



Il Private Banking per la **crecita**

Andrea Ragaini
Presidente AIPB

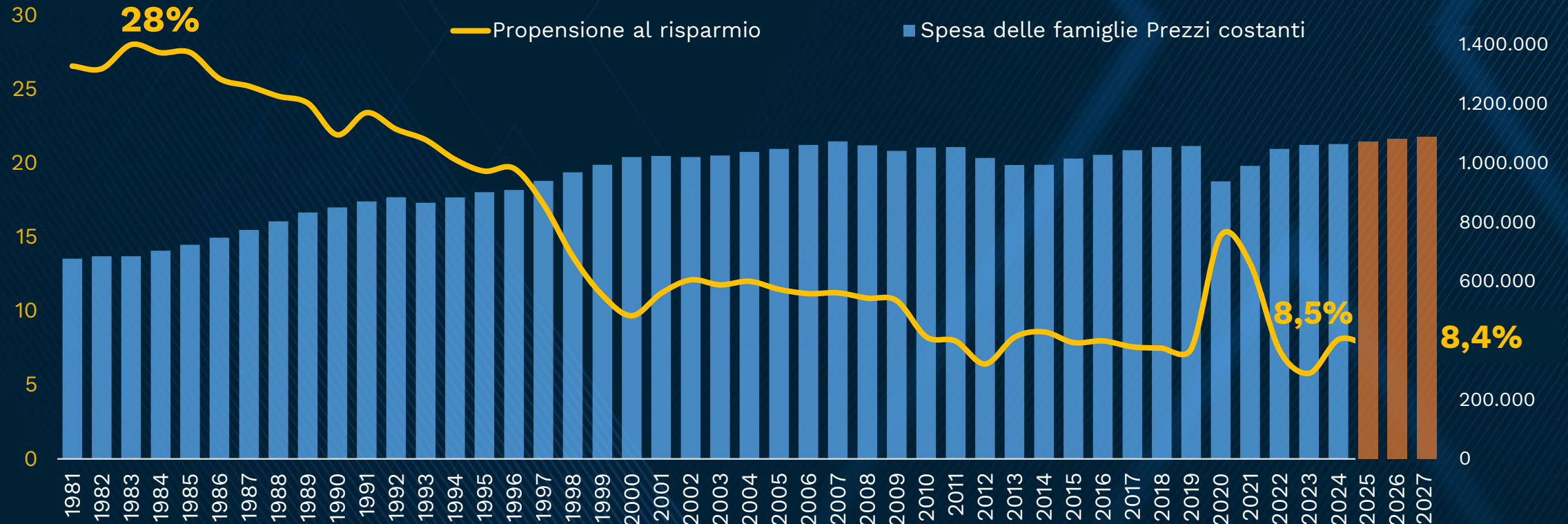


#AIPBforum24

CRESCITA

PERCHÉ IL TASSO DI RISPARMIO È SEMPRE PIÙ BASSO

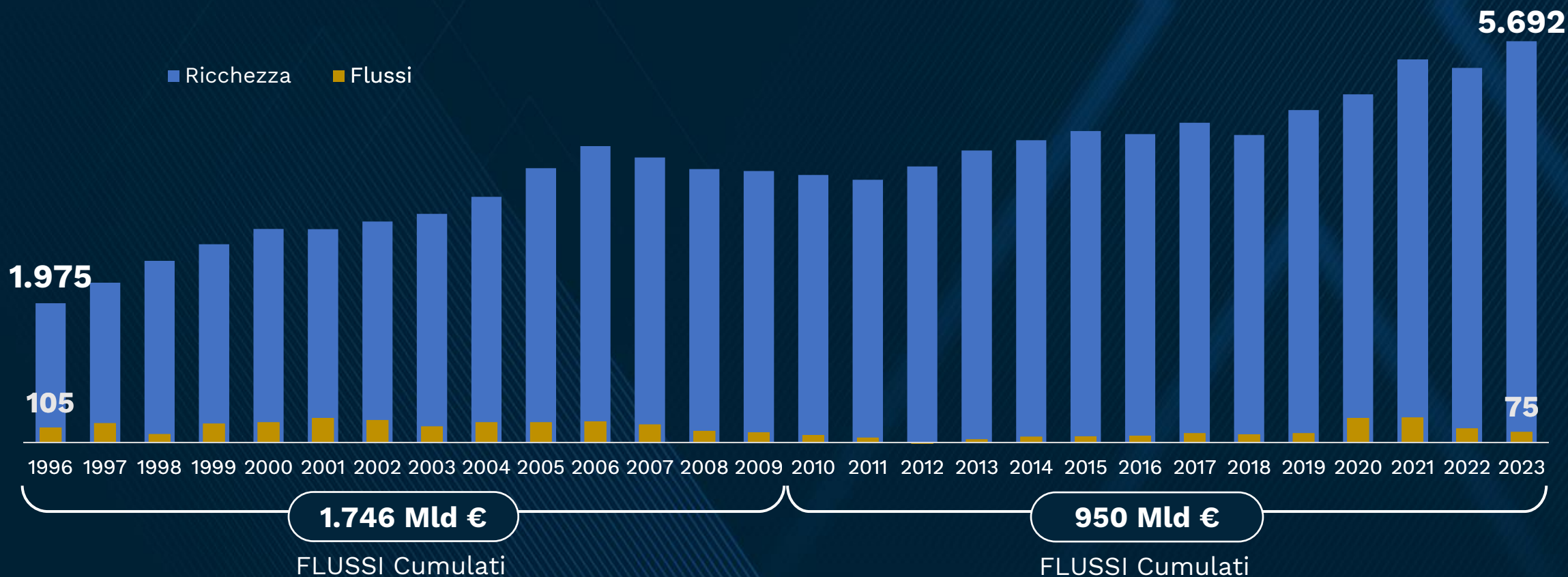
Propensione al risparmio (% reddito) e spesa delle famiglie Italiane (mln €, BASE: 2015)



Fonte: Prometeia, Rapporto di previsione Set-24

PERCHÉ CI SONO SEMPRE MENO FLUSSI... RISPETTO AGLI STOCK

Ricchezza finanziaria delle famiglie italiane – Ricchezza, Flussi (mld euro)



PERCHÉ LA VITA È SEMPRE PIÙ LUNGA



The Economist

How Xi's stinginess hurts the economy
Will AI supercharge Microsoft?
The real budget crunch is on Wall St
The fad for assassination

SEPTEMBER 10TH-OCTOBER 6TH 2023

LIVING TO 120

A SPECIAL REPORT ON HOW TO SLOW AGEING



Aspettativa di VITA a 84 anni
91 anni



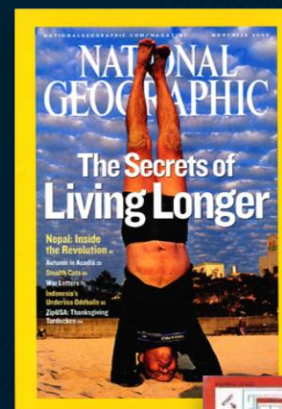
MIT Technology Review

OLD AGE IS OVER!

IF YOU WANT IT

The longevity issue

Get ready for the first anti-aging drugs p. 22
Design for seniors that doesn't suck p. 32 and p. 76
A visit with immortality's true believers p. 70



NATIONAL GEOGRAPHIC

The Secrets of Living Longer

Nepal: Inside the Revolution



The Economist

HOW TO MANAGE AN AGEING WORKFORCE

What Russia's winter reveals
China's pet shot
Europe's buy-out boom
Google's bubble pricked



SPECIAL EDITION

The Science of Living Longer

SECRETS OF AGING WELL
FOODS THAT KEEP YOU FIT
23 SURPRISING WAYS TO STAY YOUNG



NATIONAL GEOGRAPHIC

Blue Zones

THE SCIENCE OF LIVING LONGER

The world's healthiest places



HARVARD medicine

THE AGING ISSUE

Medicine and science



TIME

HOW TO LIVE LONGER BETTER

THE WORLD'S HEALTHIEST PLACES



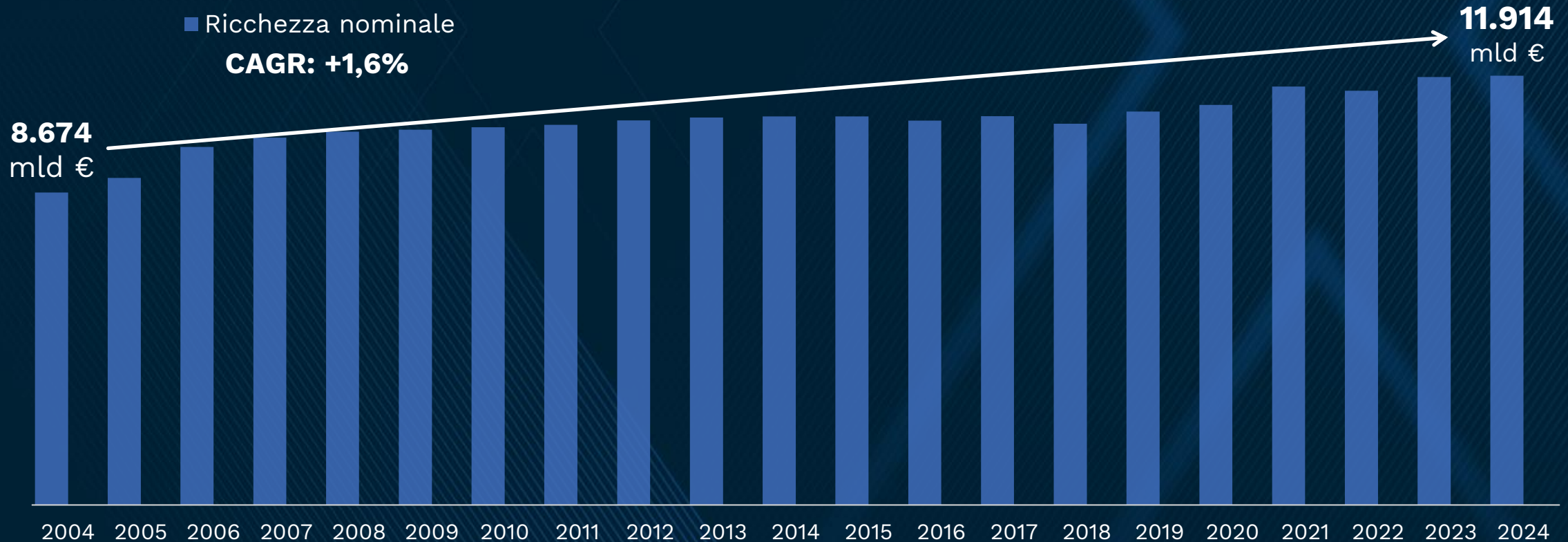
The Economist

The new old

SPECIAL REPORT
THE ECONOMICS OF LONGEVITY

PERCHÉ LA RICCHEZZA È CRESCIUTA NEL TEMPO IN TERMINI NOMINALI...

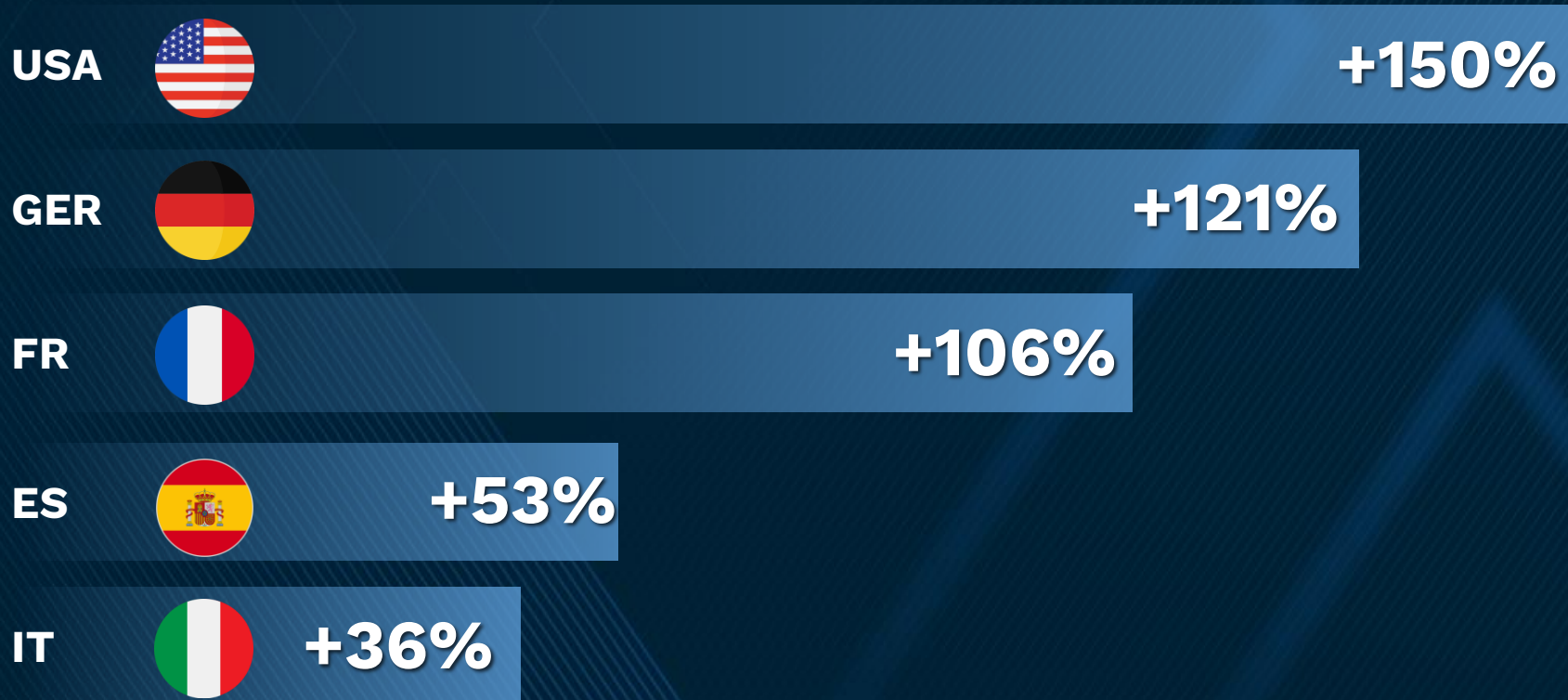
Ricchezza delle famiglie italiane, miliardi di €



Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat

...MENO CHE IN ALTRI PAESI

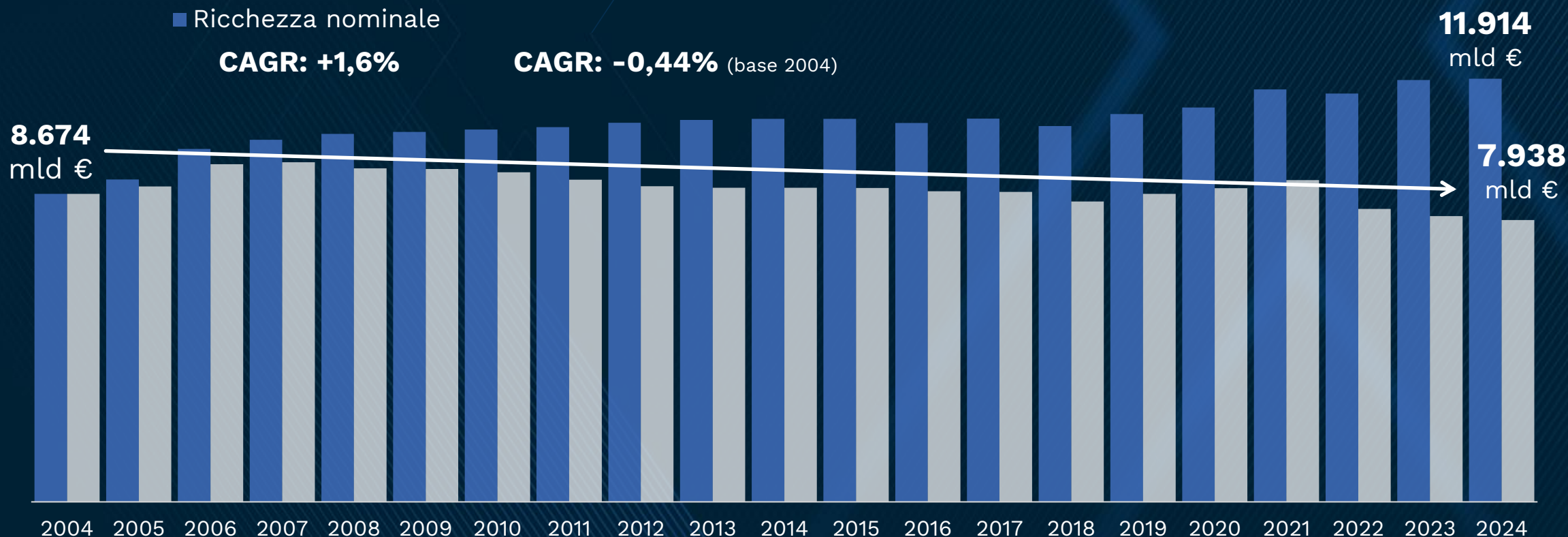
VARIAZIONE RICCHEZZA NOMINALE 2004 - 2023



Fonte: Elaborazione AIPB su dati Global Wealth Databook UBS, Global Wealth Report UBS; dati al 31.12.2023.

...MA SOPRATTUTTO NON È CRESCIUTA IN TERMINI REALI

Ricchezza delle famiglie italiane, miliardi di €



Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat

PERCHÉ LA RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE... E' UNA RISORSA CHIAVE DEL NOSTRO PAESE

Ricchezza delle
famiglie su Pil



Ricchezza
delle famiglie **PIL**

X 5,7

**PUÒ ESSERE UN MOLTIPLICATORE
VIRTUOSO DEL PIL**

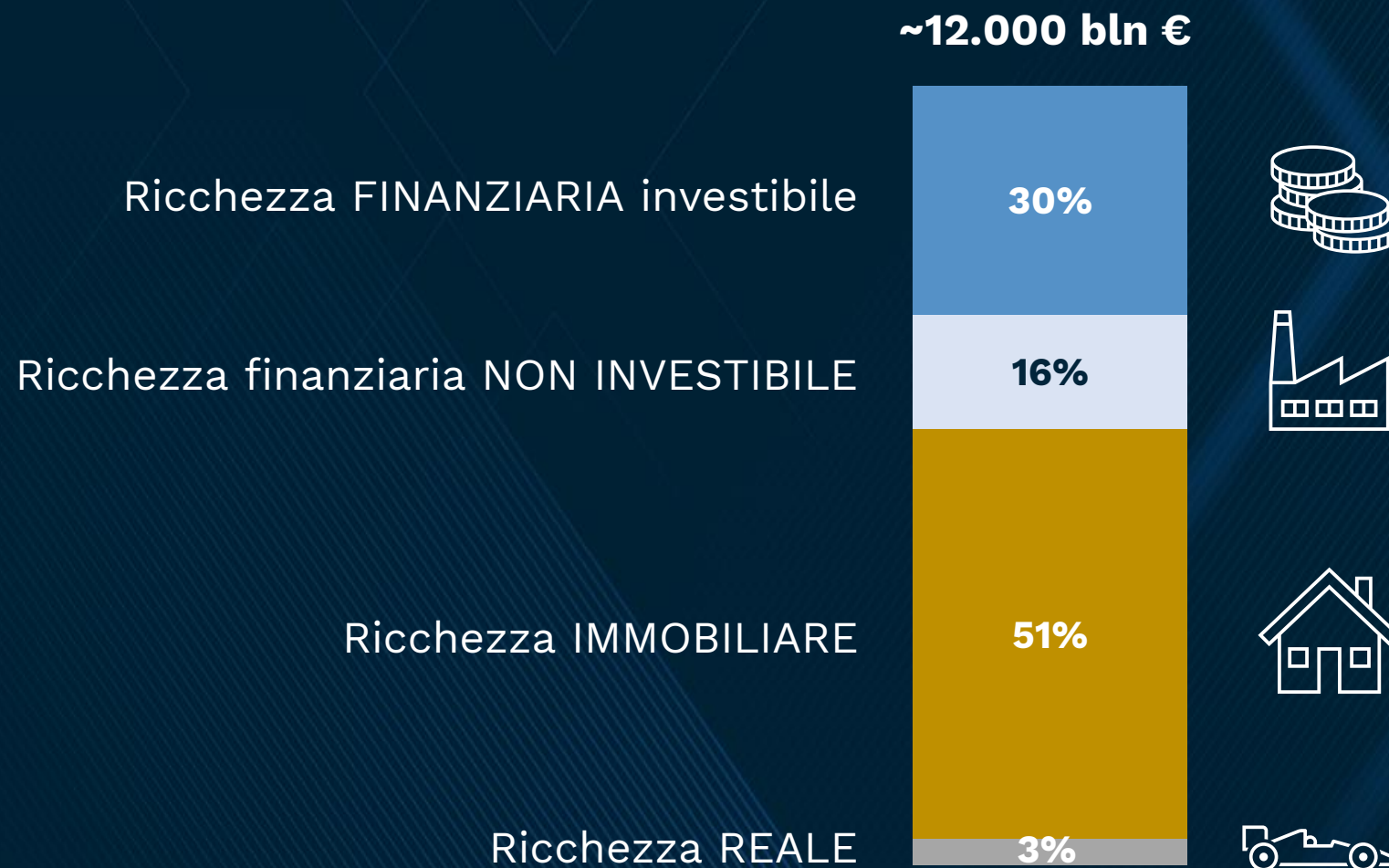
**E RIDARE VIGORE ALLA
GENERAZIONE DI REDDITO**

Fonte: Banca d'Italia, ISTAT

CRESCITA

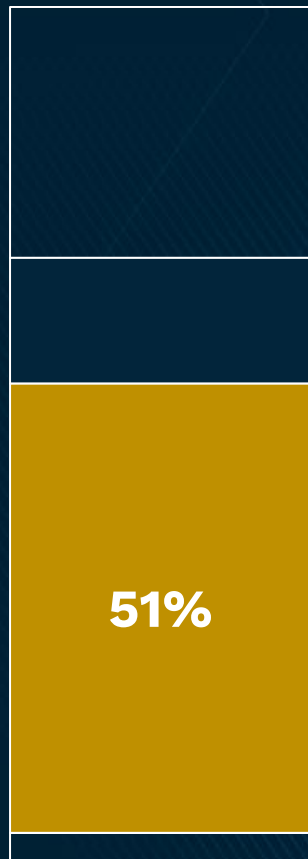
*L'allocazione del patrimonio delle Famiglie italiane
è adeguata alla nuova priorità?*

RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE ITALIANE



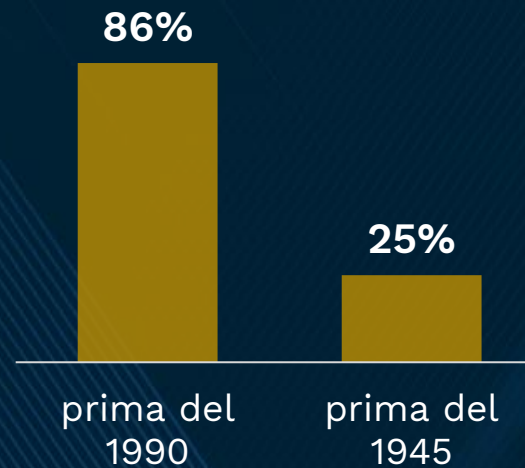
Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat; Prometeia 2023

RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE ITALIANE: MOLTI IMMOBILI



il patrimonio immobiliare «**VECCHIO**»

Immobili costruiti prima del ...



il **Territorio** è fragile ...

il **94%** dei comuni è a rischio per frane, alluvioni o erosione costiera

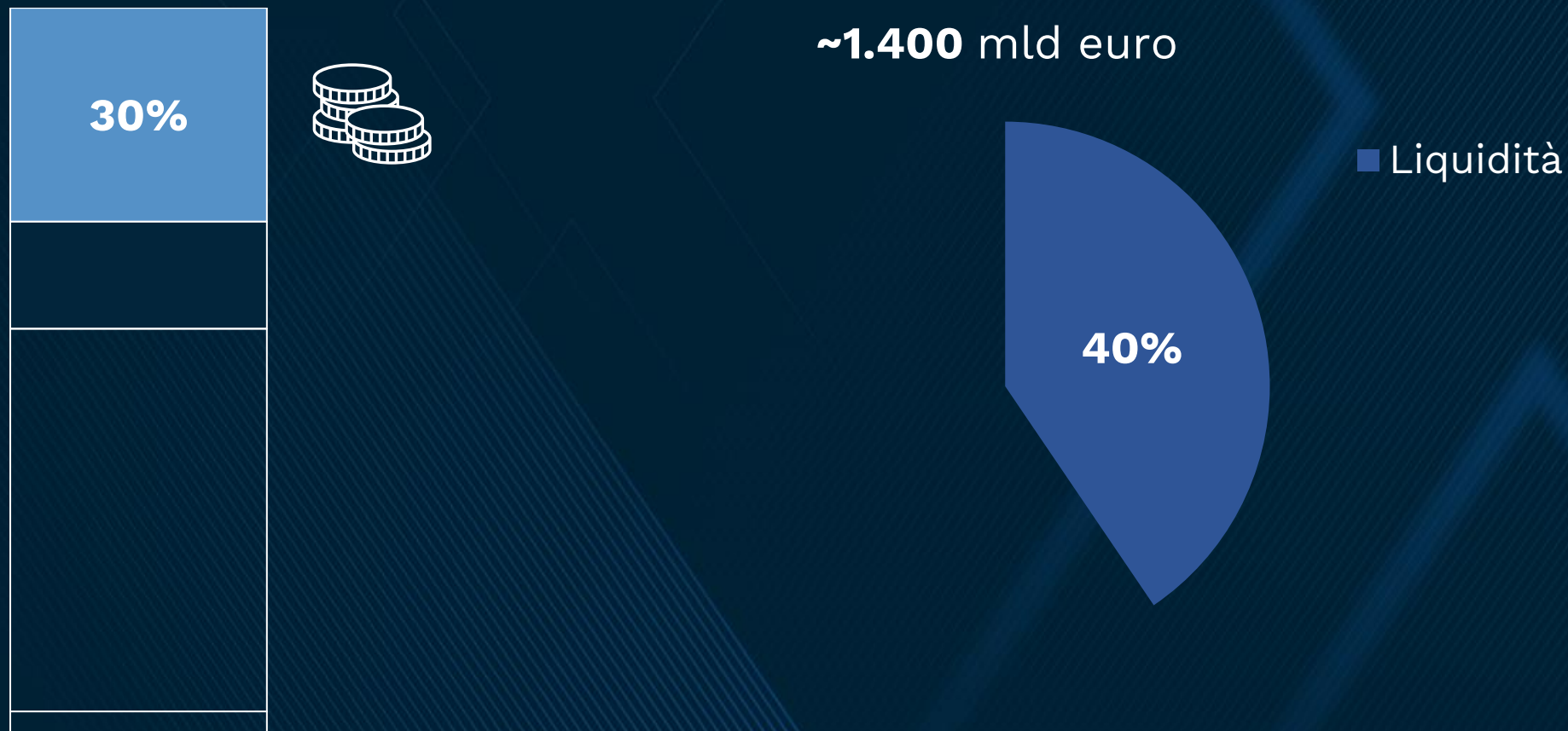
Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat; Prometeia 2023

Fonte: Cresme

Fonte: ISPRA

RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE

Ricchezza finanziaria sbilanciata su **DEPOSITI**



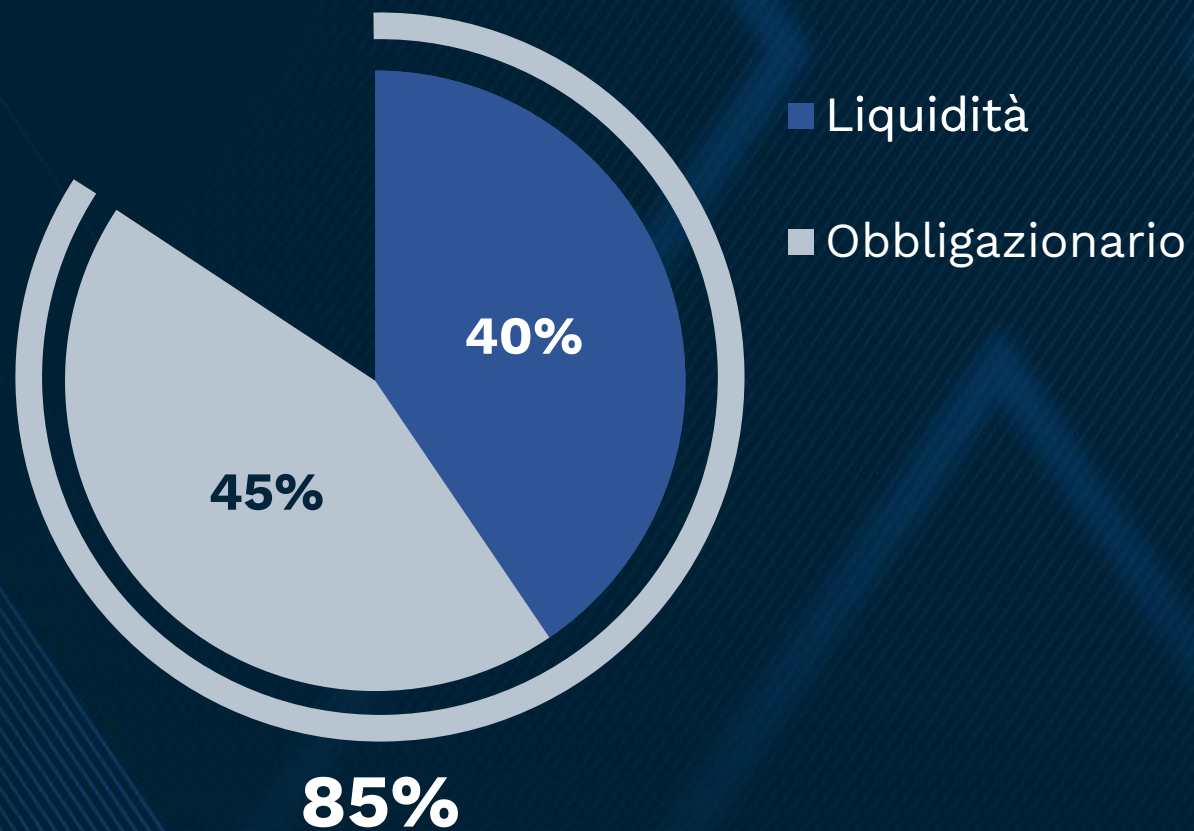
Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat; Prometeia 2023

Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia

RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE



Alta esposizione su COMPARTO OBBLIGAZIONARIO



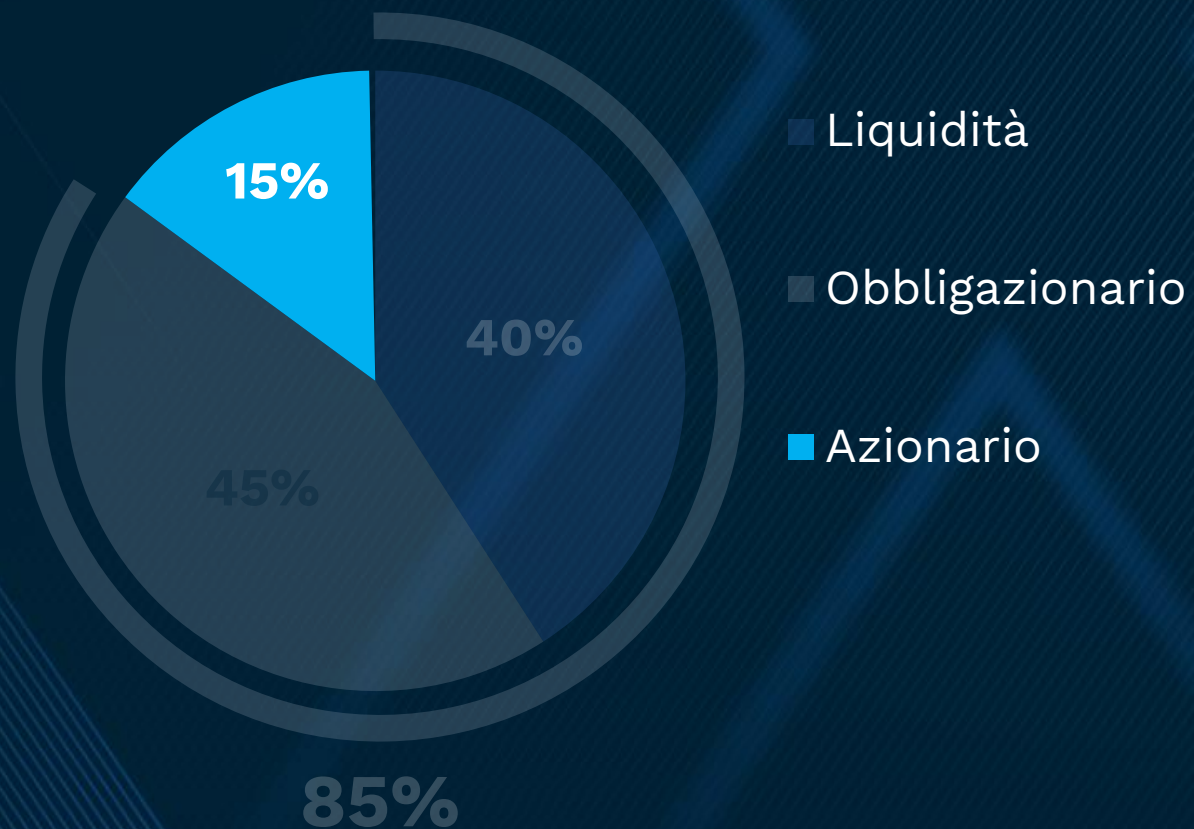
Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat; Prometeia 2023

Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia

RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE



Bassa esposizione su
AZIONARIO



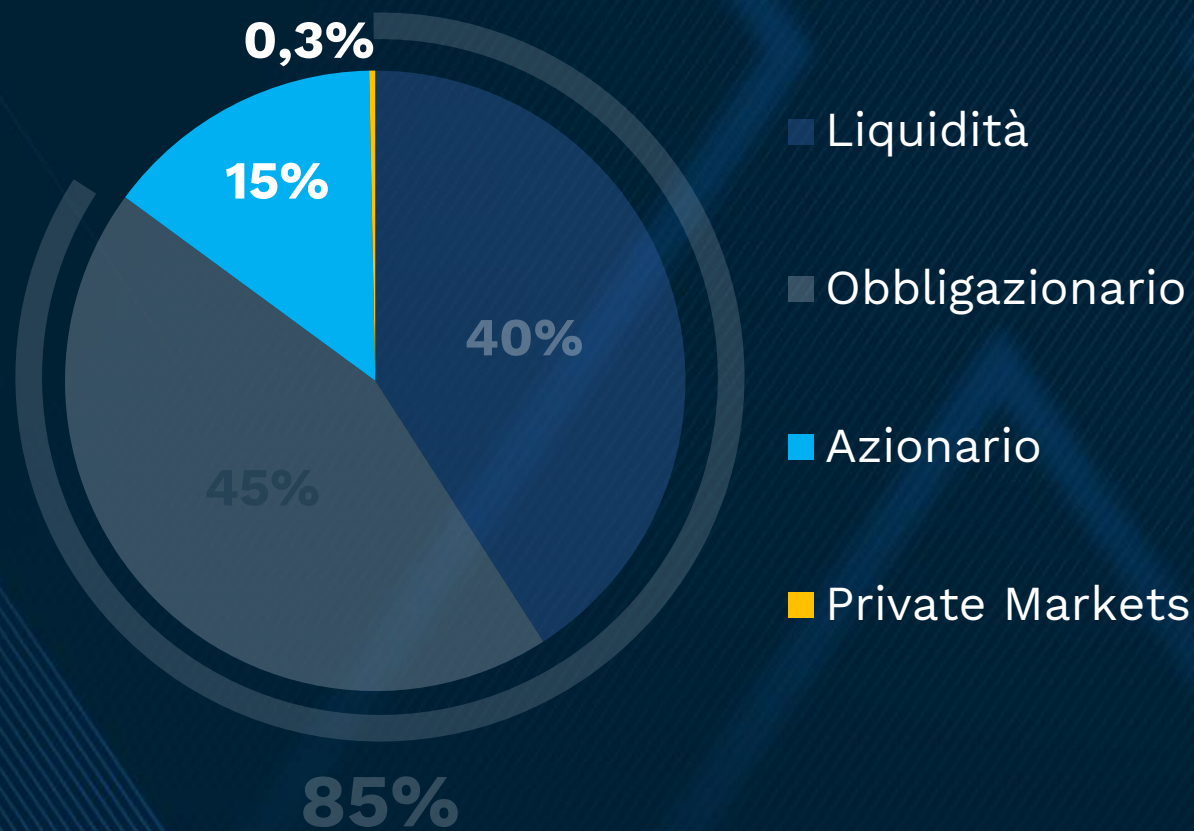
Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat; Prometeia 2023

Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia

RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ITALIANE



MERCATI PRIVATI non materiali



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

Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia

CRESCITA

Cosa può fare il Private Banking?



**GUIDARE GLI INVESTITORI
PORTANDO RAZIONALITÀ E CONSAPEVOLEZZA**

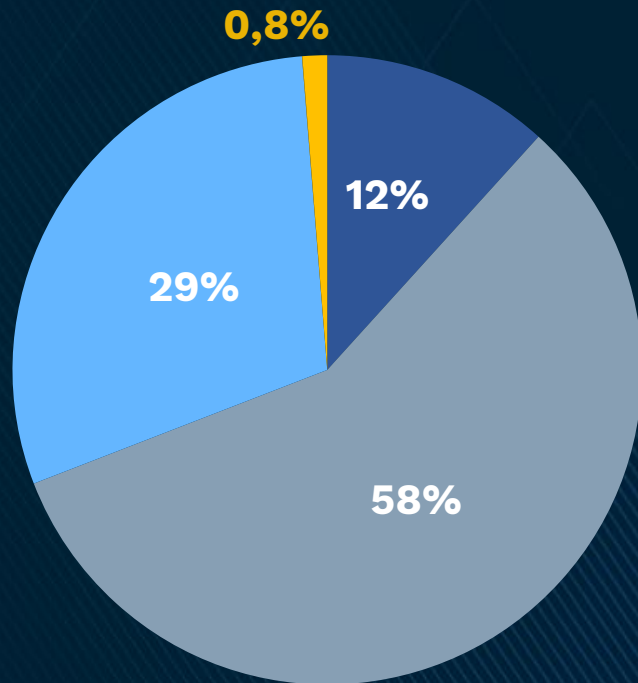


**SOSTENERE GLI IMPRENDITORI
NELL'ATTUAZIONE DI STRATEGIE DI CRESCITA**

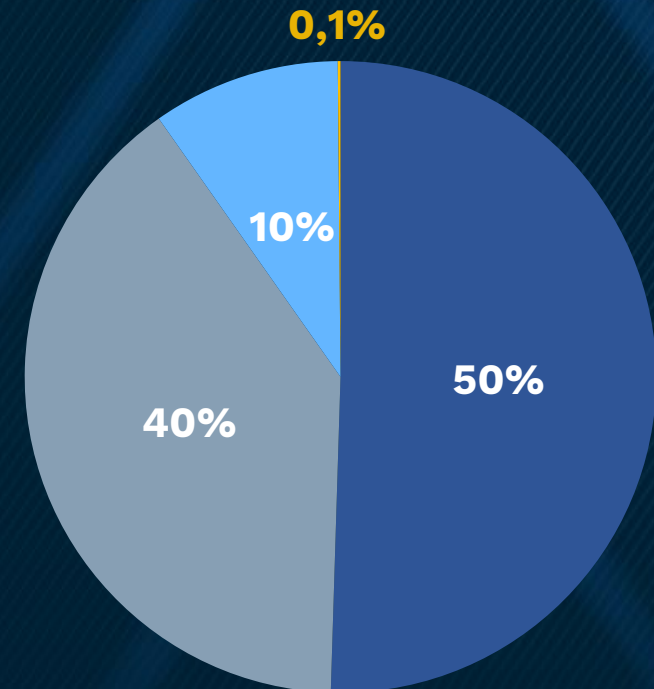
CLIENTI PRIVATE: ASSET ALLOCATION PIÙ ORIENTATA ALLA CRESCITA

«ESPOSIZIONE ALLE ASSET CLASS»

FAMIGLIE SERVITE DA PB



FAMIGLIE ITALIANE (NO PB)

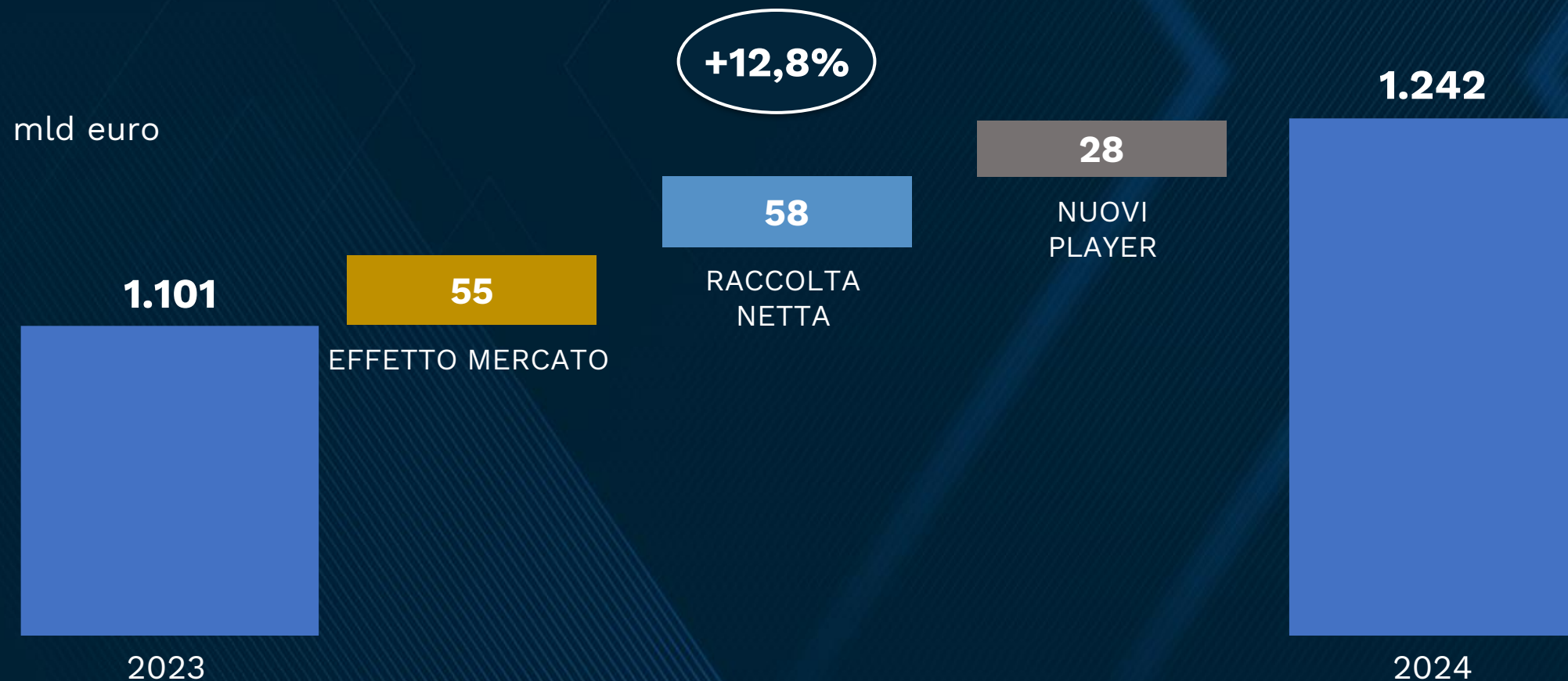


- Liquidità
- Obbligazionario
- Azionario
- Private Markets

Fonte: Elaborazioni AIPB su AIPB, Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia

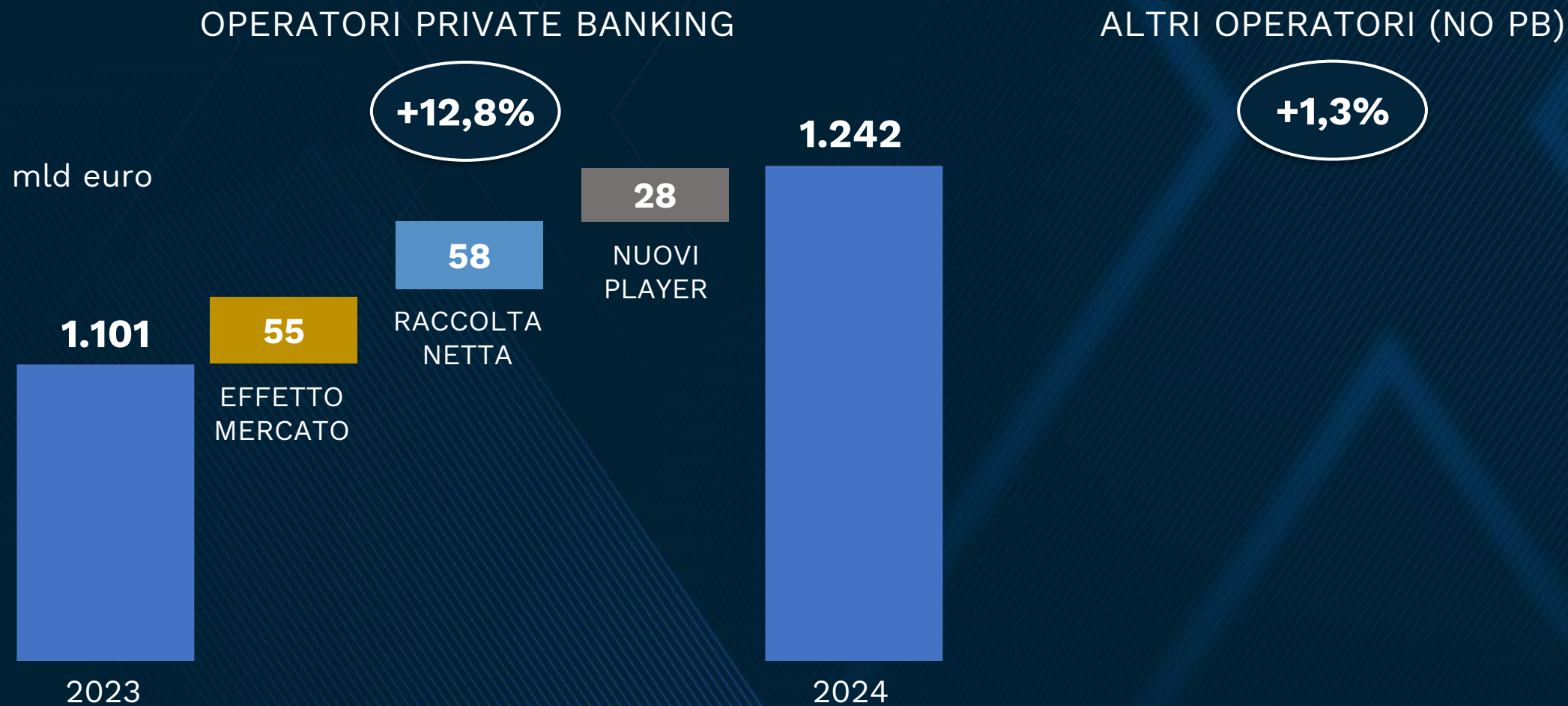
I NUMERI DEL PRIVATE BANKING NEL 2024. PROSEGUE LA CRESCITA

OPERATORI PRIVATE BANKING



Fonte: AIPB – Prometeia

I NUMERI DEL PRIVATE BANKING NEL 2024. PROSEGUE LA CRESCITA ... ANCHE IN TERMINI RELATIVI



Fonte: AIPB – Prometeia

MA VOGLIAMO E POSSIAMO FARE DI PIÙ

DIMINUIRE QUOTA
DI LIQUIDITÀ

91%

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

92%

ALLUNGARE ORIZZONTE
TEMPORALE

88%

«Pensando al portafoglio medio della Vostra clientela, quali sono gli ambiti di ottimizzazione per la conservazione e la crescita del patrimonio nel lungo periodo? (% operatori che hanno risposto ampio spazio+medio spazio)

Fonte: AIPB «Orientamenti di Business» 2024

DIMINUIRE QUOTA
DI LIQUIDITÀ

91%

AUMENTANDO LA PROTEZIONE

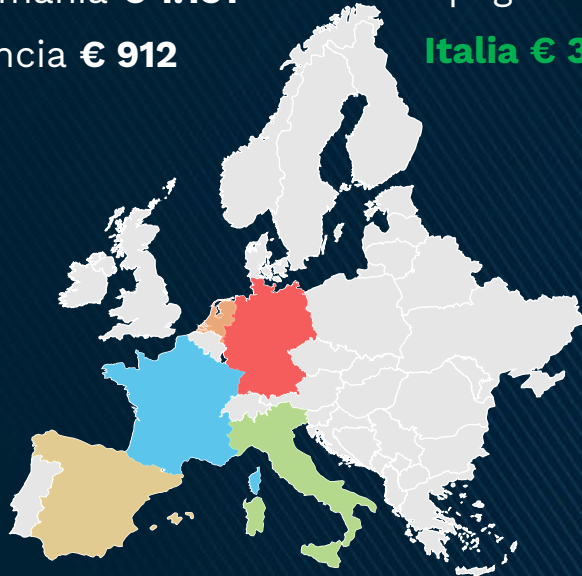
91%

AUMENTANDO LA PROTEZIONE

DIMINUIRE QUOTA DI LIQUIDITÀ

BASSA PENETRAZIONE DEI PRODOTTI ASSICURATIVI
Euro premi per abitante escluso Auto

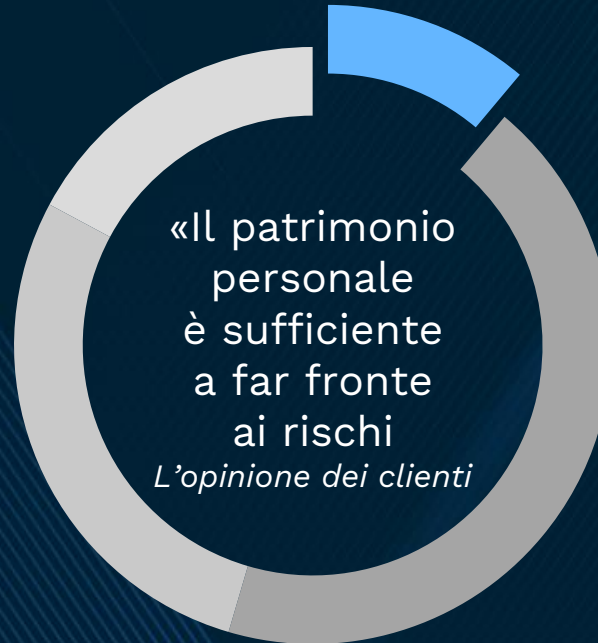
Olanda € 3.434	Belgio € 805
Germania € 1.131	Spagna € 549
Francia € 912	Italia € 300



Fonte: elaborazioni ANIA su dati Insurance Europe e Eurostat

ANCHE I CLIENTI NE SONO CONSAPEVOLI

Solo l'**11%** ne è convinto



Fonte: AIPB Bva-DOXA «Indagine sulla clientela Private in Italia»

COME INDUSTRY STIAMO LAVORANDO SU



Fonte: AIPB - Prometeia «Private Protection: soluzioni e servizi assicurativi dedicati alla clientela Private» 2024

MA VOGLIAMO E POSSIAMO FARE DI PIÙ: IL PENSIERO DEI LEADER

DIMINUIRE QUOTA
DI LIQUIDITÀ

91%

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

92%

«Pensando al portafoglio medio della Vostra clientela, quali sono gli ambiti di ottimizzazione per la conservazione e la crescita del patrimonio nel lungo periodo? (% operatori che hanno risposto ampio spazio+medio spazio)

Fonte: AIPB «Orientamenti di Business» 2024

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

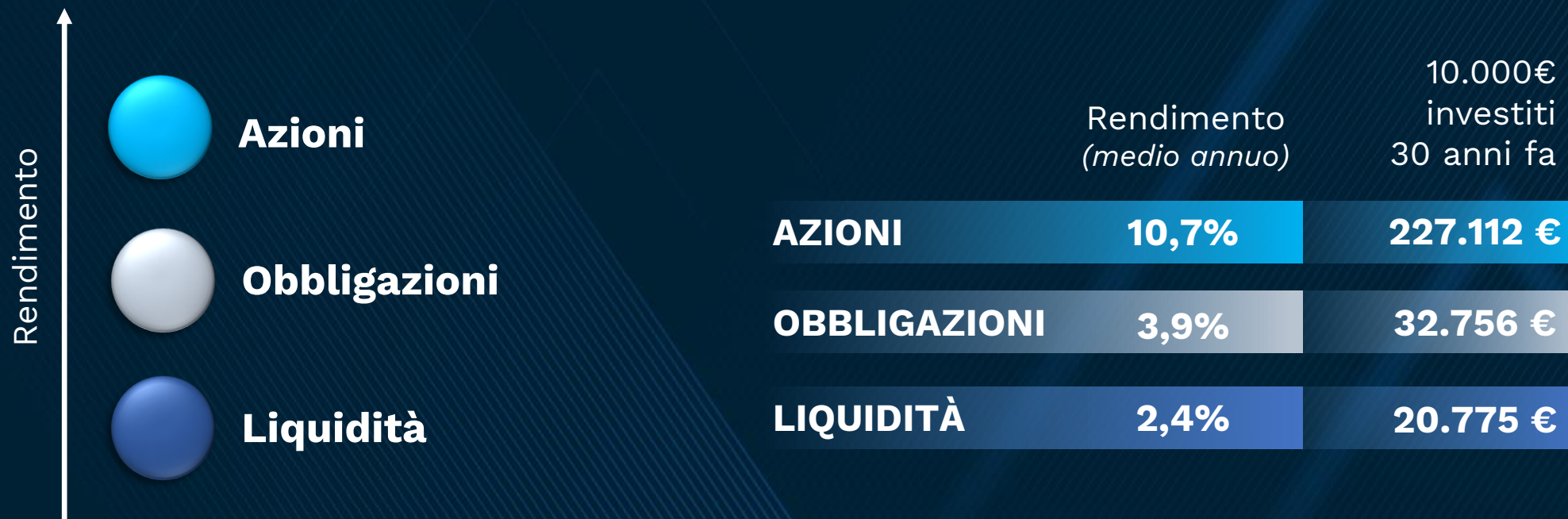
AUMENTANDO L'AZIONARIO
92%
NEI PORTAFOGLI

92%

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

AUMENTANDO L'AZIONARIO NEI PORTAFOGLI

Rendimento annualizzato per Asset Class degli ultimi 30 ANNI



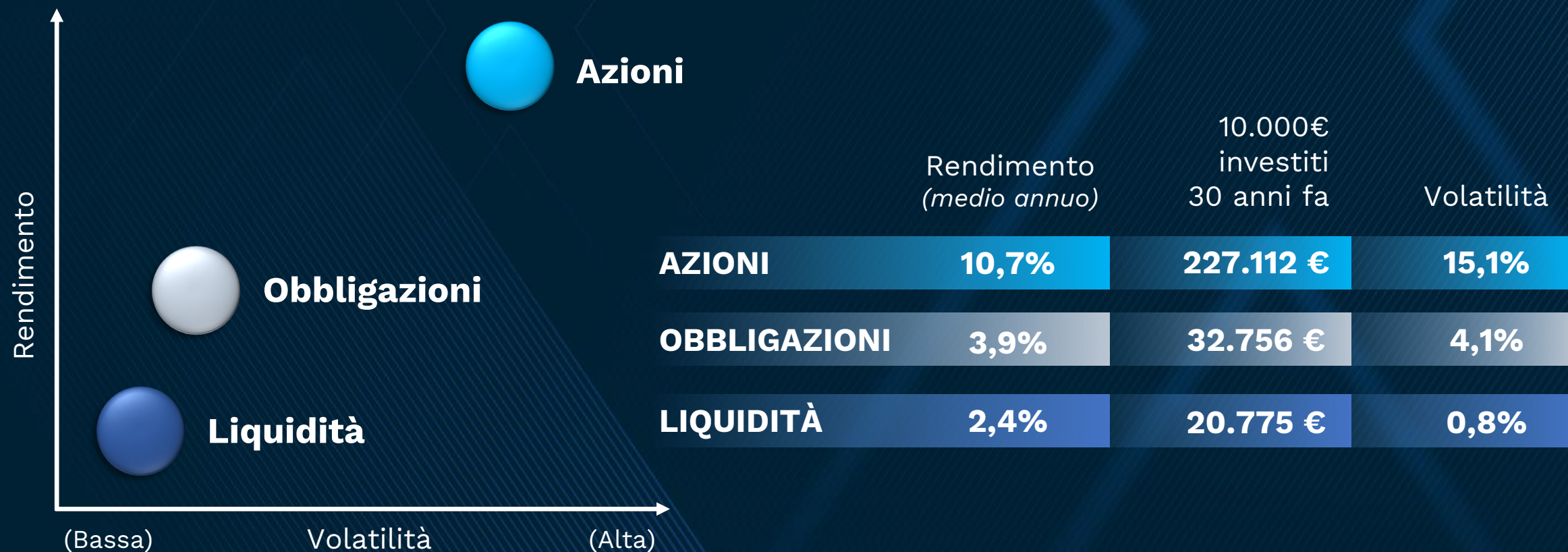
Fonte: elaborazione AIPB con dati a ottobre 2024. LIQUIDITÀ: dal 2000 Indice aggregato monetario €, precedente media mercato monetario Francia Italia, Germania; OBBLIGAZIONARIO 70% Indice aggregato Area € 30% indice obbligazionario globale; AZIONARIO: S&P500 Total Return

92%

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

AUMENTANDO L'AZIONARIO NEI PORTAFOGLI

Rendimento annualizzato per Asset Class degli ultimi 30 ANNI



Fonte: elaborazione AIPB con dati a ottobre 2024. LIQUIDITÀ: dal 2000 Indice aggregato monetario €, precedente media mercato monetario Francia Italia, Germania; OBBLIGAZIONARIO 70% Indice aggregato Area € 30% indice obbligazionario globale; AZIONARIO: S&P500 Total Return

92%

AUMENTANDO L'AZIONARIO NEI PORTAFOGLI

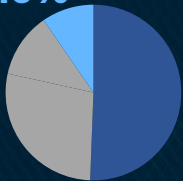
Solo Azionario
227.112

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

3 Portafogli

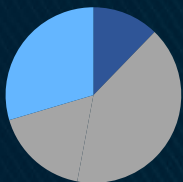
PF 1 – Famiglie ITA (NO PB)

10%



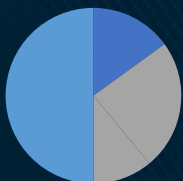
PF 2 – Famiglie PB

29%



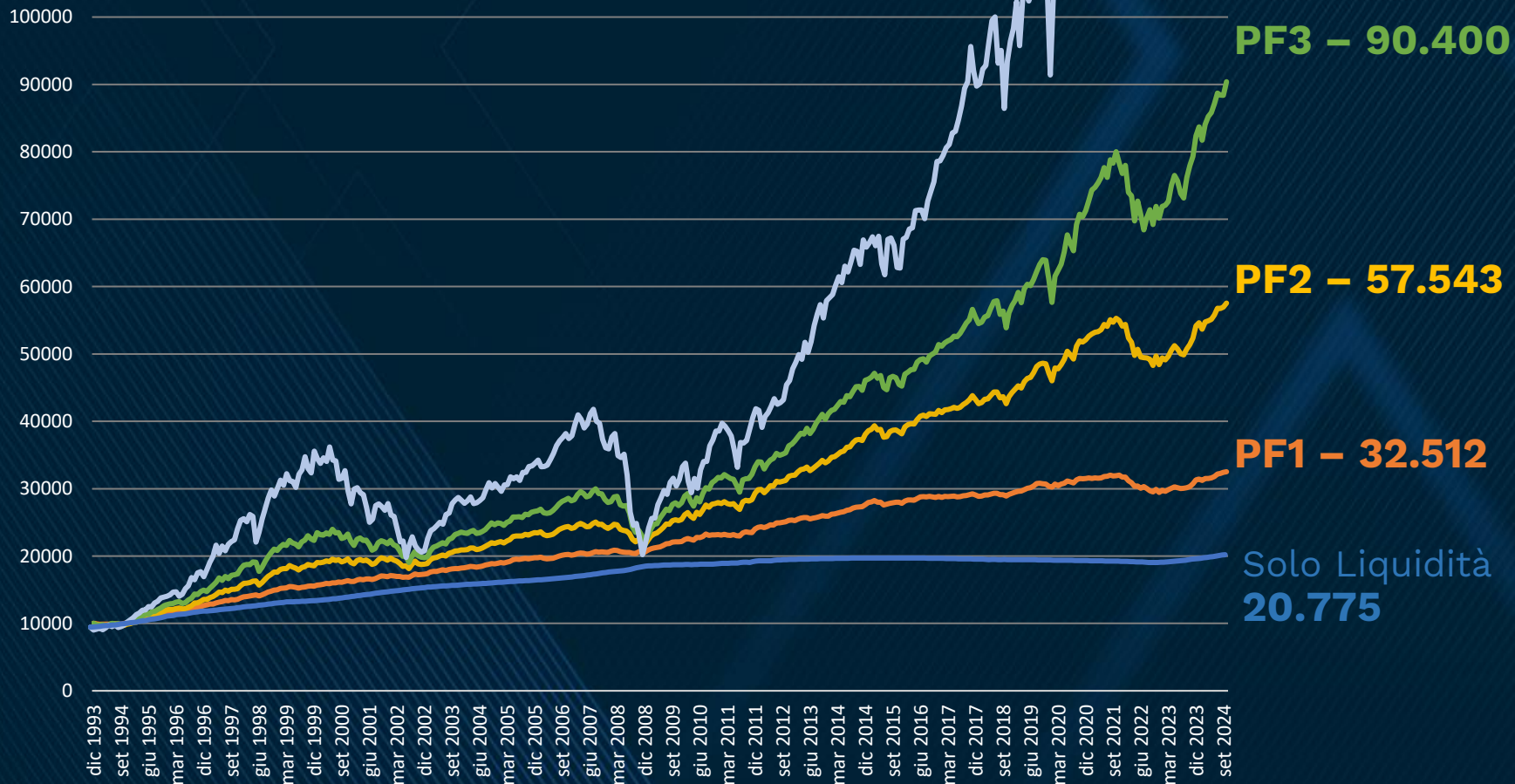
PF 3 – Crescita

50%



■ Liquidità
■ Obbligazionario
■ Azionario

10.000 euro investiti 30 anni fa



Fonte: Elaborazioni AIPB su modello e dati Cucurachi-Pomante

92%

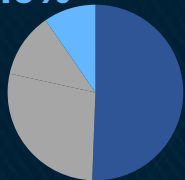
AUMENTANDO L'AZIONARIO NEI PORTAFOGLI

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

3 Portafogli

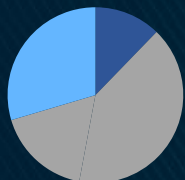
PF 1 – Famiglie ITA (NO PB)

10%



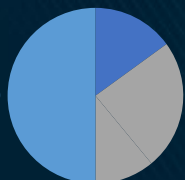
PF 2 – Famiglie PB

29%



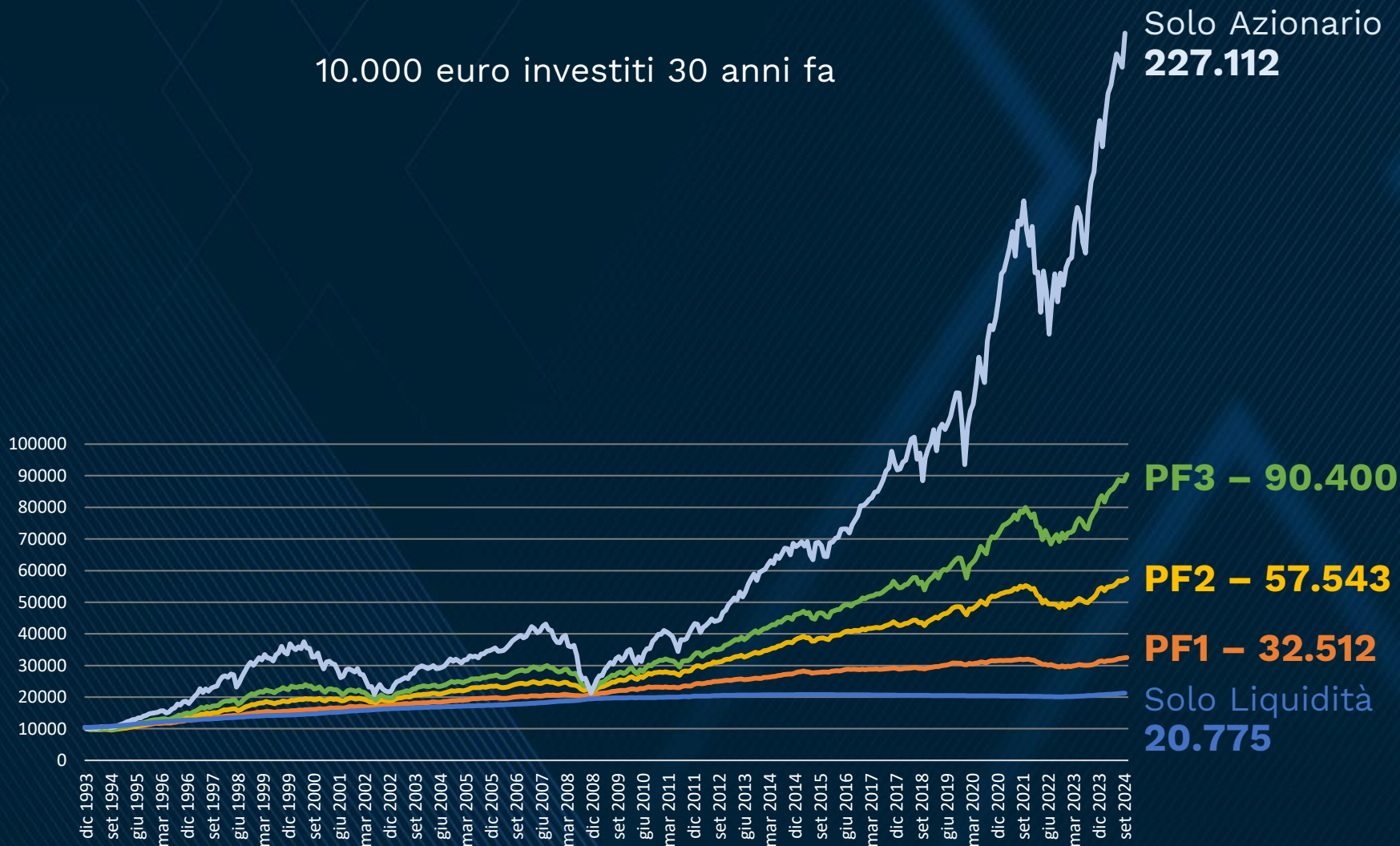
PF 3 – Crescita

50%



- Liquidità
- Obbligazionario
- Azionario

10.000 euro investiti 30 anni fa



Fonte: Elaborazioni AIPB su modello e dati Cucurachi-Pomante

MA VOGLIAMO E POSSIAMO FARE DI PIÙ: IL PENSIERO DEI LEADER

DIMINUIRE QUOTA
DI LIQUIDITÀ

91%

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

92%

ALLUNGARE ORIZZONTE
TEMPORALE

88%

«Pensando al portafoglio medio della Vostra clientela, quali sono gli ambiti di ottimizzazione per la conservazione e la crescita del patrimonio nel lungo periodo? (% operatori che hanno risposto ampio spazio+medio spazio)

Fonte: AIPB «Orientamenti di Business» 2024

ALLUNGARE ORIZZONTE
TEMPORALE

RIDUCENDO L'EMOTIVITÀ
AUMENTANDO I MERCATI
PRIVATI NEI PORTAFOGLI

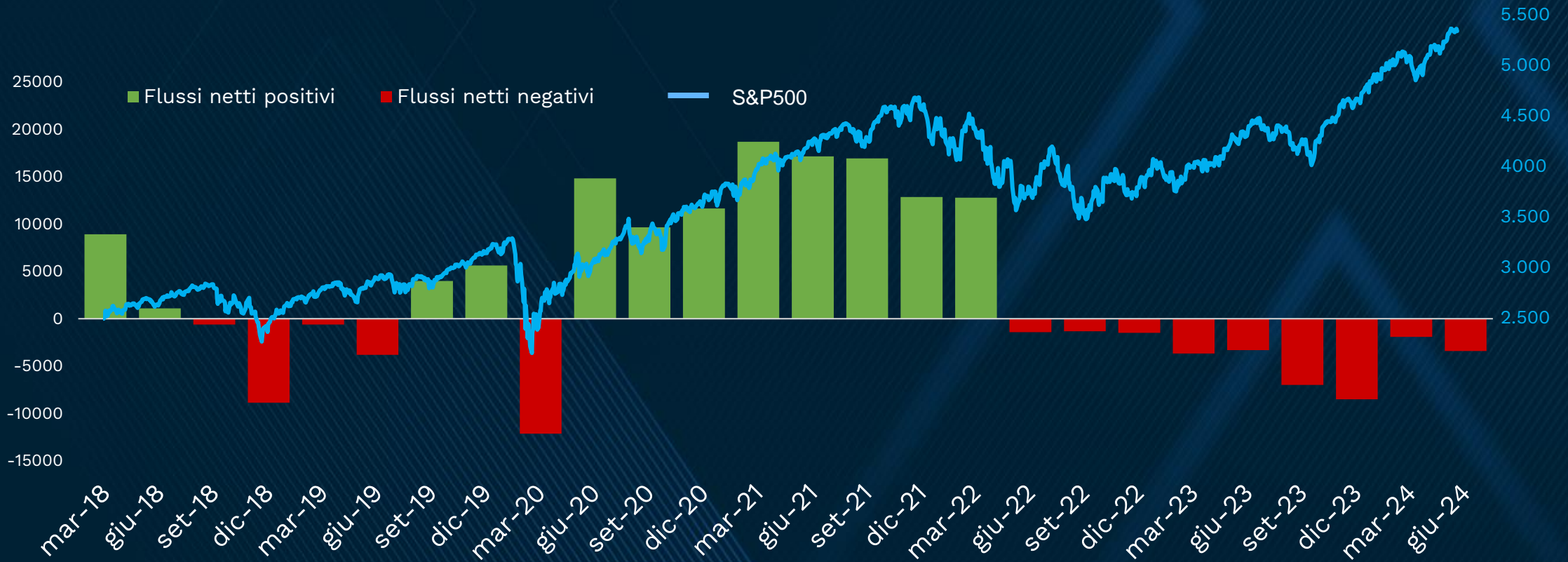
88%

88%

RIDUCENDO L'EMOTIVITÀ

ALLUNGARE
ORIZZONTE
TEMPORALE

Andamento azionario rispetto alla raccolta netta trimestrale dei fondi aperti distribuiti in Italia (mln €)



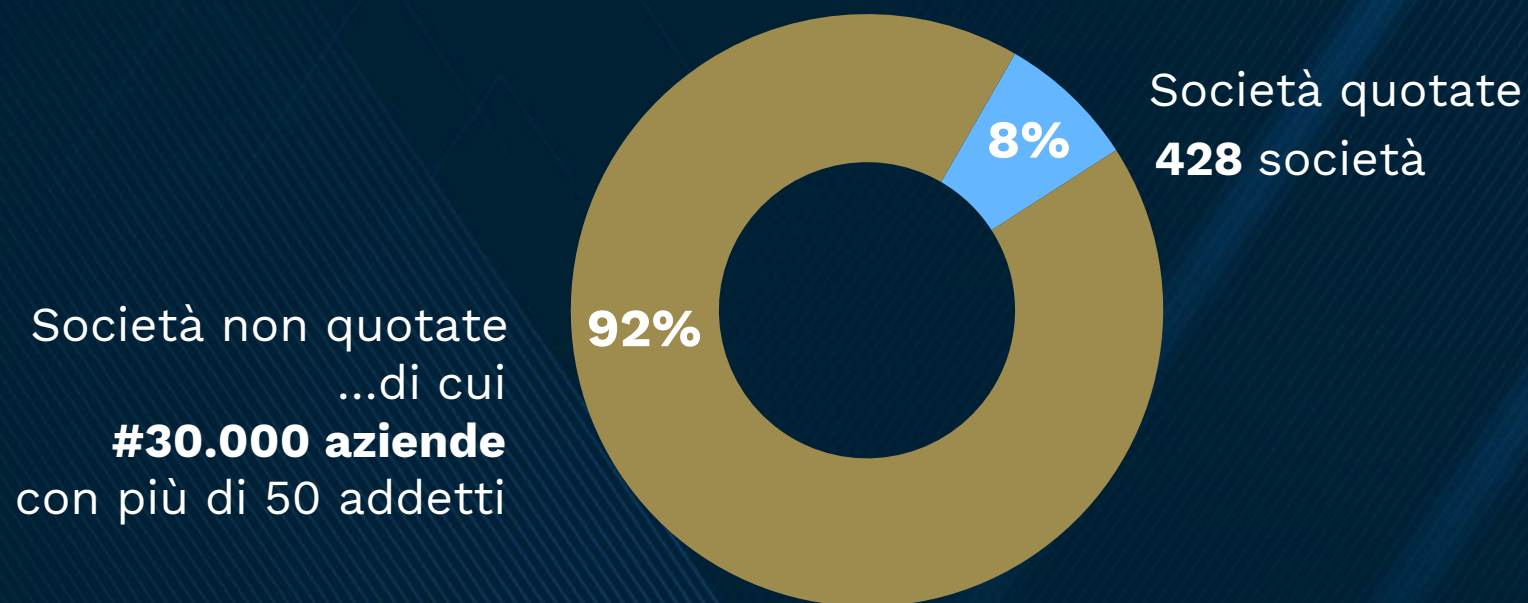
Fonte: Elaborazione AIPB su dati Assogestioni, Facset:

88%

ALLUNGARE
ORIZZONTE
TEMPORALE

AUMENTANDO I MERCATI PRIVATI NEI PORTAFOGLI

Valore aggiunto quotate ITALIA su valore aggiunto totale



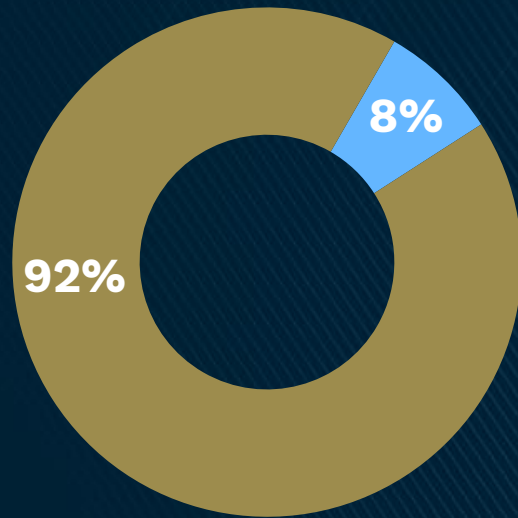
Fonte: Elaborazione AIPB su dati ISTAT e Bilanci aziende quotate, CONSOB

88%

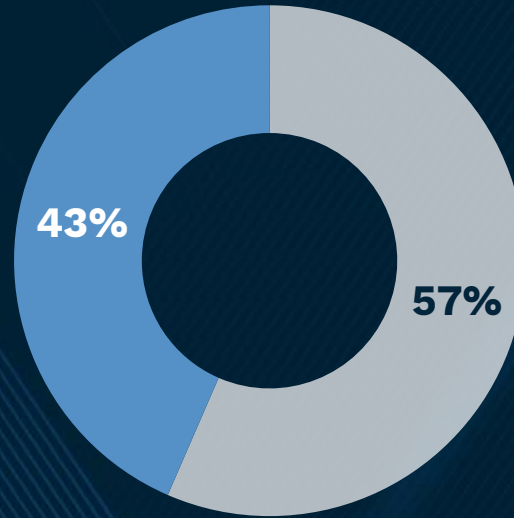
ALLUNGARE
ORIZZONTE
TEMPORALE

GUARDANDO DI PIÙ ALLE OPPORTUNITÀ DEI MERCATI PRIVATI

Valore aggiunto quotate ITALIA su valore aggiunto totale

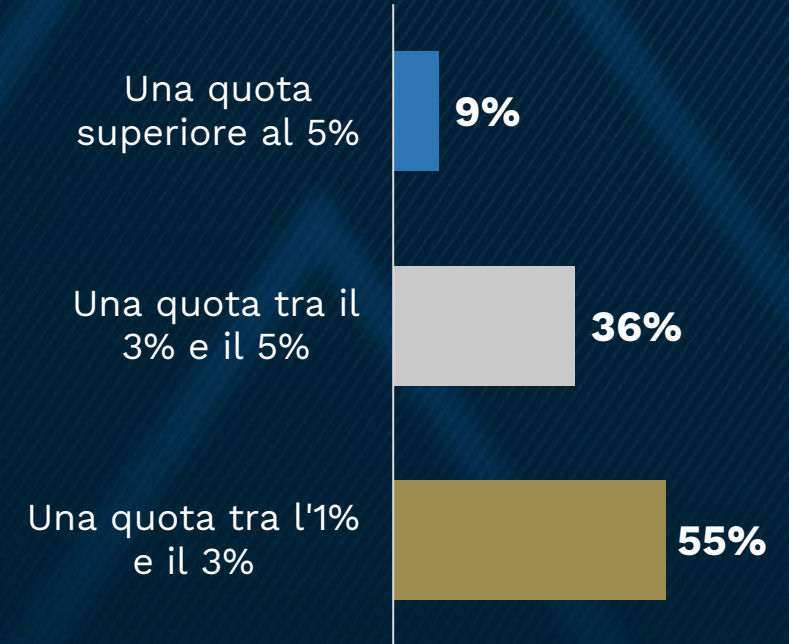


Private Markets: **IMPORTANZA** nella visione strategica



■ Molto ■ Abbastanza

Private Markets: **PESO** nei prossimi 3-5 anni?



Fonte: Elaborazione AIPB su dati ISTAT e Bilanci aziende quotate, CONSOB

Fonte: AIPB «Private Markets nel Private Banking»

MA VOGLIAMO E POSSIAMO FARE DI PIÙ: IL PENSIERO DEI LEADER

DIMINUIRE QUOTA
DI LIQUIDITÀ

91%

+ PROTEZIONE

MIGLIORARE
DIVERSIFICAZIONE

92%

+ AZIONARIO

ALLUNGARE ORIZZONTE
TEMPORALE

88%

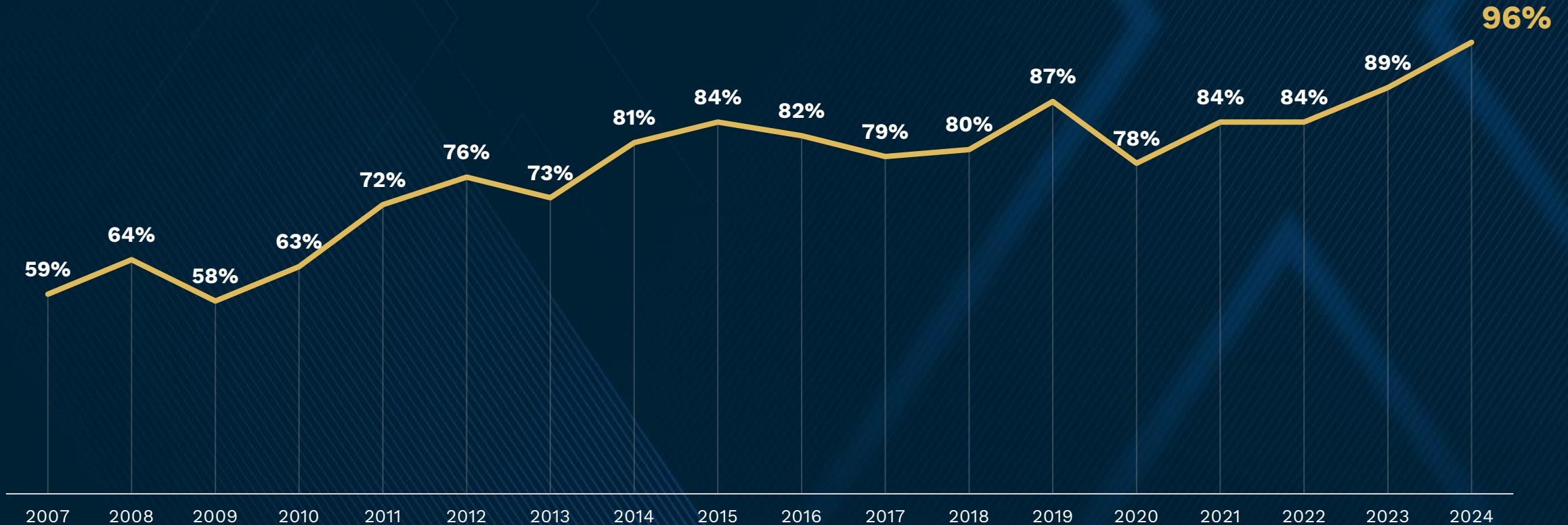
**- EMOTIVITÀ
+ MERCATI PRIVATI**

«Pensando al portafoglio medio della Vostra clientela, quali sono gli ambiti di ottimizzazione per la conservazione e la crescita del patrimonio nel lungo periodo? (% operatori che hanno risposto ampio spazio+medio spazio)

Fonte: AIPB «Orientamenti di Business» 2024

LO POSSIAMO FARE ... PERCHÉ I CLIENTI SI FIDANO DI NOI

Soddisfazione per i servizi FINANZIARI ricevuti - % clienti che danno voto 7+8 (scala 3-8)
CLIENTI DEL PRIVATE BANKING



Fonte AIPB – BVA Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia»

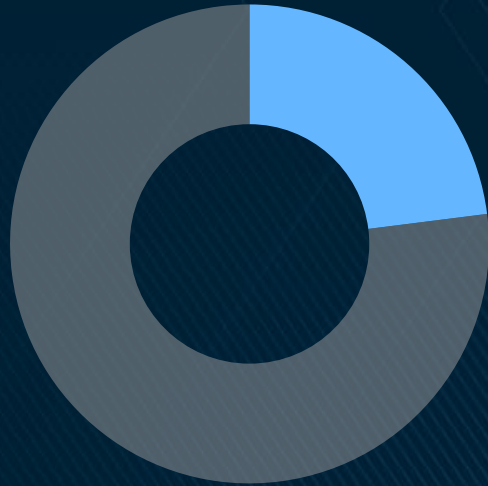


**GUIDARE GLI INVESTITORI
PORTANDO RAZIONALITÀ E CONSAPEVOLEZZA**

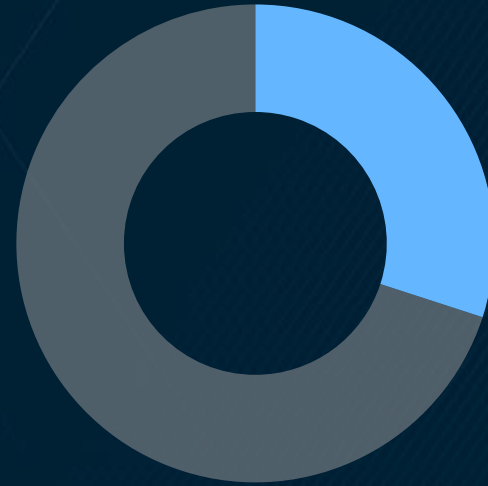


**SOSTENERE GLI IMPRENDITORI
NELL'ATTUAZIONE DI STRATEGIE DI CRESCITA**

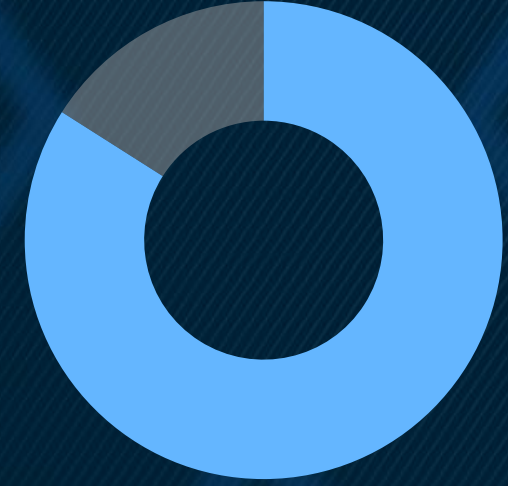
TRA I CLIENTI PRIVATE CI SONO MOLTI IMPRENDITORI



Gli imprenditori
rappresentano
il **23%** dei
CLIENTI Private



e circa il
30%
degli AUM



L'**84%**
è a capo di
aziende con meno
di 20 addetti

Fonte AIPB – BVA Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia»

... E IL MODELLO DI SERVIZIO PRIVATE E' UNICO

17.000

Private
Bankers
sul territorio

14 incontri

all'anno tra cliente
imprenditore e
private banker

11 anni

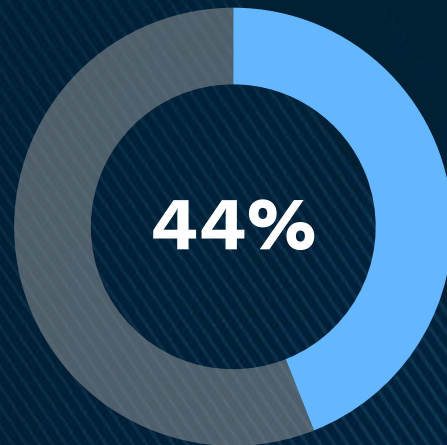
DURATA media
relazione tra cliente
imprenditore e
private banker

17.000
Private Bankers
sul territorio

14 incontri all'anno tra
cliente imprenditore e
private banker

11 anni DURATA media
relazione tra cliente
imprenditore e private
banker

Tempo dedicato ad affrontare
argomenti extra-portafoglio

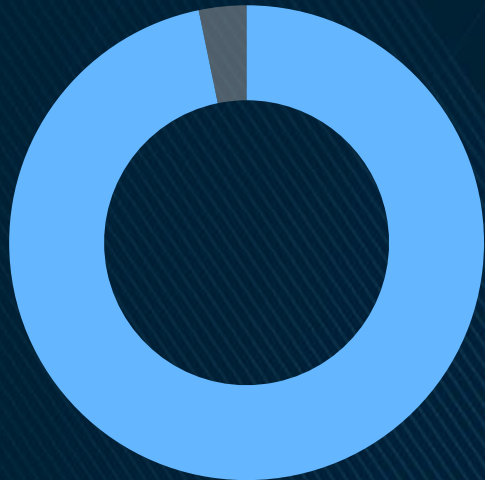


I temi su cui l'imprenditore desidera
confrontarsi, oltre gli investimenti

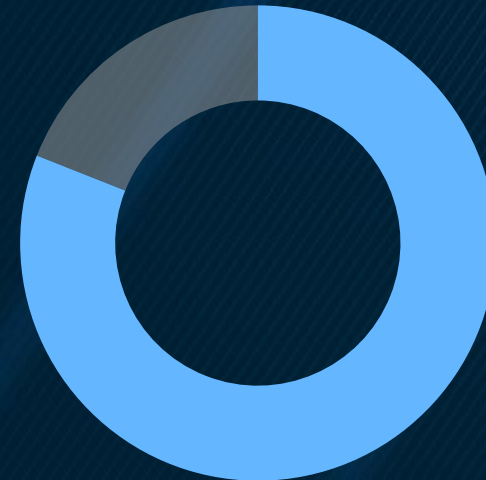


Fonte AIPB, AIPB – BVA Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia»

Il **97%**
degli imprenditori
dichiara di fidarsi
della propria Banca



L'**81%** degli imprenditori pensa
che la sua competenza finanziaria
sia cresciuta grazie agli scambi con il
Private Banker nel corso degli anni



Fonte AIPB, AIPB – BVA Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia»



#AIPBforum24