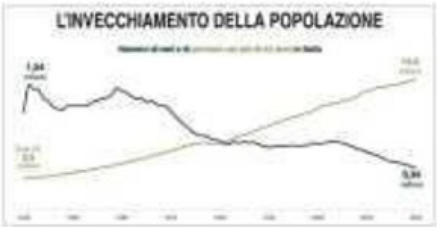
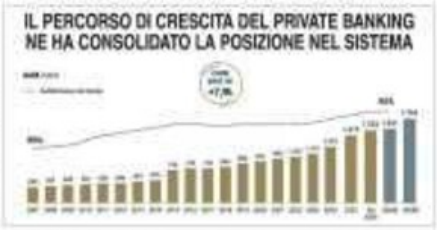
Private Banking, le tre sfide su longevità, tecnologia e sicurezza nel nuovo scenario globale

IL PRESIDIO SULLA PROTEZIONE

Ragaini (Aipb): un piano per difendere il benessere









Fonte AIPB

Il Private Banking italiano è cresciuto fino a diventare un'industria con un peso rilevante nel sistema economico nazionale. Nato come segmento specialistico del mercato bancario, oggi rappresenta un interlocutore sempre più importante per famiglie, imprenditori, imprese e mercati finanziari. «Il ruolo del Private Banking è destinato a evolvere ulteriormente, sotto la spinta di cambiamenti demografici, trasformazioni tecnologiche e nuovi equilibri geopolitici ed economici» è l'analisi di **Andrea Ragaini**, presidente di Aipb.

Sono queste le tre grandi direttrici che hanno delineato le sfide e le opportunità per il settore e che sono state al centro del Forum del Private Banking «L'impatto di oggi e le traiettorie di domani» che si è tenuto ieri 20 novembre presso Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana.

L'appuntamento è stato anche l'occasione per presentare uno studio realizzato dal Centro Studi Aipb, che ha misurato il contributo del Private Banking per il Paese attraverso sei ambiti: famiglie, imprenditori, economia reale, finanza pubblica, sistema bancario e industria dell'asset management e assicurativa. «L'obiettivo è stato quello di mettere a fuoco non soltanto il valore già generato dal comparto, ma anche il suo potenziale di sviluppo» dice Ragaini.

In primo piano c'è la longevità. «I numeri raccontano una trasformazione profonda della società italiana – afferma Ragaini - Negli ultimi ottant'anni la popolazione con più di 65 anni è passata da circa 3,5 a 15 milioni di persone, mentre le nascite sono diminuite da un milione a circa 360 mila. Una dinamica che mette sotto pressione il welfare pensionistico e sanitario e che richiede un ripensamento dei servizi offerti alla clientela. Per il Private Banking diventa quindi centrale ampliare il presidio sulla protezione: non soltanto quella del patrimonio finanziario, ma anche quella previdenziale, assicurativa e della salute delle famiglie. L'allungamento della vita impone inoltre di pianificare risorse capaci di sostenere un orizzonte temporale più ampio e una fase di pensionamento potenzialmente più lunga e attiva».


Andrea Ragaini presidente Aipb

A questo scenario si lega il grande trasferimento di ricchezza tra generazioni che si realizzerà nei prossimi anni. Una transizione che, secondo l'analisi anticipata dall'associazione, non riguarderà soltanto gli investimenti finanziari, ma comprenderà anche immobili e partecipazioni aziendali. «Per i professionisti del settore significa superare una visione circoscritta alla gestione del portafoglio e adottare un approccio complessivo al patrimonio, accompagnando le famiglie nelle scelte di successione e coinvolgendo sempre di più gli eredi» osserva Ragaini.

La seconda direttrice è la trasformazione tecnologica. «L'intelligenza artificiale generativa può aumentare l'efficienza e la capacità di personalizzare il servizio, ma modifica anche il rapporto tra consulente e cliente – afferma Ragaini –. Quest'ultimo è sempre più informato, utilizza nuovi strumenti e può arrivare a confrontarsi con l'AI anche nella ricerca di indicazioni finanziarie. La tecnologia, dunque, non sostituisce la relazione: ne cambia le modalità e rende ancora più importante il valore della consulenza umana».

Il terzo fronte riguarda geopolitica, debito e inflazione. «L'instabilità internazionale e le pressioni sui prezzi rendono più complesso preservare nel tempo il valore reale dei capitali – dice Ragaini – Per questo, secondo Aipb, sarà sempre più importante costruire portafogli robusti e diversificati, capaci di andare oltre gli strumenti legati esclusivamente ai rendimenti nominali. Tra le direttrici indicate c'è una maggiore attenzione all'azionario e ai mercati privati, con un orizzonte di investimento più ampio e una maggiore capacità di tollerare le oscillazioni nel breve periodo». (riproduzione riservata)

Piattaforme digitali, tokenizzazione e cyber risk cambiano lo scenario della consulenza e i rapporti con la clientela

Un fenomeno strettamente legato all'evoluzione della tecnologia e che è stato messo in luce durante il Forum Aipb di ieri è quello della tokenizzazione degli asset. Si tratta di un processo ancora agli inizi ma che è destinato a incidere sul funzionamento dei mercati e sulle modalità di gestione della ricchezza. «Oggi il valore delle attività tokenizzate è ancora limitato, inferiore ai 40 miliardi di euro, ma le proiezioni indicano una crescita potenziale fino a oltre 2 mila miliardi entro il 2030 – dice Andrea Ragaini, presidente Aipb –. La possibilità di rappresentare digitalmente anche attività reali e di rendere più rapidi gli scambi può ampliare le opportunità di investimento e favorire la nascita di portafogli gestiti attraverso un unico wallet. Ma mercati potenzialmente operativi 24 ore su 24 e transazioni quasi istantanee rischiano anche di accentuare l'attenzione dei risparmiatori sul breve periodo. Il compito del private banker sarà quindi aiutare i clienti a mantenere una prospettiva di lungo termine, evitando che la maggiore velocità degli scambi si traduca in decisioni impulsive».

La trasformazione passa anche dalle piattaforme digitali. Le rilevazioni dell'associazione mostrano che i clienti del private banking sono soddisfatti dell'accessibilità, dell'immediatezza e della chiarezza dei servizi online. «Sono gli stessi elementi su cui fanno leva le neobanche, che hanno già conquistato una presenza significativa nel mercato bancario, pur non essendo ancora entrate con la stessa forza nel private banking» osserva Ragaini. Per gli operatori tradizionali la sfida sarà dunque rafforzare l'offerta tecnologica senza appiattirsi sui modelli digitali: la relazione personale resta un elemento distintivo, così come la sicurezza. In un settore in cui il cliente affida alla banca patrimoni rilevanti, la protezione non è più soltanto fisica, ma deve riguardare anche le infrastrutture e gli strumenti digitali. La semplicità d'uso, da sola, non basta: deve accompagnarsi alla certezza che il patrimonio sia al sicuro. La diffusione di strumenti sempre più evoluti apre quindi una nuova fase per il settore, nella quale la tecnologia potrà rendere disponibili servizi e opportunità oggi difficilmente accessibili, ma richiederà anche nuove competenze da parte degli intermediari. La velocità delle operazioni e la possibilità di negoziare in qualsiasi momento non dovranno tradursi in una gestione del patrimonio guidata dalla continua osservazione dei mercati. Al contrario, proprio la maggiore accessibilità agli investimenti renderà importante il lavoro di orientamento del consulente, chiamato a distinguere le opportunità coerenti con gli obiettivi del cliente dalle scelte dettate dall'emotività o dall'andamento di breve periodo.

Anche sul fronte della sicurezza, la trasformazione digitale impone un cambio di prospettiva. (riproduzione riservata)

eXtrapola Srl e P-Review Srl operano come IMMRS con licenze autorizzate dagli Editori ai sensi della normativa vigente sul Diritto d'Autore. I contenuti sono riservati ai soli fruitori autorizzati del servizio; ogni ulteriore utilizzo o diffusione non consentita è vietata.

I riassunti e le sintesi ai-gen sono elaborazioni informative aggregate, derivate da più articoli riferiti al medesimo argomento, e non sostituiscono né riproducono i singoli contenuti originali. Gli articoli originali restano il riferimento primario per completezza, contesto e attribuzione editoriale.

Private Banking, le tre sfide su longevità, tecnologia e sicurezza nel nuovo scenario globale

IL PRESIDIO SULLA PROTEZIONE

Ragaini (Aipb): un piano per difendere il benessere

Il Private Banking italiano è cresciuto fino a diventare un'industria con un peso rilevante nel sistema economico nazionale.

Nato come segmento specialistico del mercato bancario, oggi rappresenta un interlocutore sempre più importante per famiglie, imprenditori, imprese e mercati finanziari.

«Il ruolo del Private Banking è destinato a evolvere ulteriormente, sotto la spinta di cambiamenti demografici, trasformazioni tecnologiche e nuovi equilibri geopolitici ed economici» è l'analisi di Andrea Ragaini, presidente di Aipb.

Sono queste le tre grandi direttrici che hanno delineato le sfide e le opportunità per il settore e che sono state al centro del Forum del Private Banking «L'impatto di oggi e le traiettorie di domani» che si è tenuto ieri 20 novembre presso Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana.

L'appuntamento è stato anche l'occasione per presentare uno studio realizzato dal Centro Studi Aipb, che ha misurato il contributo del Private Banking per il Paese attraverso sei ambiti: famiglie, imprenditori, economia reale, finanza pubblica, sistema bancario e industria dell'asset management e assicurativa.

«L'obiettivo è stato quello di mettere a fuoco non soltanto il valore già generato dal comparto, ma anche il suo potenziale di sviluppo» dice Ragaini.

In primo piano c'è la longevità.

«I numeri raccontano una trasformazione profonda della società italiana afferma Ragaini - Negli ultimi ottant'anni la popolazione con più di 65 anni è passata da circa 3,5 a 15 milioni di persone, mentre le nascite sono diminuite da un milione a circa 360 mila.

Una dinamica che mette sotto pressione il welfare pensionistico e sanitario e che richiede un ripensamento dei servizi offerti alla clientela.

Per il Private Banking diventa quindi centrale ampliare il presidio sulla protezione: non soltanto quella del patrimonio finanziario, ma anche quella previdenziale, assicurativa e della salute delle famiglie.

L'allungamento della vita impone inoltre di pianificare risorse capaci di sostenere un orizzonte temporale più ampio e una fase di pensionamento potenzialmente più lunga e attiva».

A questo scenario si lega il grande trasferimento di ricchezza tra generazioni che si realizzerà nei prossimi anni.

Una transizione che, secondo l'analisi anticipata dall'associazione, non riguarderà soltanto gli investimenti finanziari, ma comprenderà anche immobili e partecipazioni aziendali.

«Per i professionisti del settore significa superare una visione circoscritta alla gestione del portafoglio e adottare un approccio complessivo al patrimonio, accompagnando le famiglie nelle scelte di successione e coinvolgendo sempre di più gli eredi» osserva Ragaini.

La seconda direttrice è la trasformazione tecnologica.

«L'intelligenza artificiale generativa può aumentare l'efficienza e la capacità di personalizzare il servizio, ma modifica anche il rapporto tra consulente e cliente afferma Ragaini -.

Quest'ultimo è sempre più informato, utilizza nuovi strumenti e può arrivare a confrontarsi con l'AI anche nella ricerca di indicazioni finanziarie.

La tecnologia, dunque, non sostituisce la relazione: ne cambia le modalità e rende ancora più importante il valore della consulenza umana».

Il terzo fronte riguarda geopolitica, debito e inflazione.

«L'instabilità internazionale e le pressioni sui prezzi rendono più complesso preservare nel tempo il valore reale dei capitali dice Ragaini - Per questo, secondo Aipb, sarà sempre più importante costruire portafogli robusti e diversificati, capaci di andare oltre gli strumenti legati esclusivamente ai rendimenti nominali.

Tra le direttrici indicate c'è una maggiore attenzione all'azionario e ai mercati privati, con un orizzonte di investimento più ampio e una maggiore capacità di tollerare le oscillazioni nel breve periodo».

(riproduzione riservata)

eXtrapola Srl e P-Review Srl operano come IMMRS con licenze autorizzate dagli Editori ai sensi della normativa vigente sul Diritto d'Autore. I contenuti sono riservati ai soli fruitori autorizzati del servizio; ogni ulteriore utilizzo o diffusione non consentita è vietata.

I riassunti e le sintesi ai-gen sono elaborazioni informative aggregate, derivate da più articoli riferiti al medesimo argomento, e non sostituiscono nè riproducono i singoli contenuti originali. Gli articoli originali restano il riferimento primario per completezza, contesto e attribuzione editoriale.