

Tra i clienti private forte richiesta di servizi sanitari di eccellenza

IL FOCUS DI AIPB

La protezione è da tempo il focus anche del private banking. Del resto il target della categoria sono proprio persone facoltose, spesso imprenditori con necessità di copertura del capitale umano e di pianificazione successoria.

Come emerge dal Focus dell'Ufficio Studi Aipb sul tema per il 96% degli operatori intervistati la "protection" è una leva strategica.

Il settore del private banking sta integrando sempre più le soluzioni di protezione all'interno dei propri servizi di consulenza.

Quasi la totalità degli esperti del settore considera questa evoluzione una scelta fondamentale per arricchire l'offerta e garantire la fedeltà dei clienti nel lungo periodo.

«Oltre ai classici prodotti finanziari, le banche puntano ora su polizze assicurative specifiche, come quelle riguardanti i rischi informatici o la tutela dei beni di lusso. Tra i servizi più richiesti per il futuro emergono l'accesso a strutture sanitarie di eccellenza e il supporto specialistico nella gestione delle successioni – spiega Antonella Massari segretario generale Aipb –. In sintesi, l'obiettivo principale è quello di salvaguardare il patrimonio dei clienti del Private Banking da im-

previsti esterni, ottimizzando al contempo la pianificazione finanziaria complessiva».

Tra le motivazioni principali di questa implementazione viene segnalata l'esigenza di offrire un servizio di consulenza più ampio (76%) liberando in tal modo il patrimonio da rischi per ottimizzare il portafoglio (64%).

Ma ci sono anche ragioni economiche che spingono le società a guardare a questo business: le polizze di protezione sono anche uno strumento per diversificare fonti di redditività (40%), valorizzando le sinergie del gruppo (32%).

In particolare attualmente le soluzioni più diffuse sono temporanee caso morte (offerte da circa l'80% dei 25 rispondenti che compongono il panel pari al 92% in termini di patrimonio calcolato sul mercato servito dal private banking).

Seguono le polizze che proteggono la casa e gli edifici in genere e dalle polizze invalidità permanente, strumenti fondamentali come primo tassello per tutelare i clienti private.

Si inizia a pensare con più concretezza anche alla copertura dal rischio cyber offerte finora solo dal 28% delle strutture private che hanno partecipato al Focus.

Il 36% degli intervistati ritiene infatti che tali tipi di coperture dagli attacchi informatici o legati alla sfera digitale saranno nella propria proposta nel giro di un paio di anni.

Già offerte dal 40% circa del mercato anche polizze che coprono dalle calamità naturali e quelle che proteggono i beni di lusso.

Nel focus sono state anche sondate le necessità percepite circa i servizi accessori collegati a soluzioni di protection che potrebbero rispondere alle esigenze della clientela Private.

Al primo posto viene l'offerta di strutture sanitarie di eccellenza dove curare i problemi di salute, tema sempre più sentito da tutto il mercato. Come servizio aggiuntivo viene anche indicata la concessione di massimali di capitale più elevati e servizi di consulenza successoria.

Emerge anche il tema di maggiore velocità nella liquidazione dei sinistri in caso di premorienza per facilitare i beneficiari superstiti nell'affrontare il periodo difficile in attesa della chiusura della successione.

— Fe.Pe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**SULLA RAMPA DI LANCIO
ANCHE SOLUZIONI
CONTRO IL RISCHIO
CYBER ANCORA POCO
PRESIDIATO DAI BANKER**

TREND. La protection nel private banking

Focus Aipb su 25 rispondenti, che rappresentano il 92% del mercato servito dal private banking (2026)

Quali soluzioni assicurative state offrendo o pensate di inserire nella vostra gamma di offerta entro 2 anni? In %

	OGGI	TRA 2 ANNI
Temporanea Caso Morte	80	12
Casa/property	56	20
Invaldità permanente	52	20
Calamità naturali	44	16
Beni di lusso	40	36
Cyber risk	28	36

Quali servizi accessori collegati a polizze protection potrebbero rispondere alle esigenze dei vostri clienti? In %

	0	25	50	75	100
Strutture sanitarie d'eccellenza					84
Capitali e massimali elevati					72
Servizi di consulenza successoria					44
Coperture premorienza					36
Copertura da catastrofi naturali					32
Piattaforme di assistenza medica					24
Copertura opere d'arte					20

Fonte: Aipb