

Comunicato Stampa

XVIII Forum del Private Banking AIPB

FIDUCIA, INNOVAZIONE, PROTEZIONE: IL VALORE DELLA CONSULENZA PRIVATE

- La fiducia che le famiglie ripongono nell'industria Private, l'innovazione nel modello di servizio e nelle soluzioni di investimento per la protezione del patrimonio rappresentano gli elementi fondanti del successo del Private Banking
- Dal 2007 le masse riconducibili alle famiglie servite dal Private Banking hanno registrato una crescita significativa (CAGR +6,6%), superiore alla crescita della ricchezza italiana che si è fermata all'1,4%
- Nel primo semestre 2022, il Private Banking ha raccolto 42 miliardi di euro (pari al 4,1% degli asset totali vs -0,2% degli operatori retail)
- Si stima che le masse in gestione si attesteranno a € 949 miliardi a fine 2022 e supereranno i mille miliardi nel 2024, grazie a una crescita media annua attesa per il biennio del 6,8% (vs +2,7% degli operatori retail)
- Le sfide per il futuro: rendere il settore attrattivo per le giovani generazioni di professionisti; trasferire la fiducia guadagnata alle future generazioni di clienti; investire nella tecnologia e nell'uso dei dati per far evolvere e innovare il modello di servizio; ampliare gli ambiti di protezione del patrimonio dal risparmio finanziario alla persona e alla famiglia

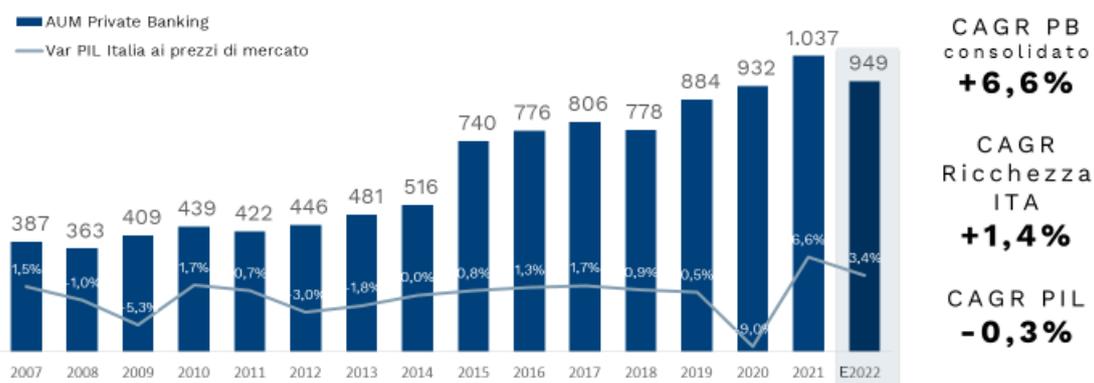
Milano, 22 novembre 2022 – AIPB, Associazione Italiana Private Banking, apre domani i lavori della XVIII edizione del Forum del Private Banking **“Fiducia, Innovazione e Protezione. Il valore della consulenza Private”**, l'appuntamento annuale che riunisce Istituzioni, operatori di settore e stakeholder per un approfondimento sulle nuove sfide del settore.

Fiducia, innovazione e protezione sono gli elementi fondanti del Private Banking, un modello di servizio basato sulla gestione professionale del patrimonio delle famiglie. Dal nostro osservatorio sulla clientela Private, il tratto distintivo della **fiducia**, guadagnata nel tempo attraverso ascolto e attenzione ai bisogni, è frutto della vicinanza continua nella gestione dei patrimoni per l'83% dei clienti. La capacità di **innovazione** del settore è riconosciuta come un punto di forza dall'88% delle famiglie Private, che considerano distintiva l'offerta di soluzioni di investimento sempre all'avanguardia per ampiezza e personalizzazione. Un'attività accompagnata dallo sviluppo della diversificazione degli strumenti e da un allungamento degli orizzonti temporali di investimento, che ha favorito la **protezione** dalla volatilità dei mercati dei patrimoni nel tempo, valore centrale per l'86% dei clienti.

Andamento dell'Industria del Private Banking e le future sfide

Dal 2007, anno in cui il Private Banking ha cominciato a misurarsi, il settore ha registrato una crescita costante (CAGR consolidato a giugno 2022 +6,6%), superiore a quello della ricchezza italiana (+ 1,4%) e del PIL (- 0,3%). Una crescita che evidenzia la capacità dell'Industria di affrontare e superare con successo le fasi critiche legate ai cicli economici e alle fasi alterne dei mercati. In un anno complesso come il 2022, l'Industria ha comunque segnato risultati positivi evidenziando, nel primo semestre, **una nuova raccolta** del 4,1% degli AUM, dato che si confronta con la variazione del -0,2% degli operatori retail.

PRIVATE BANKING UNA STORIA DI SUCCESSO

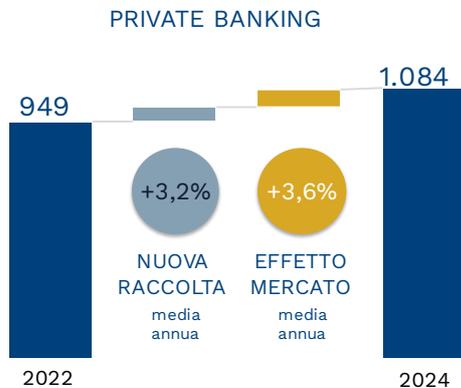


Fonte AIPB: Analisi del mercato servito dal Private Banking, 2022;
 Le prospettive del Private Banking, 2022 (previsione Prometeia)
 Altre fonti: Banca d'Italia, Conti finanziari 2022; ISTAT 2022

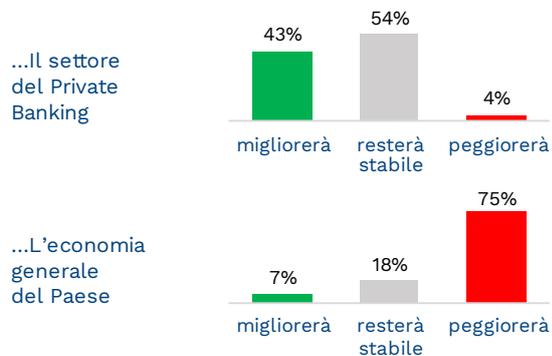
Gli operatori Private sono convinti che, nonostante un peggioramento atteso per l'economia italiana, il settore del Private Banking potrà registrare nei prossimi 12-18 mesi un miglioramento delle sue prospettive.

In questo quadro, a partire dalle previsioni sullo scenario economico finanziario, si stima che gli **asset in gestione** del Private Banking a fine 2022 si attesteranno a € 949 miliardi e supereranno i mille miliardi entro il 2024, raggiungendo € 1.084 miliardi grazie a una crescita media annua del 6,8% (vs +2,7% degli operatori retail).

— Le previsioni per il biennio 2022/24



Consensus degli operatori Private
Nei prossimi 12 -18 mesi come andrà...



Il Private Banking dovrà comunque confrontarsi, nei prossimi anni, con le sfide che ruotano attorno ai tre elementi fondativi che hanno rappresentato le basi del suo successo: fiducia, innovazione e protezione.

Mettendo in fila i principali ambiti di azione necessari per confermare il successo del modello di servizio del Private Banking, gli operatori hanno messo al primo posto (68% degli associati di AIPB) la capacità di **rendere il settore attrattivo per le giovani generazioni** da affiancare ai professionisti con esperienza. La rilevazione effettuata ogni biennio sulla composizione per età dei banker mostra una riduzione dei professionisti tra i 30 e i 40 anni dal 21% del 2012 al 13% del 2020 e contemporaneamente una salita del peso della fascia tra i 50 e 60 dal 27% al 41%.

Al secondo posto (61% degli associati), la capacità di **trasferire la fiducia guadagnata alle future generazioni di clientela**. Tipologie di clienti che per l'89% degli associati AIPB impiegherà la propria ricchezza in modo sostanzialmente differente rispetto alle generazioni precedenti. È una convinzione giustificata dalle evoluzioni in atto in ambito sociale e culturale che vedono in prospettiva, ad esempio, più donne tra i decisori finanziari; clienti nativi digitali abituati all'utilizzo di vari canali per entrare in relazione con la banca e che considerano un prerequisito un'operatività on line completa, veloce ed efficiente; maggiore mobilità della clientela; maggiore interesse per investimenti innovativi e nuove tipologie di professionisti.

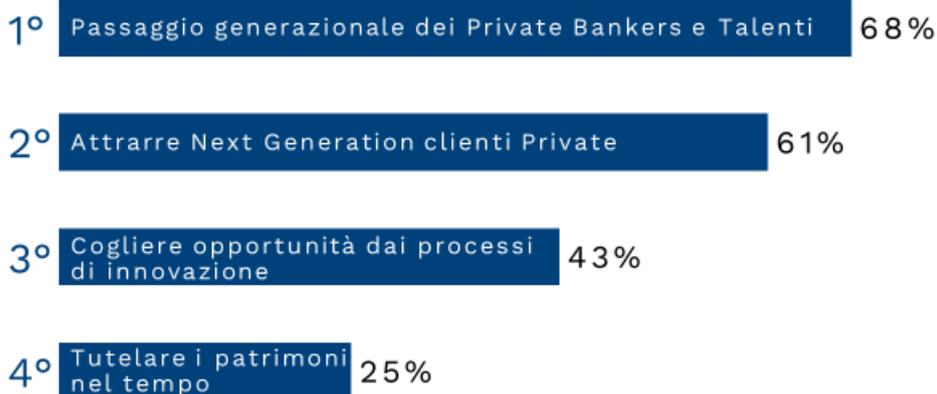
Al terzo posto (43% degli associati), emerge la **tecnologia come motore di innovazione** del servizio per meglio conoscere i bisogni della clientela e fornire soluzioni adeguate. Il 93% degli operatori di Private Banking prevede, infatti, una accelerazione degli investimenti nei processi di innovazione.

Al quarto posto, la **tutela del patrimonio nel tempo** (25% degli associati), sulla quale avranno un impatto le evoluzioni degli assetti familiari, l'allungamento della speranza di vita, la riduzione del welfare pubblico e gli impatti di percorsi professionali meno definiti. Il 96% degli operatori di Private Banking registra che la percezione dei rischi da parte delle famiglie Private si è affinata ed è cresciuto il numero di coloro che pensano sia necessario coprirsi dai rischi prima di ragionare sulla gestione

degli investimenti (64% della clientela), rispetto a coloro che ritengono il loro patrimonio sufficiente per proteggersi dagli imprevisti che possono avere un forte impatto sul patrimonio familiare (51% della clientela). Una protezione che la maggioranza dei clienti del Private Banking gradirebbe affidare alla propria banca (54%).

— Le sfide del Private Banking

Le prime 4 sfide su 12



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022

“Anche in un anno straordinariamente complesso come il 2022, il Private Banking ha saputo proseguire nel suo virtuoso percorso di crescita. L’ulteriore sviluppo dell’Industria continuerà a fondarsi sulla centralità della consulenza e del Private Banker e sugli elementi chiave che ne hanno determinato il successo: fiducia, innovazione e protezione” ha dichiarato il **Presidente di AIPB, Andrea Ragaini**. *“Guardiamo al futuro consapevoli della solidità del nostro modello di business e della capacità del Private Banking di rispondere alle nuove sfide che ci attendono in un mondo in profonda evoluzione economica, culturale e sociale. Dovremo continuare a lavorare con impegno per preservare la fiducia guadagnata nel tempo, trasferendola alle future generazioni di clienti e proseguire nel percorso di innovazione di servizio e di prodotto, sviluppando anche nuove soluzioni per rispondere al bisogno di protezione sempre più presente nei nostri clienti. Sono certo che l’industria saprà vincere queste sfide e continuare a crescere con il senso di responsabilità che da sempre caratterizza un settore che ha come scopo quello di preservare una risorsa strategica per il Paese come il Risparmio delle famiglie”*.

Fabrizio Greco, Vicepresidente AIPB, ha dichiarato: *“Come Associazione siamo fermamente convinti che la cultura finanziaria e la formazione dei nuovi talenti sia essenziale per l’ulteriore sviluppo del Private Banking. Continueremo quindi a impegnarci su questo fronte promuovendo iniziative mirate, come il master in Private Banking & Wealth Management, pensate per agevolare l’ingresso nell’Industria della prossima generazione di professionisti. Sviluppare le competenze professionali dei nuovi talenti e promuovere politiche volte a sostenere diversity, equity e inclusion, ci consentirà di proseguire nel percorso di innovazione intrapreso e al contempo di arricchire l’offerta per gli investitori di domani”*.

*“AIPB ha un ruolo economico e sociale, ma anche istituzionale” ha concluso il **Vicepresidente AIPB, Andrea Ghidoni**. “Servono interventi strutturali sul mercato dei capitali che introducano incentivi e regole e che consentano all’industria di rispondere al meglio alle esigenze di protezione e sviluppo del patrimonio delle famiglie. La nostra Associazione si è più volte soffermata sulle azioni che si potrebbero intraprendere: l’ulteriore sviluppo dei Private Market potrebbe, per esempio, portare benefici non solo ai nostri clienti, ma al sistema Paese nel suo complesso. Continueremo quindi a lavorare in questa direzione, partecipando alle Consultazioni Pubbliche su molteplici temi strategici per il settore per contribuire così alla costruzione di una regolamentazione sempre più al passo con i tempi.”*

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 distinte 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.

Sito web: www.aipb.it

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

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

Per ulteriori informazioni:

Contatti stampa AIPB:

BC Communication

Beatrice Cagnoni – beatrice.cagnoni@bc-communication.it – +39 335 5635111

Giovanni Prati – giovanni.prati@bc-communication.it – +39 351 5293362

Giulia Franzoni – giulia.franzoni@bc-communication.it – +39 334 3337756