

NOTA STAMPA

L'Associazione Italiana Private Banking e Accenture hanno presentato al Salone del Risparmio la ricerca "La consulenza finanziaria per la Next Gen: nuovi modelli per gli investitori e i professionisti di domani"

**AIPB e Accenture:
la consulenza finanziaria per la Next Gen**

- *L'industria del Private Banking è cresciuta molto negli ultimi 15 anni, fino a superare il 70% del mercato potenziale servito.*
- *Per crescere ulteriormente, diventa cruciale aumentare l'attrattività del modello Private verso le nuove generazioni di clienti e professionisti.*
- *La ricchezza finanziaria dalla Next Gen ad alto potenziale di clienti Millennials e Gen X, interessati a un modello di consulenza finanziaria efficiente ed evoluto, è stimata in 600/700 miliardi di euro di ricchezza non gestita.*

Milano, 18 maggio 2023 – Come stanno evolvendo le esigenze e le aspettative delle nuove generazioni di clienti e Private Banker? Come allargare la fiducia, guadagnata passo dopo passo, all'intero nucleo familiare dei clienti Private? Come coinvolgere nelle decisioni più importanti anche il partner che preferisce delegare il marito o la moglie? Come alimentare l'educazione finanziaria dei più giovani attraverso una consulenza professionale per la gestione del risparmio? A queste domande risponde la ricerca realizzata dall'**Associazione Italiana Private Banking (AIPB)** con Accenture ("**La consulenza finanziaria per la Next Gen: nuovi modelli per gli investitori e i professionisti di domani**"), presentata oggi nel corso di un evento al **Salone del Risparmio**.

*"Il Private Banking gestisce i portafogli con una prospettiva multigenerazionale", ha dichiarato **Antonella Massari, Segretario Generale AIPB** "Circa l'80% dei patrimoni gestiti dal Private ha decisori finanziari che appartengono alla Silent Gen e ai Baby Boomer. Si tratta di risorse che sempre più andranno gestite tenendo conto dell'allungamento della vita dei loro detentori. La longevità rappresenta certamente un'opportunità per i fornitori di beni e servizi, ma può anche rappresentare un vincolo allo sviluppo se accompagnata, come accade in Italia, alla denatalità. La consulenza fornita dal Private Banking può aumentare la cultura di un'allocazione del patrimonio bilanciata, tra investimenti di breve e medio-lungo termine, coinvolgendo nelle scelte finanziarie strategiche tutti i membri della famiglia, anche i più giovani".*

Attrarre la Next Generation di clienti Private

Un **nuovo mercato da osservare oggi per poterlo avvicinare domani**, quello della consulenza finanziaria per la **Next generation di clientela "ad alto potenziale"**¹: Millennials (26-41 anni) e Gen X (42-57) con una **ricchezza finanziaria investibile stimata in circa 600/700 miliardi di euro** che stanno costruendo il proprio patrimonio e, per svilupparlo e proteggerlo dai rischi, sono **interessati a una consulenza finanziaria efficiente ed evoluta**.

¹ Stima della ricchezza finanziaria detenuta da individui appartenenti alle generazioni Millennials e X con patrimonio in costruzione (disponibilità finanziaria media ~150K), elevati flussi reddituali e interessati a servizi di consulenza efficiente ed essenziale che offra una copertura di diversi bisogni oltre al risparmio.

Oggi nel Private Banking la maggior parte dei patrimoni afferisce alle generazioni più anziane: la **più rilevante** è quella dei **Baby Boomers** (58-74) che detiene il 47% dei quasi mille miliardi di euro affidati al settore a fine 2022, seguita dalla **Silent Gen** (over 74) con il 32%. Il restante 21% si divide tra Gen X e Millennials.

Un elemento comune a tutte e quattro è dato dal **livello molto elevato di soddisfazione verso il Private Banking**, frutto però di **aspettative differenti sulle componenti di servizio** e sul **livello di professionalità atteso**: le prime registrano un riscontro molto positivo soprattutto presso la Silent Gen (34%), mentre il secondo soddisfa soprattutto i Millennials (46%).

Passaggio generazionale dei Private Bankers e dei Talenti

Quattro sono anche le generazioni dei **professionisti del Private Banking che contribuiscono alla diffusione di una gestione professionale dei patrimoni privati**: la più numerosa è rappresentata dalla **Gen X** (78%), mentre Millennials e Gen Z (18-25 anni) equivalgono al 13% e i Baby Boomers (58-74) al 9%. Queste generazioni **esprimono valori ed esigenze differenti in relazione all'ambiente lavorativo**, ma contribuiscono, tutte assieme, all'**evoluzione del modello di servizio Private**, grazie a una **reciproca contaminazione intergenerazionale**.

Boomers e Gen X mostrano i livelli di **engagement professionale** più elevati: l'88% dei primi e il 77% dei secondi ritiene di contribuire attivamente alla crescita della reputazione della propria Banca. Un risultato che si sposa con le caratteristiche di due generazioni di professionisti che hanno **investito molto nella solidità e nel contenuto del proprio ruolo**, e che riconoscono nella **buona reputazione del brand** e nelle **capacità del management due elementi fortemente attrattivi per l'evoluzione del proprio percorso di crescita**.

Le generazioni di **professionisti più giovani**, invece, **trovano una forte motivazione professionale nel poter fare parte di un team di esperti** (100% per la Gen Z e 85% per i Millennials) con cui condividere la responsabilità di ricoprire un ruolo di guida per la clientela. Due generazioni di professionisti che **credono nel valore aggiunto della collaborazione** tra colleghi, ma **ricercano chiarezza e trasparenza sul percorso di carriera** per avere levati livello di engagement professionale.

“Il Private Banking può essere un settore molto interessante per i giovani per la varietà delle competenze richieste, sia tecniche che umanistiche, associate a intelligenza emotiva, da applicare in uno scenario in continua evoluzione, che lascia spazio a curiosità e innovazione. È nostro compito trasmettere le opportunità offerte da questo settore in continuo sviluppo e centrale per la crescita del Paese”, ha concluso il **Segretario Generale di AIPB**.

Associazione Italiana Private Banking (AIPB)

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.

Sito web: www.aipb.it

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

Contatti per la stampa:

Community – Reputation Advisers

aipb@community.it

Giuliano Pasini

Federico Nascimben | federico.nascimben@community.it | 351 1059957

Alice Piscitelli | alice.piscitelli@community.it | 351 1411998