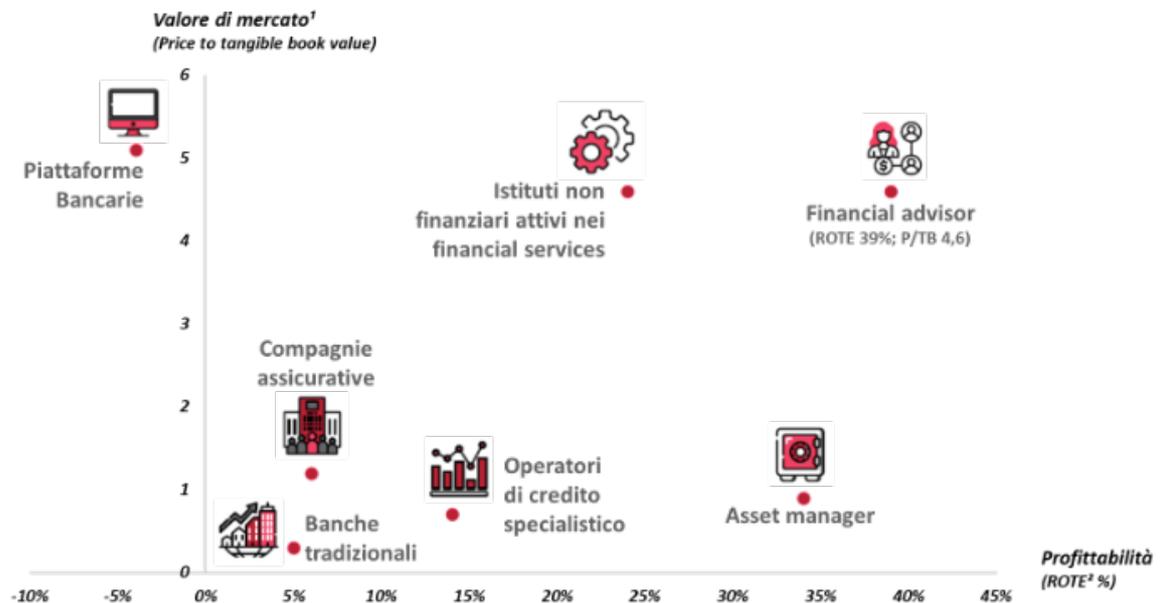
*"Desidero ringraziare Strategy& – dichiara **Antonella Massari**, Segretario Generale AIPB – per la condivisione di queste analisi, molto utili per compiere importanti passi avanti nella conoscenza del nostro settore. L'industria del Private Banking ha tutte le caratteristiche per affermarsi all'interno del settore finanziario, è centrale per la crescita economica mettendo in connessione risparmio privato e investimenti produttivi, è risultata profittevole senza assorbire capitale, ha mostrato flessibilità nel cambiamento, ora deve dimostrarsi capace di confermare questi successi ed essere in grado di attirare i capitali per i necessari investimenti e di attrarre i migliori talenti a beneficio della propria clientela e del Paese."*

Dai responsabili del Private Banking emerge una **visione positiva e di fiducia**. Infatti, il 79% degli operatori, che ha partecipato all'indagine, si aspetta che all'attuale momento di crisi faccia seguito una lenta ripresa, l'8% si mostra ancor più ottimista, prevedendo una rapida ripresa, mentre solo il 13% ipotizza un danno strutturale.

L'attrattività del settore viene confermata dall'alto potenziale attribuito dagli investitori all'industria del Private Banking, come mostrato dalla presenza di un valore di mercato superiore ad altri modelli di offerta, e dalla sua elevata profittabilità settore nel panorama dei servizi finanziari.

Mappatura player finanziari italiani per profittabilità e valori di mercato

Valori mediani del campione selezionato – dati al 30.06.2019



¹ Rapporto tra capitalizzazione di mercato e patrimonio netto esclusi gli attivi intangibili.

² Il «Rote» (return on tangible equity) è un indicatore che misura la redditività operativa di una banca. Il «Rote» si calcola dividendo l'utile netto per il patrimonio tangibile: cioè il patrimonio da cui sono esclusi gli attivi intangibili (come l'avviamento).

Fonte: Strategy& elaboration on public data

Il Covid-19 ha impresso un'accelerazione ad alcune evoluzioni già in atto nel settore, come ad esempio: le modalità di interazione con i clienti; la gestione dell'operatività; lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi di consulenza e gestione patrimoniale.

Una **operatività** che sarà sicuramente impattata da una straordinaria crescita del digitale (il 92% degli operatori private si attende una forte crescita degli investimenti in questo ambito) e riguarderà – in maniera particolare – la creazione e l'identificazione di strumenti e soluzioni per la relazione tra banker e cliente oltre a strumenti e piattaforme per il private banker.

Allo stesso tempo, analizzando i **prodotti**, le priorità degli operatori sono rivolte in primis all'integrazione di **criteri ESG** nella selezione dei prodotti (priorità alta per il 79% dei rispondenti) e all'**evoluzione della gamma verso prodotti illiquidi** che investono in economia reale (priorità alta per il 50% dei rispondenti)

A conclusione dell'analisi, **Francesco Legrenzi** Partner Strategy &, ricorda che pur essendo nel complesso un settore altamente attrattivo, la marginalità del settore è in calo e suggerisce **cinque azioni prioritarie** che guideranno le scelte strategiche degli operatori leader nei prossimi anni:

1. **Investire in capitale umano**, attraverso la formazione e l'inserimento selettivo di profili specialistici in grado di fornire una accelerazione in termini di capacità di servizio e abilitare lo studio e la proposta di soluzioni articolate e ritagliate sulle esigenze di ogni singolo cliente;
2. Intraprendere **percorsi di digitalizzazione** perseguendo un vero vantaggio competitivo sulla parte tecnologica, attraverso percorsi che vadano oltre lo snellimento dell'operatività e sia esteso all'interazione vis à vis con il cliente;

3. Riuscire a fornire **consulenza ad alto valore**, attraverso la comprensione dinamica delle esigenze della clientela e la definizione di approcci di investimento coerenti;
4. **Rimodulare il modello di business** in modo agile per adeguarsi ai continui mutamenti in atto nel mercato di riferimento;
5. **Accelerare la crescita** anche attraverso il consolidamento al fine di raggiungere dimensioni tali da consentire di mantenere gli attuali livelli di profittabilità.

AIPB è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali. Nata nel 2004, AIPB è un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento. Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate. Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.

Strategy& è una strategy house globale con oltre 4.000 professionisti, completamente integrata e at-scale che sfrutta la leva e sinergie con il network PwC. Fondata oltre 100 anni fa – in precedenza Booz & Co. – con un modello di consulenza strategica globale, ha costruito nel corso degli anni competenze, track record, talento e leadership di pensiero per supportare i clienti nelle loro sfide più importanti.

Sito web: www.aipb.it

Profilo Twitter: [Twitter.com/AIPB_it](https://twitter.com/AIPB_it)

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/aipb-italian-private-banking-association>

Per ulteriori informazioni:

SEC Newgate

Tel. +39 02 6249991

Fabio Leoni – leoni@segrp.com

Daniele Pinosa – pinosa@segrp.com