

# Le potenziali sinergie tra Private Banking & Private Capital

Fabio Innocenzi  
Presidente AIPB

26 marzo 2018

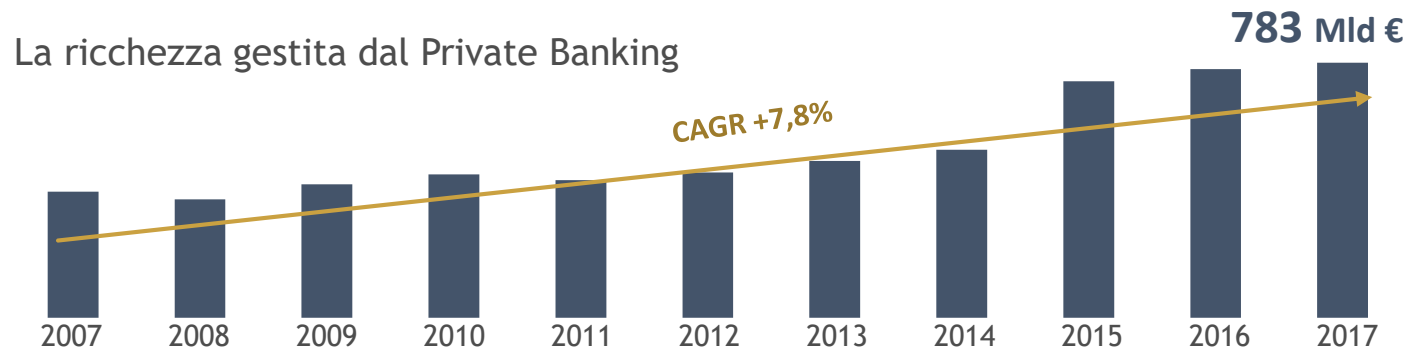
# Cos'è il Private Banking

Un servizio di gestione patrimoniale personalizzata o di consulenza finanziaria evoluta svolta con ottimizzazione dell'**asset allocation**, in una **visione globale** del patrimonio e con **monitoraggio** nel tempo a cui possono essere associati, altri servizi come l'**asset protection**, l'asset segregation, l'assistenza nella gestione del passaggio generazionale, la **pianificazione** finanziaria, assicurativa e previdenziale e la consulenza strategica per la componente **corporate** degli assets oggetto di consulenza



# Il mercato italiano del Private Banking è grande e continua a crescere

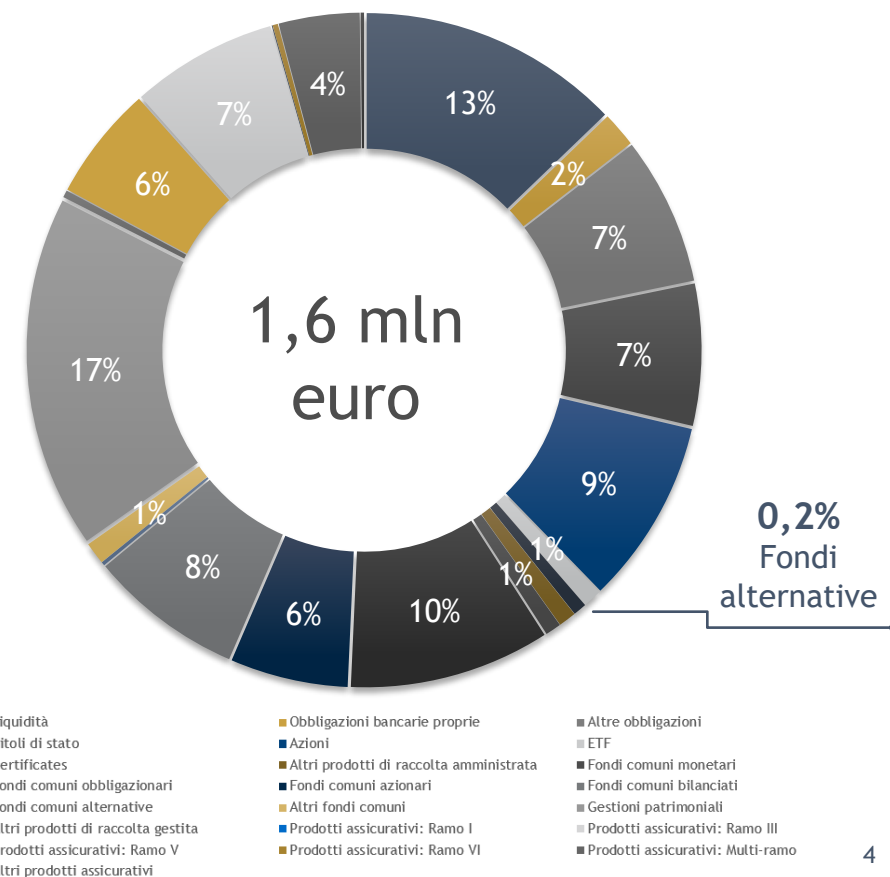
- ▶ Il Private Banking gestisce quasi  $\frac{1}{4}$  del totale della ricchezza finanziaria del Paese
- ▶ La distribuzione della ricchezza delle famiglie private italiane è **meno polarizzata** rispetto ad altri Paesi, concentrata nella fascia tra i 500.000 € e i 5 milioni €
- ▶ Il sistema di offerta raggruppa diverse tipologie di operatori che attraverso i loro servizi gestiscono l'**87%** della ricchezza potenziale



# Il Private Banking risponde alle esigenze dei clienti di conservazione e crescita del patrimonio

- ▶ La ricchezza gestita dal PB è riferibile a risparmiatori che hanno portafogli **rilevanti**, ampiamente **diversificati** e con esigenze di liquidabilità non stringenti.
- ▶ Il cliente di PB ha alte competenze professionali, un importante network personale ed è **assistito** da un servizio di consulenza finanziaria evoluta.
- ▶ Per soddisfare le **attese di rendimento** il PB si avvale di una gamma dedicata di servizi e prodotti e di competenze altamente specializzate

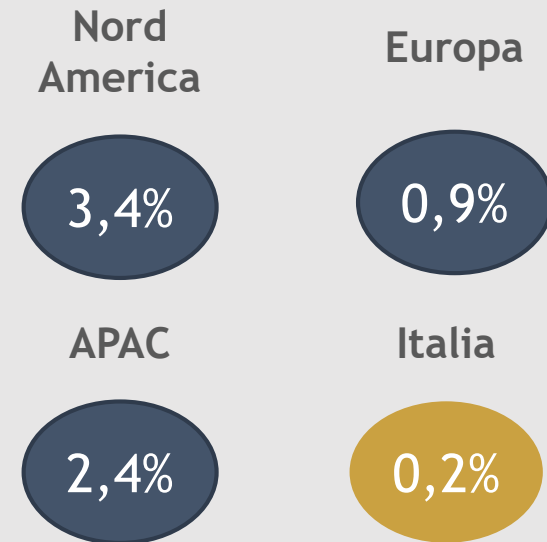
Il portafoglio medio del cliente del Private Banking



# Ancora basso il peso di prodotti finanziari alternativi nei portafogli Private

- ▶ Nell'attuale contesto di mercato i prodotti finanziari **alternativi**, come il Private Capital, potrebbero assumere un ruolo rilevante nei portafogli degli investitori privati
- ▶ Gli alternativi possono contribuire a soddisfare gli obiettivi di rendimento del cliente private **integrandosi** con prodotti più tradizionali
- ▶ In Italia risulta ancora **bassa** la quota di questi prodotti nei portafogli private a causa principalmente di:
  - Limitata conoscenza dei prodotti da parte dei clienti
  - Bassa propensione dei banker a proporli
  - Vincoli regolamentari
  - Elevata soglia di accesso di alcuni prodotti

Quota prodotti alternativi nell'asset mix per area geografica (% AuM)

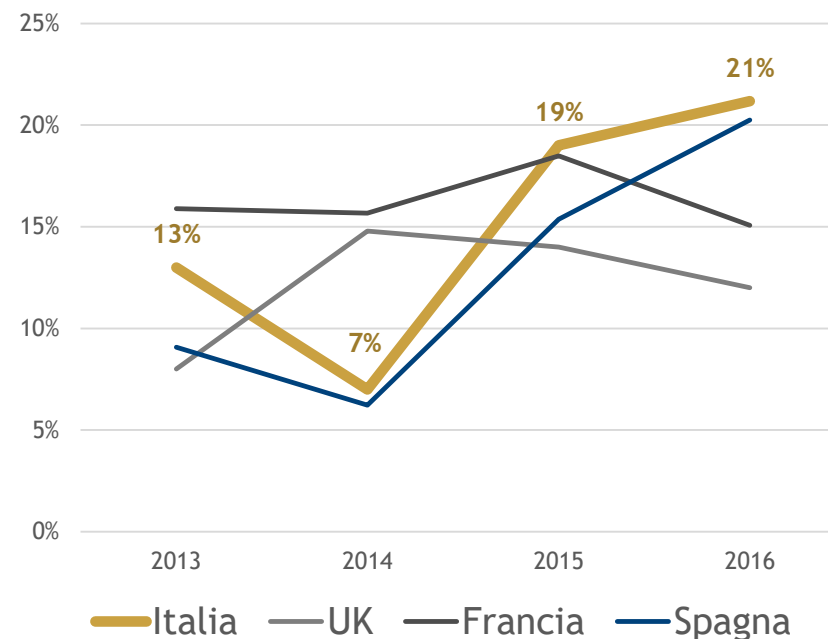


Fonte AIPB BCG: Il Private Banking nel mondo

# Le potenziali sinergie tra Private Banking & Private Capital

- ▶ Il Private Banking sta assistendo ad un maggior **interesse** da parte degli investitori per il Private Capital
- ▶ La consulenza Private, garantendo all'investitore un'assistenza professionale per la corretta allocazione, può **allargare il mercato potenziale** del Private Capital
- ▶ Il Private Capital riconosce un'**opportunità di sviluppo** da una maggiore collaborazione con il Private Banking
- ▶ Un più stretto legame tra le due industry favorisce scelte d'investimento **tutelate** da un servizio di consulenza, limitando il rischio di *misallocation* nei portafogli degli investitori individuali

Evoluzione quota investitori INDIVIDUALI nella raccolta di private equity e venture capital



Fonte AIFI-PwC, BVCA, AFIC, ASCRI

# I principali nodi da sciogliere per ampliare la partecipazione degli investitori

- ▶ Valutare l'**abbassamento della soglia minima di accesso** per permettere la giusta diversificazione degli investimenti
- ▶ Prevedere una **categoria di investitori private** “intermedia” tra investitore retail o professionale, che nel pieno rispetto dei requisiti di tutela posti da MiFID2 agevoli la scelta da parte del cliente di voler cogliere le opportunità offerte da prodotti meno liquidi
- ▶ Associare l'abbassamento della soglia ad un maggiore ricorso a servizi di consulenza evoluta, per assicurare un elevato grado di **consapevolezza** dell'investimento e un costante **monitoraggio** del prodotto nel tempo
- ▶ **Stimolare la domanda** divulgando presso gli investitori individuali le caratteristiche e le opportunità offerte dal Private Capital
- ▶ Aumentare il **grado di conoscenza** professionale di questo settore da parte dei banker attraverso un'adeguata e rinnovata formazione

The image features the logo for AIPB (Associazione Italiana Private Banking) centered on a white background. The logo consists of the letters 'AIPB' in a bold, sans-serif font, with the 'A' and 'B' in dark blue and the 'IP' in a golden-yellow color. To the right of the letters, the full name 'ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING' is written in a smaller, dark blue, all-caps sans-serif font, arranged in four lines. The background is decorated with abstract, overlapping geometric shapes in shades of blue, grey, and gold, creating a modern and professional aesthetic.

**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING