

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%**

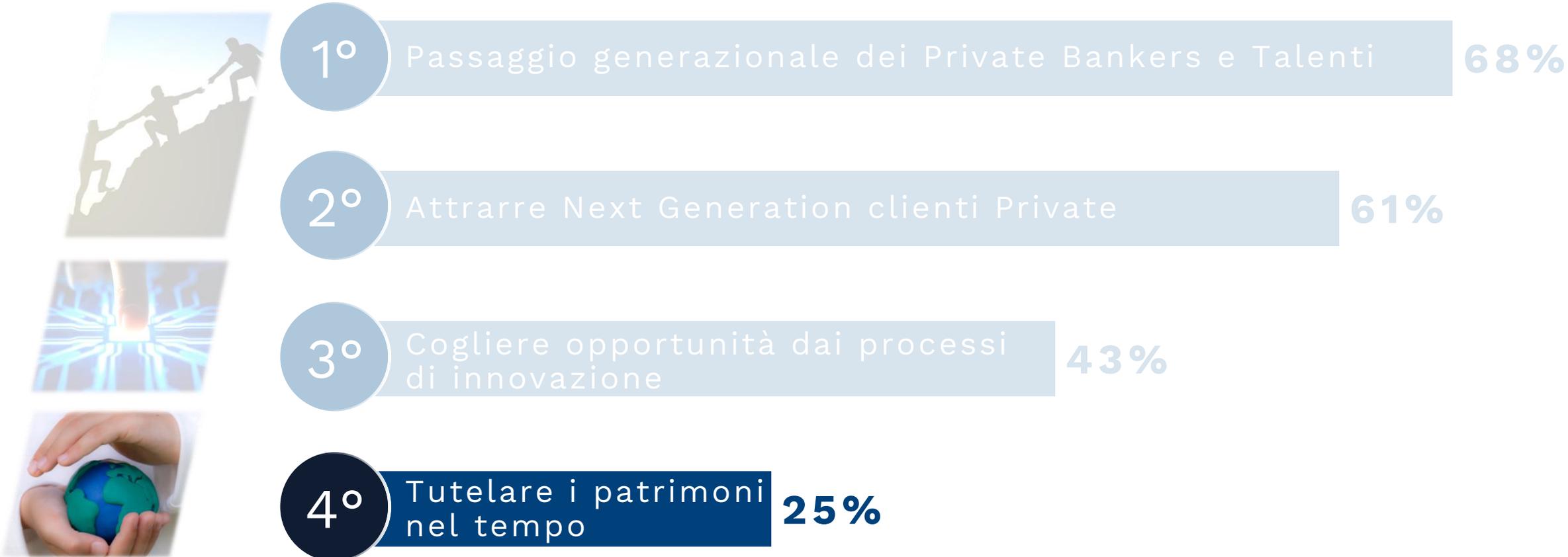
3°Cogliere opportunità dai processi di innovazione **43%**

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



LE SFIDE DEL PRIVATE BANKING

Le prime 4 sfide su 12



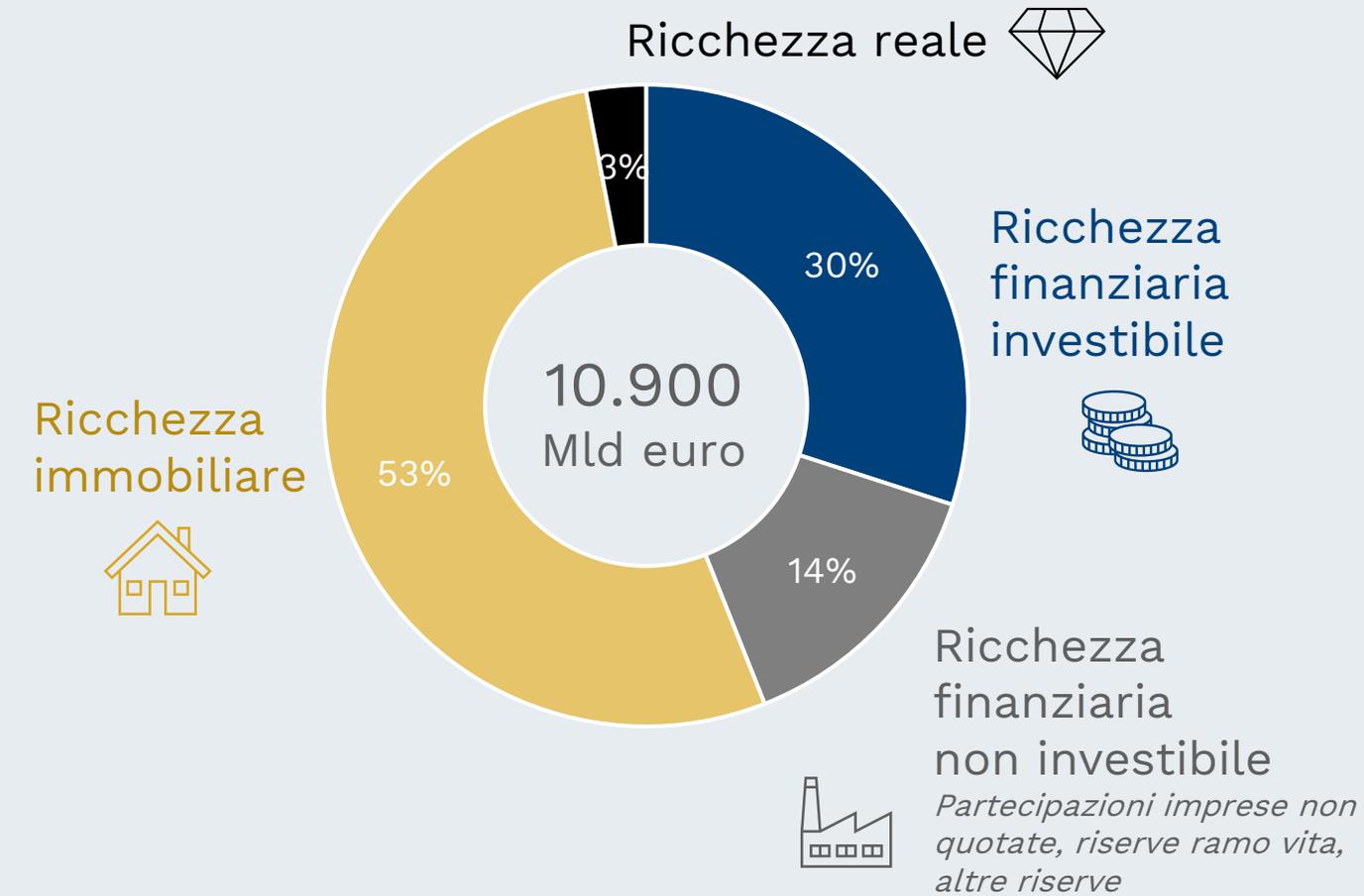
IL PRIMO Perché

La ricchezza delle Famiglie è una
risorsa preziosa



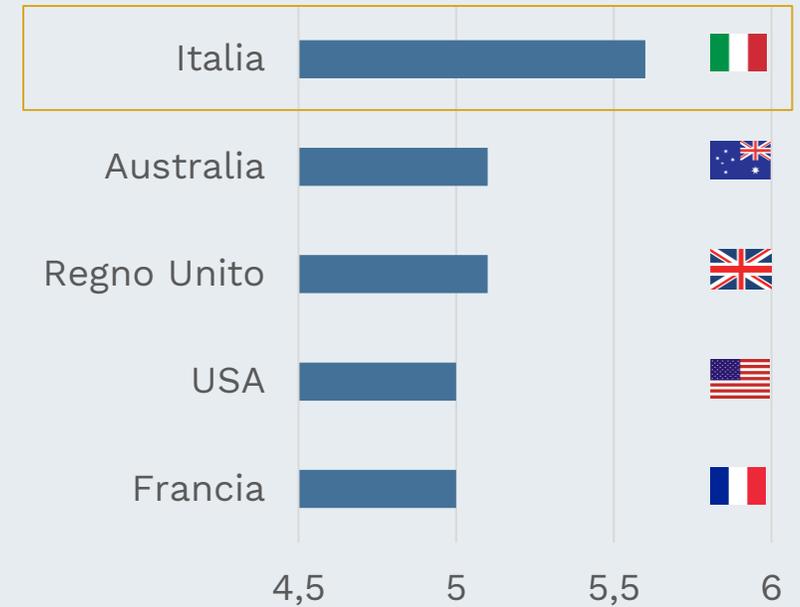
La ricchezza delle famiglie italiane: risorsa PREZIOSA del nostro Paese

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)

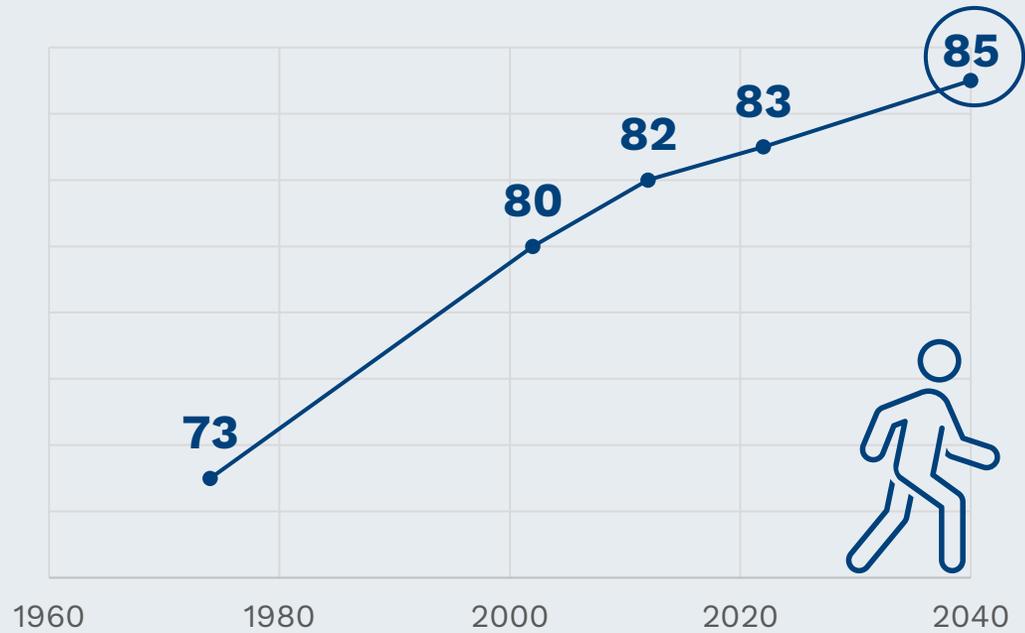


IL SECONDO Perché

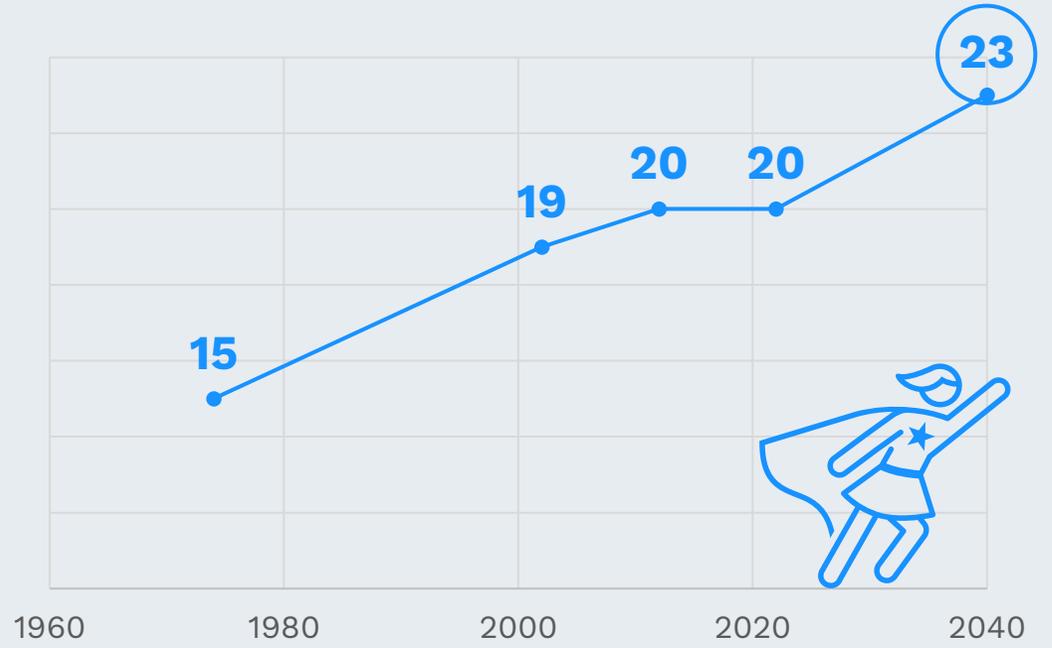
La vita è sempre più lunga.... e diversa

La vita è sempre più lunga...

Aspettativa di vita alla nascita - Italia



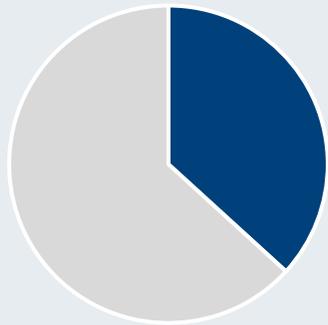
Aspettativa di vita a 65 anni - Italia



Fonte: ISTAT

...e sempre più diversa rispetto al passato

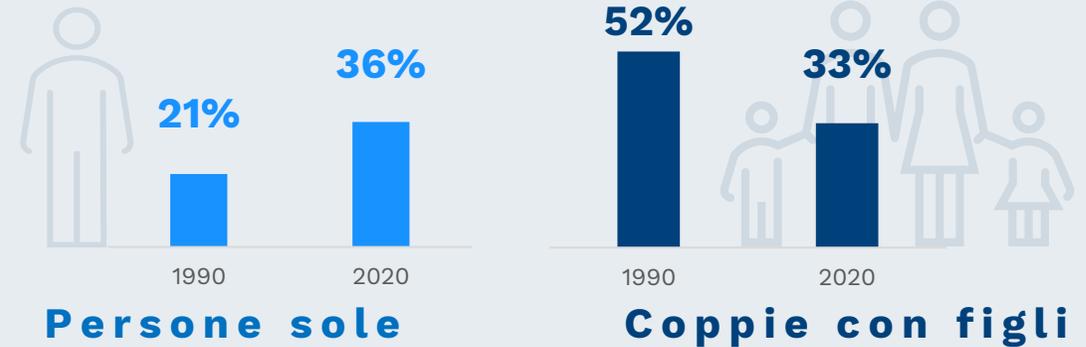
Nuovi paradigmi lavoro/pensione



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

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

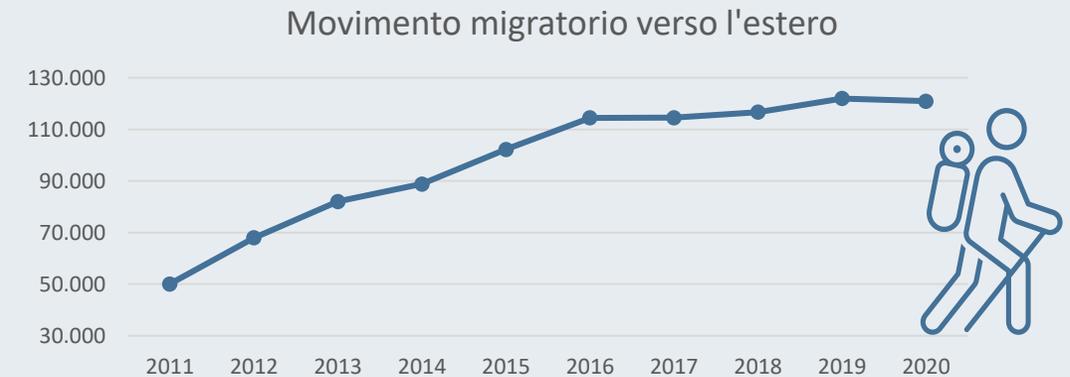
Nuovi assetti familiari



Riduzione del numero di figli per famiglia



Maggiore mobilità dei giovani

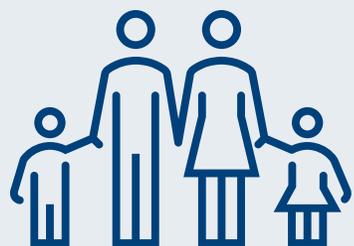


IL TERZO Perché

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

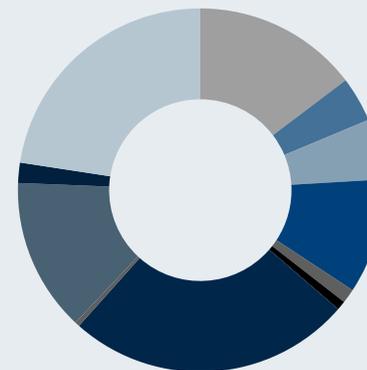


Il Private Banking gestisce Patrimoni Familiari



670.000
Famiglie con
patrimonio finanziario
>500K euro

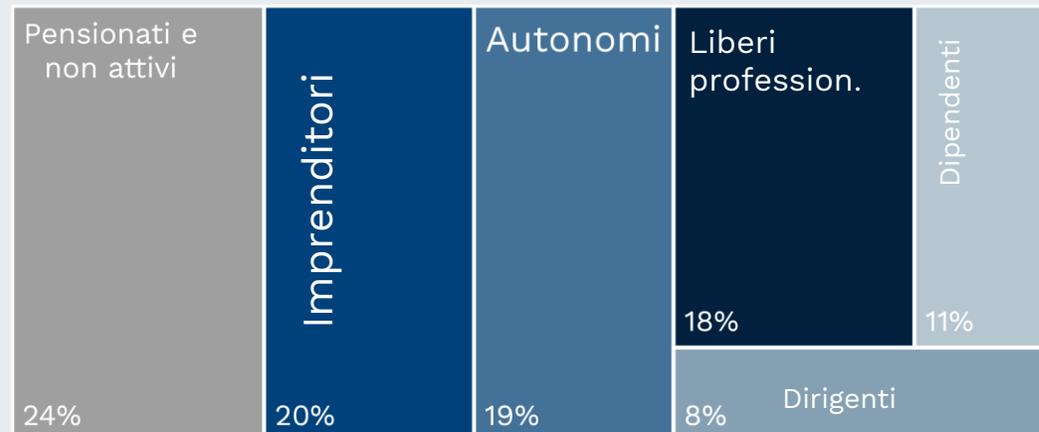
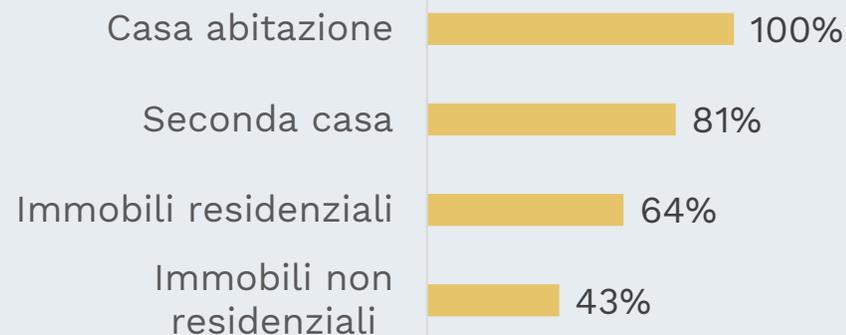
Ricchezza
finanziaria
investibile
media



1,8 MLN
euro

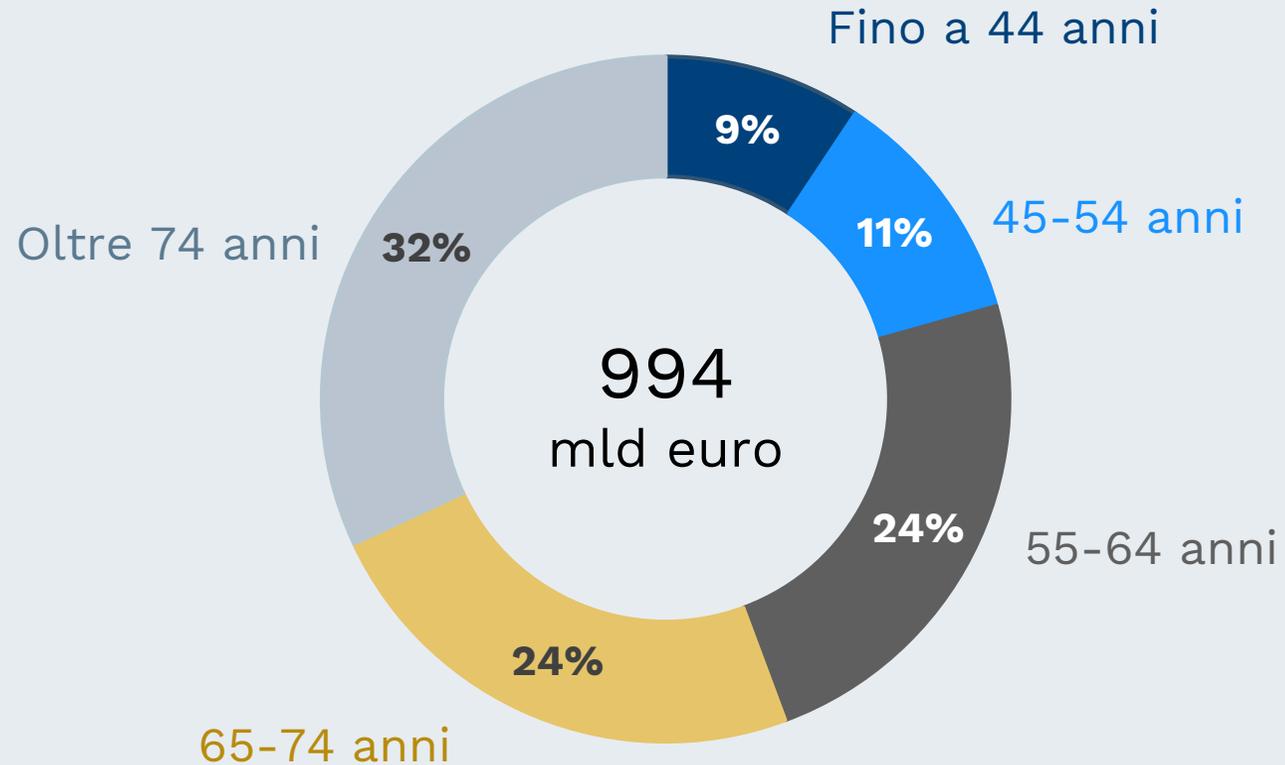


Immobili di proprietà



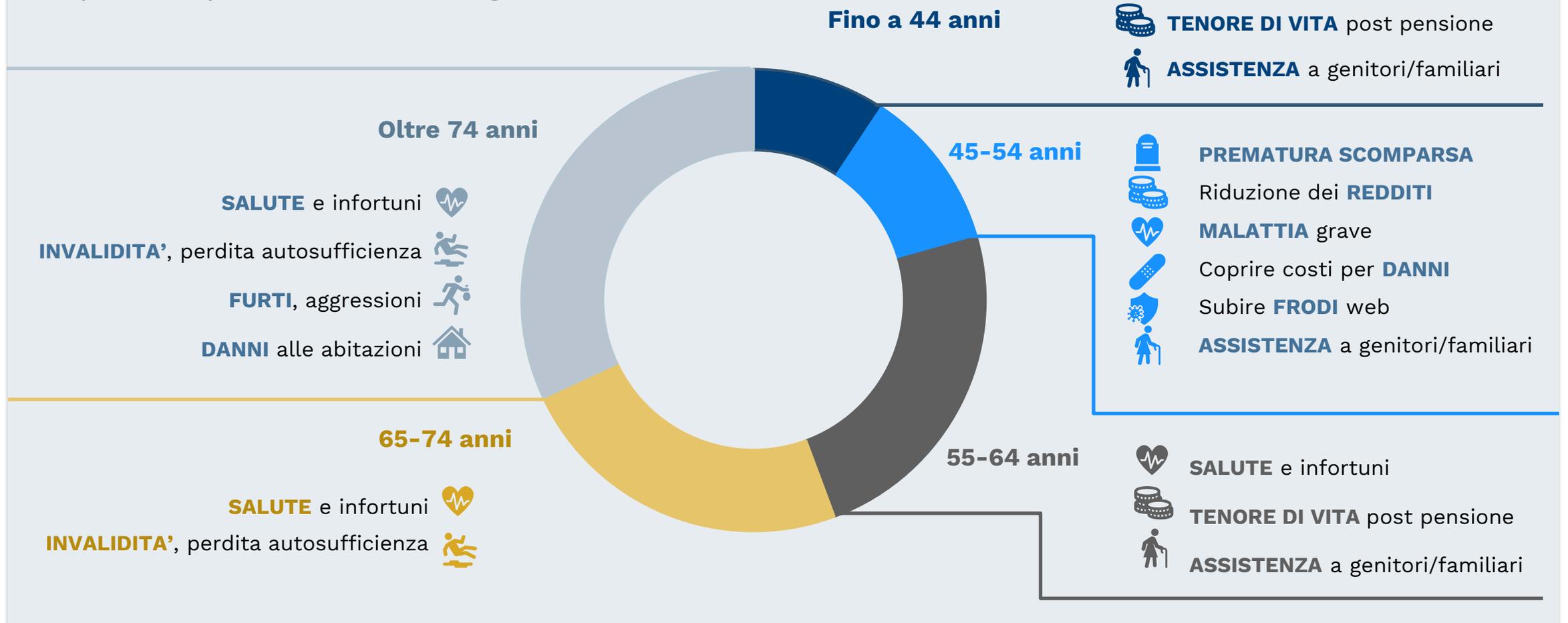
Nei Patrimoni Private coesistono valori, esigenze e preoccupazioni di più generazioni

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.

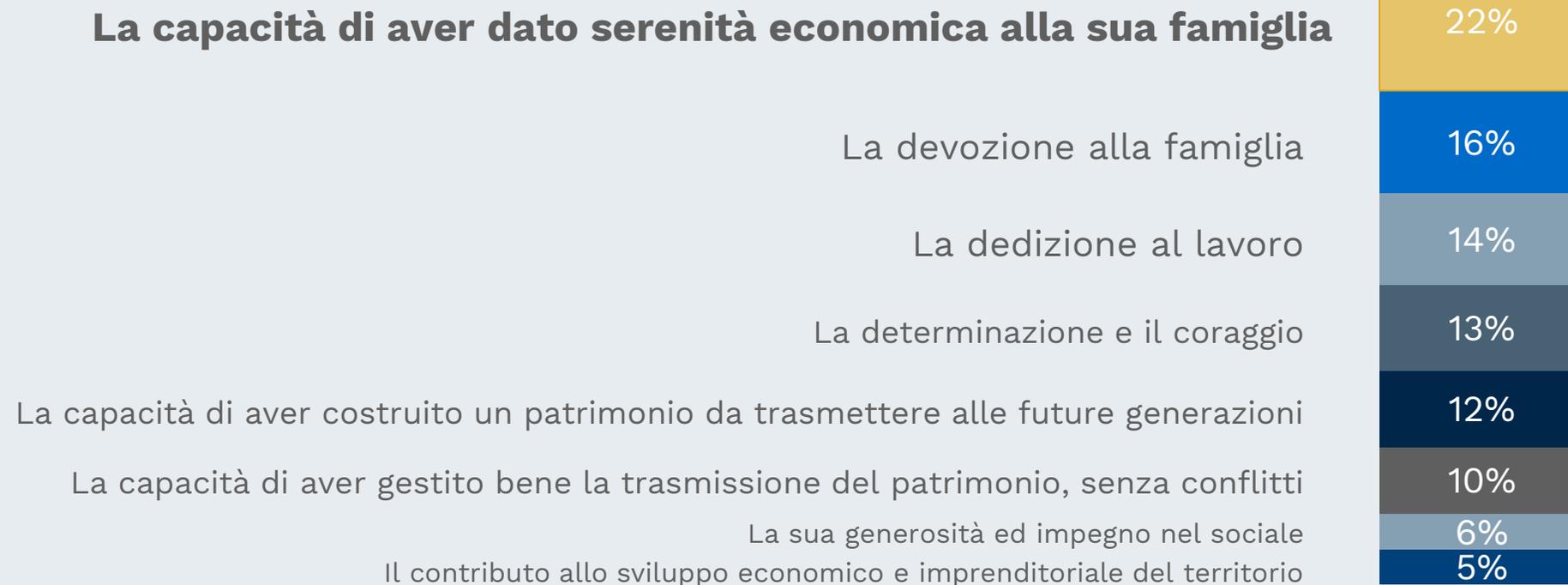
**Il progetto di vita più importante passa
dalla protezione**



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