

<https://www.bluerating.com/private/641483/private-banking-le-5-vie-per-per-essere-leader-del-mercato>

Private banking, le 5 vie per per essere leader del mercato

AIPB, Associazione Italiana Private Banking, ha pubblicato uno studio realizzato

in collaborazione con Strategy&, società di consulenza strategica del Network Pw C, 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. 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: 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; 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; Riuscire a fornire consulenza ad alto valore, attraverso la comprensione dinamica delle esigenze della clientela e la definizione di approcci di investimento coerenti; Rimodulare il modello di business in modo agile per adeguarsi ai continui mutamenti in atto nel mercato di riferimento; Accelerare la crescita anche attraverso il consolidamento al fine di raggiungere dimensioni tali da consentire di mantenere gli

attuali livelli di profittabilità.