

<https://www.fondiesicav.it/private-banking/>

Private Banking, arriva il report che guarda al futuro

Il report “Il futuro del Private Banking: leadership, talenti e innovazione” realizzato da **AIPB**, in collaborazione con Strategy&, descrive l’evoluzione che il mondo della consulenza ha dovuto affrontare in questo periodo. Antonella Massari, Segretario Generale **AIPB** “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.” Dallo studio spicca un sentiment generale positivo, il 79% degli intervistati, infatti, si aspetta che all’attuale momento di crisi faccia seguito una lenta ripresa, l’8% si mostra ancor più ottimista. Ciò che rende allettante il settore è l’alto potenziale attribuito dagli investitori all’industria del Private Banking e la sua elevata profittabilità nel panorama dei servizi finanziari. Il Covid-19 ha accelerato alcune dinamiche evolutive, l’operatività sarà sempre più digitale; il 92% degli operatori private si aspetta una forte crescita degli investimenti in questo ambito. Nella selezione dei prodotti, c’è molta attenzione all’integrazione di criteri ESG (priorità alta per il 79%) e all’evoluzione della gamma verso prodotti illiquidi che investono in economia reale (priorità alta per il 50%). Secondo Francesco Legrenzi, Partner Strategy& queste cinque azioni guideranno le scelte strategiche degli operatori leader nel futuro:

- .investire in capitale umano, formazione e ricerca di profili specialistici, aumentare la capacità di servizio per creare soluzioni adatte ad ogni singolo cliente;
 - .digitalizzazione come vantaggio competitivo, oltre lo snellimento dell’operatività e ottimizzazione del rapporto con il cliente;
 - .fornire consulenza ad alto valore, comprendere le esigenze della clientela attraverso approcci di investimento coerenti;
 - .rendere il modello di business dinamico, in linea con i continui mutamenti;
 - .accelerare la crescita grazie al consolidamento per mantenere gli attuali livelli di profittabilità.
- [link al report completo](#)