

# Proteggere i patrimoni e le famiglie nel tempo:

la nuova frontiera del Private Banking

Andrea RAGAINI  
Presidente AIPB

Milano, 15 giugno 2023

## IL MODELLO DI SERVIZIO CENTRALITA' del Private Banker e Consulenza olistica





**1°** Passaggio generazionale dei Private Bankers e Talenti **68%**



**2°** Attrarre Next Generation clienti Private **61%**

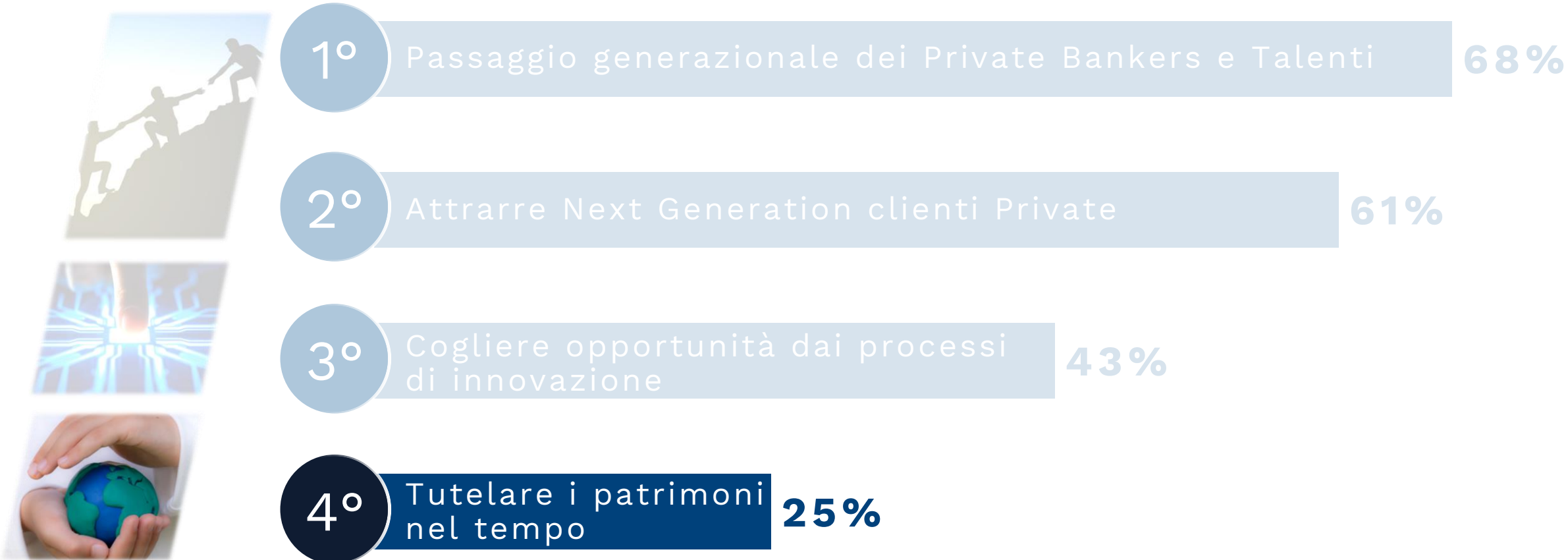
**3°**Cogliere opportunità dai processi di innovazione **43%**

**4°** Tutelare i patrimoni nel tempo **25%**



# LE SFIDE DEL PRIVATE BANKING

Le prime 4 sfide su 12



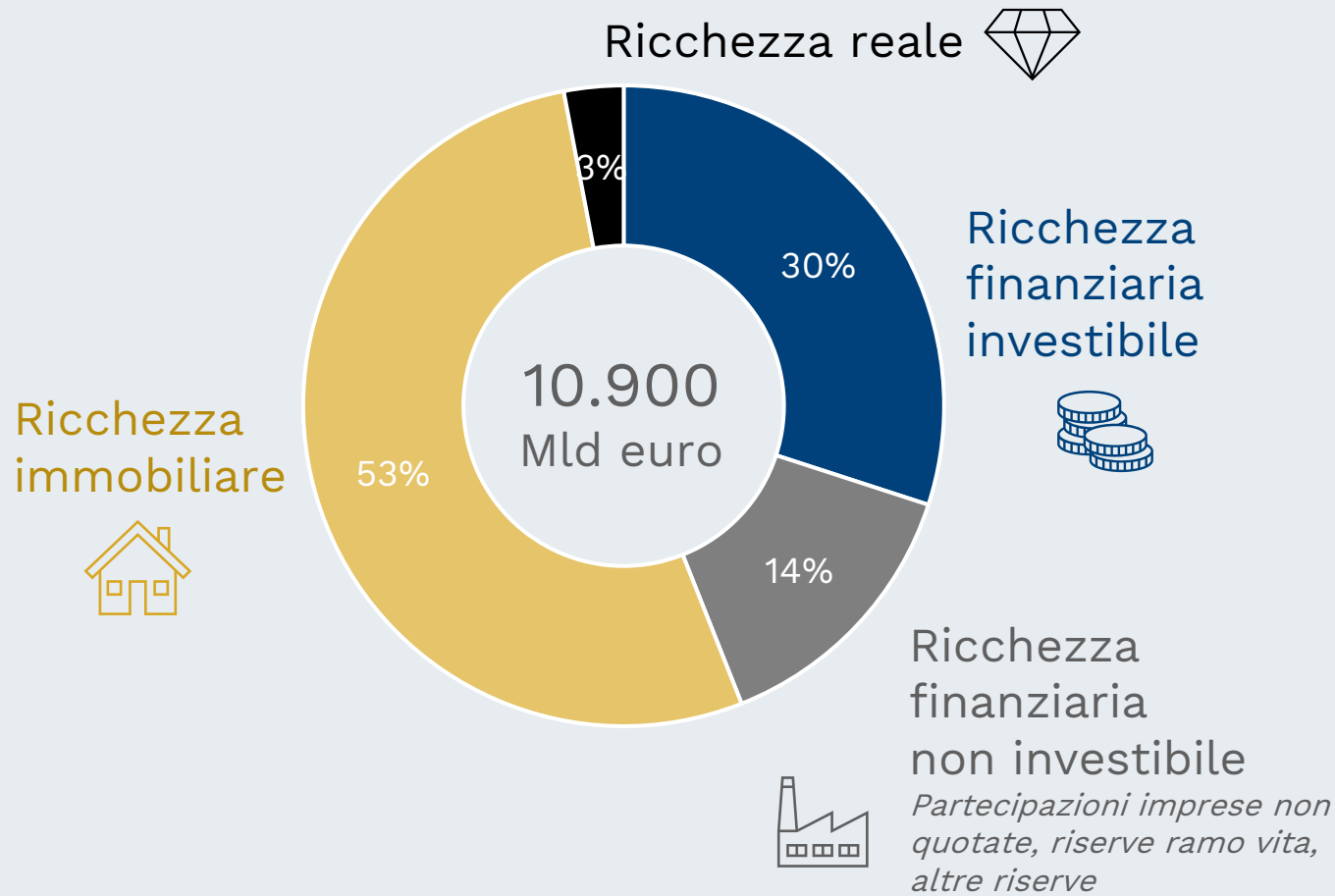


**IL PRIMO** Perché

**La ricchezza delle Famiglie è una  
risorsa preziosa**

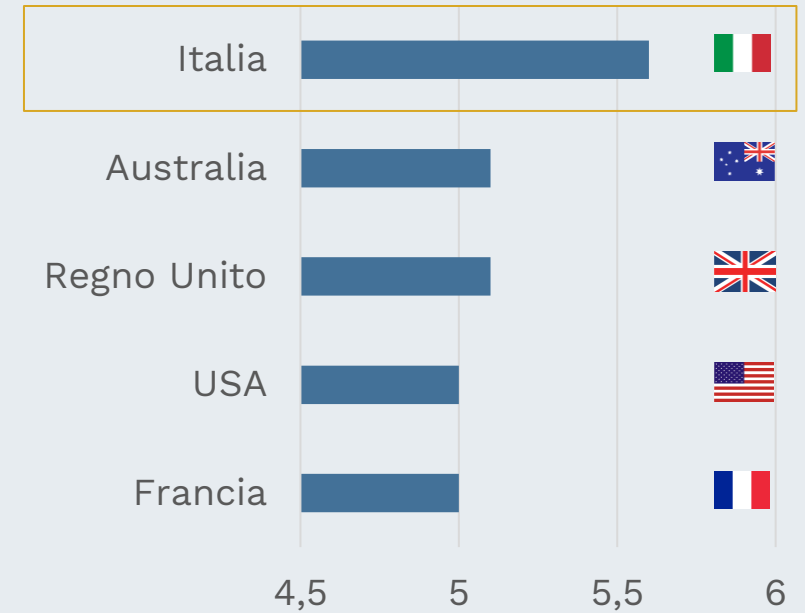
# La ricchezza delle famiglie italiane: risorsa PREZIOSA del nostro Paese

## Ricchezza delle famiglie



Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat 2023; Prometeia 2022

## Ricchezza netta\* delle famiglie sul PIL area G20



\*ricchezza finanziaria – passività fin. + ricchezza non fin.

Fonte: G20 and the Italian economy. Fondazione Edison e CRANEC. Dati 2019

# La ricchezza delle famiglie italiane: risorsa FRAGILE del nostro Paese

Territorio fragile rispetto ai **rischi naturali**  
(il 26% dei comuni è in zona rischiosa)

**Patrimonio immobiliare «VECCHIO»...**  
(25% costruito prima del 1945, 86% prima del 1990)

**...MA prezioso:** Italia detiene il maggior numero di siti patrimoni umanità UNESCO

Struttura produttiva **frammentata**  
alta diffusione PMI con meno di 10 dipendenti

Maggioranza **famiglie monoreddito**  
(55,4% famiglie con 1 solo occupato)



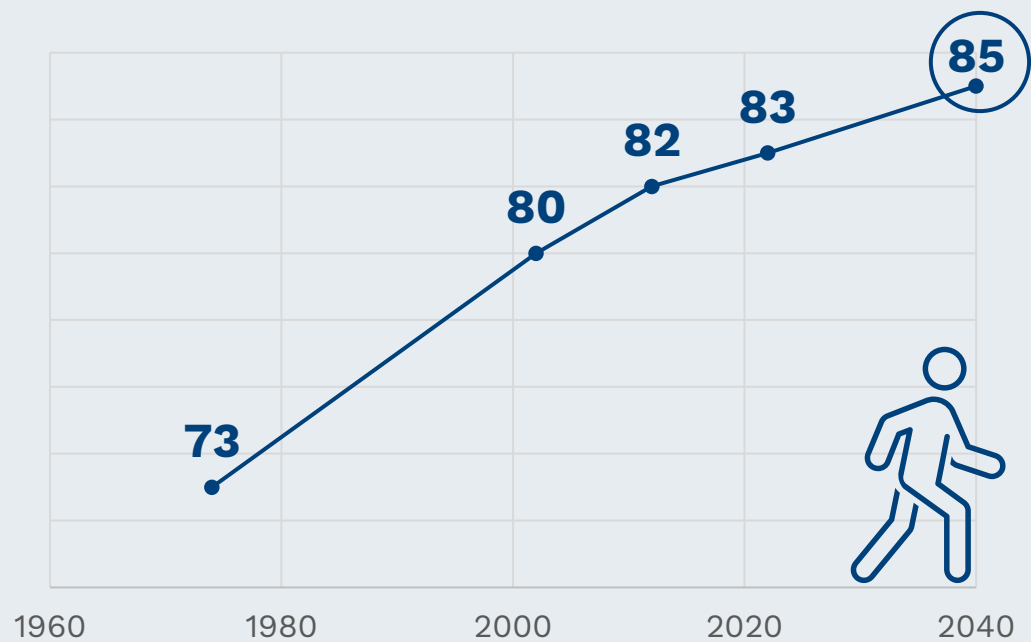
IL SECONDO Perché

**La vita è sempre più lunga.... e diversa**

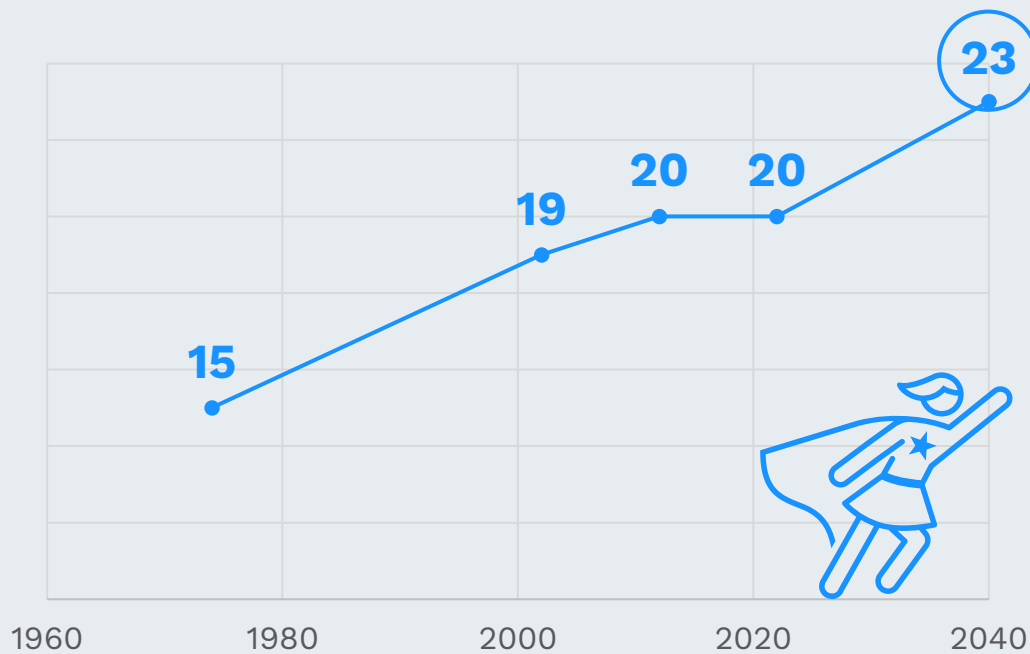


# La vita è sempre più lunga...

### Aspettativa di vita alla nascita - Italia



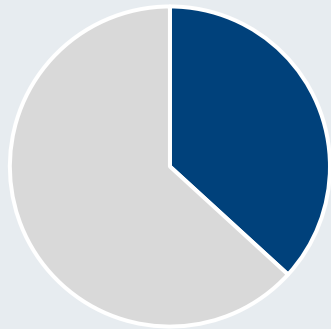
### Aspettativa di vita a 65 anni - Italia



Fonte: ISTAT

# ...e sempre più diversa rispetto al passato

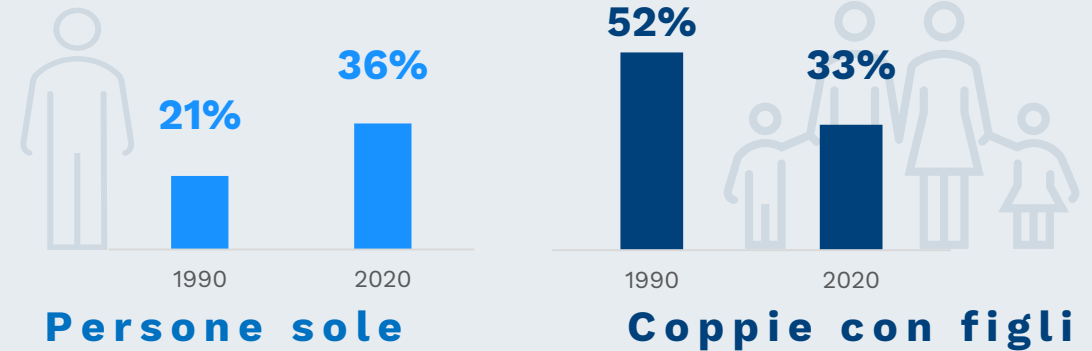
## Nuovi paradigmi lavoro/pensione



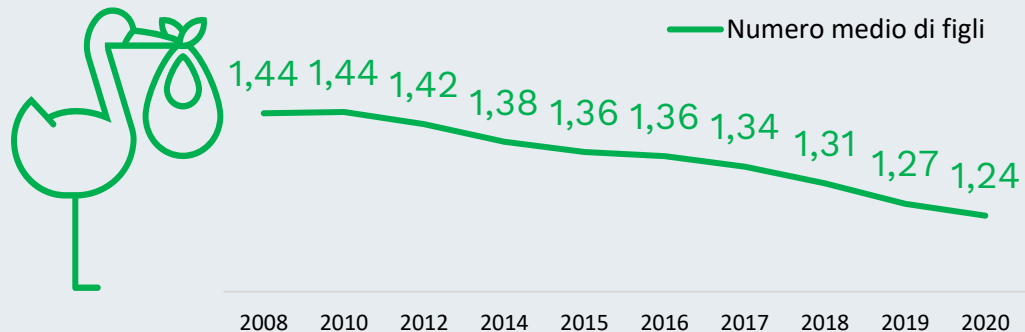
In 39 Province su 106 ci sono più pensionati che occupati...

*...ma 1 over60 su 3 dichiara di voler continuare a tenersi attivo lavorando*

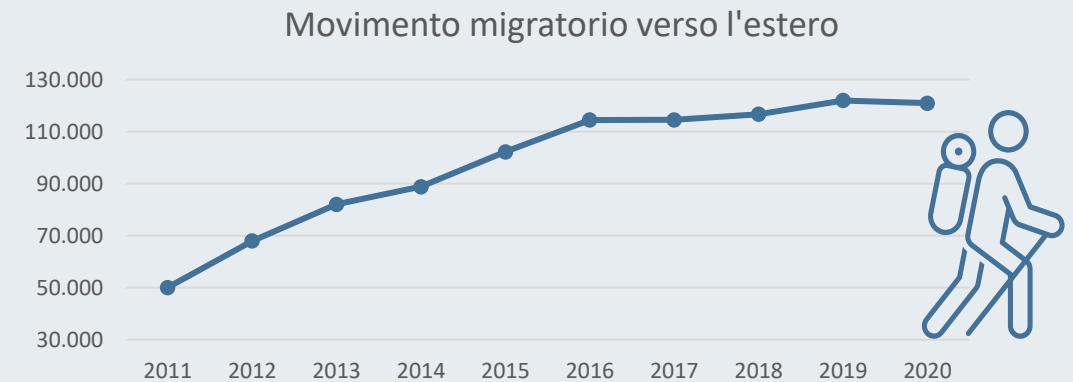
## Nuovi assetti familiari



## Riduzione del numero di figli per famiglia



## Maggiore mobilità dei giovani



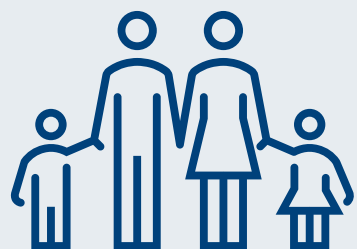
IL TERZO Perché

**I Clienti PRIVATE hanno ampie esigenze  
di protezione**



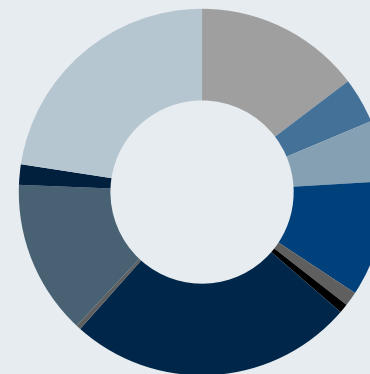
# Il Private Banking gestisce Patrimoni Familiari

12

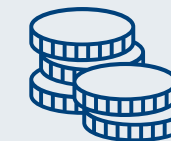


**670.000**  
Famiglie con  
patrimonio finanziario  
>500K euro

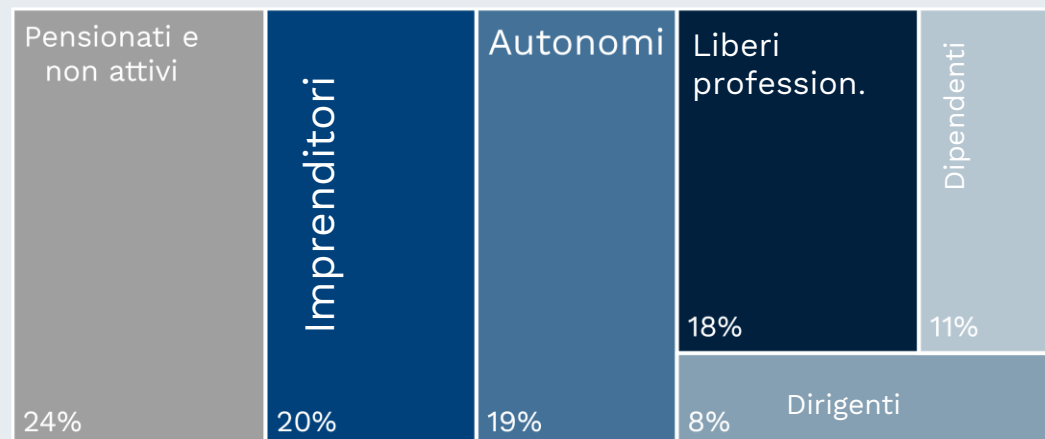
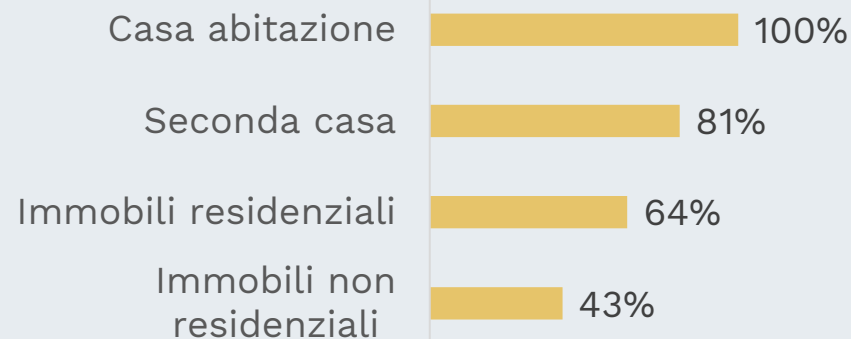
Ricchezza  
finanziaria  
investibile  
media



**1,8 MLN**  
euro

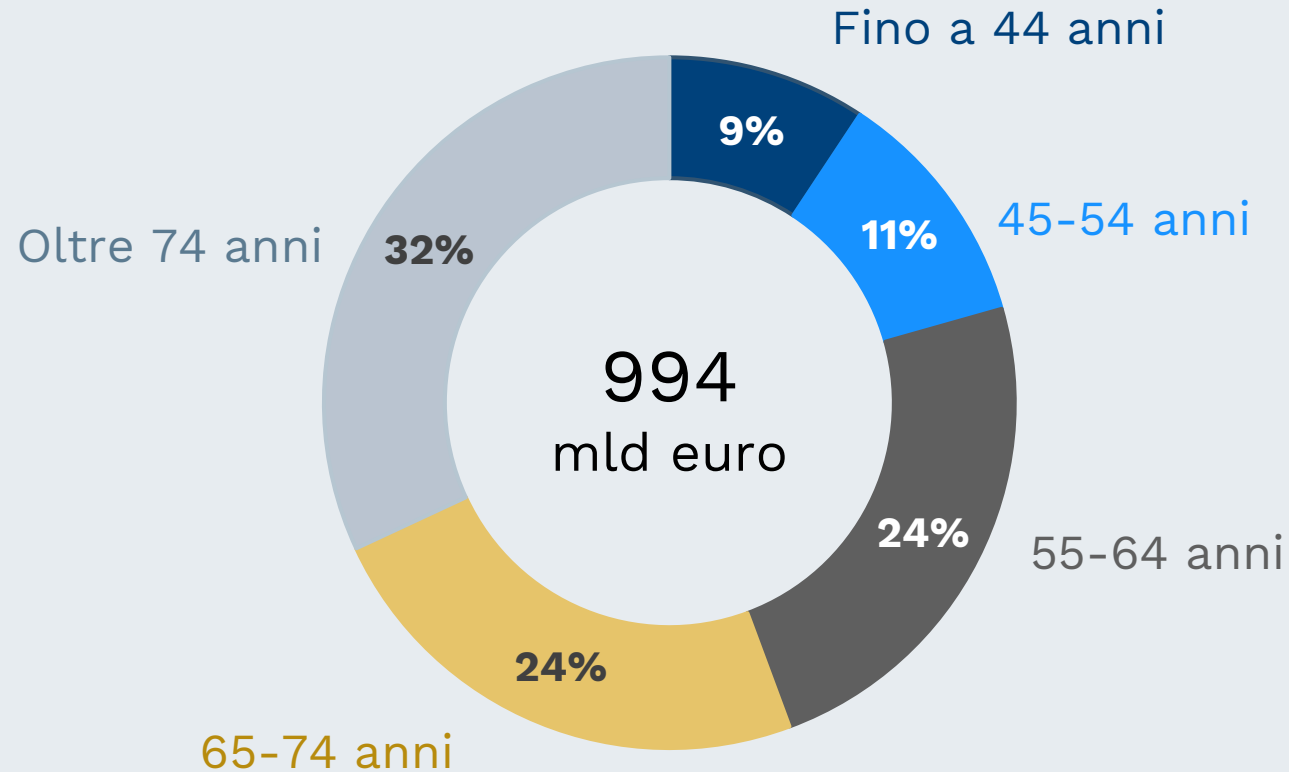


## Immobili di proprietà



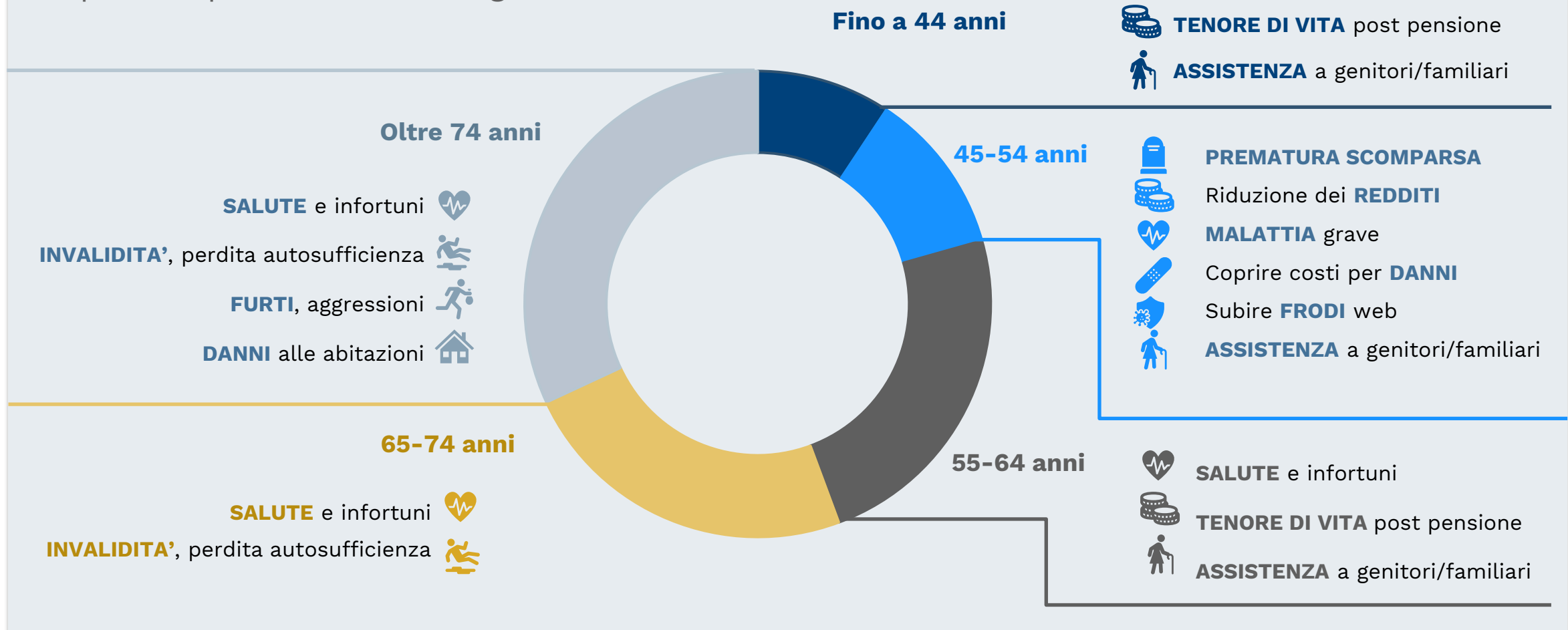
# Nei Patrimoni Private coesistono valori, esigenze e preoccupazioni di più generazioni

Aum gestiti dal PB per fasce d'età



# Nei Patrimoni Private coesistono valori, esigenze e preoccupazioni di più generazioni

## Le preoccupazioni delle famiglie Private



Fonte: AIPB «Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia» 2022

Fonte: AIPB «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2022

L'ultimo Perché.

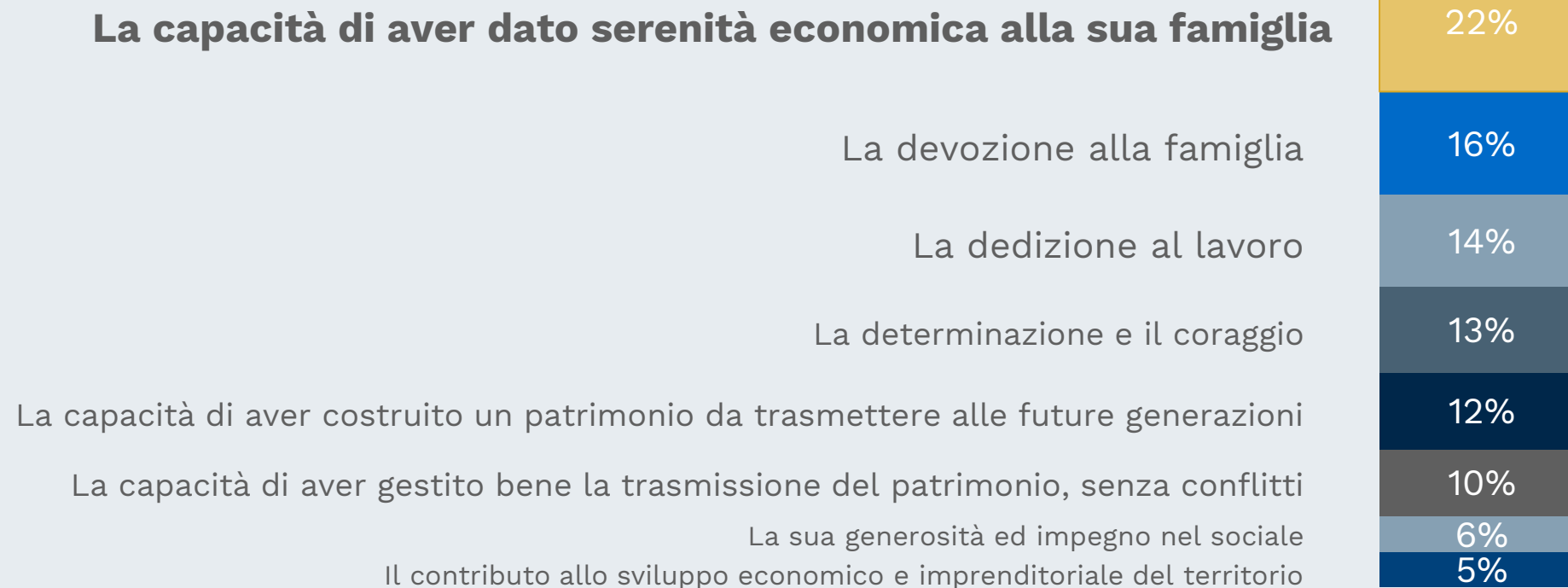
**Il progetto di vita più importante passa  
dalla protezione**



# La realizzazione del progetto di vita più importante del cliente dipende anche da noi



## Cosa le piacerebbe che fosse ricordato di lei?





**FIDUCIA**



**INNOVAZIONE**



**PROTEZIONE**



**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING