

**BANCA ALETTI**

**BANCO BPM**  
GRUPPO

***INVESTMENT BANKING E  
PRIVATE BANKING  
NELL'EVOLUZIONE DEL  
RAPPORTO TRA ISTITUZIONI  
FINANZIARIE E MERCATI***

22 Settembre 2020

Alessandro Varaldo

*Amministratore Delegato, Banca Aletti*

**BANCA ALETTI**

**BANCO BPM**  
GRUPPO

**BA<sup>3</sup>**  
BEHAVIORAL  
ADVISORY

# INVESTMENT BANKING E PRIVATE BANKING NELL'EVOLUZIONE DEL RAPPORTO TRA ISTITUZIONI FINANZIARIE E MERCATI

---

## **A. Istituzioni finanziarie e mercati**

B. I rischi nel wealth management

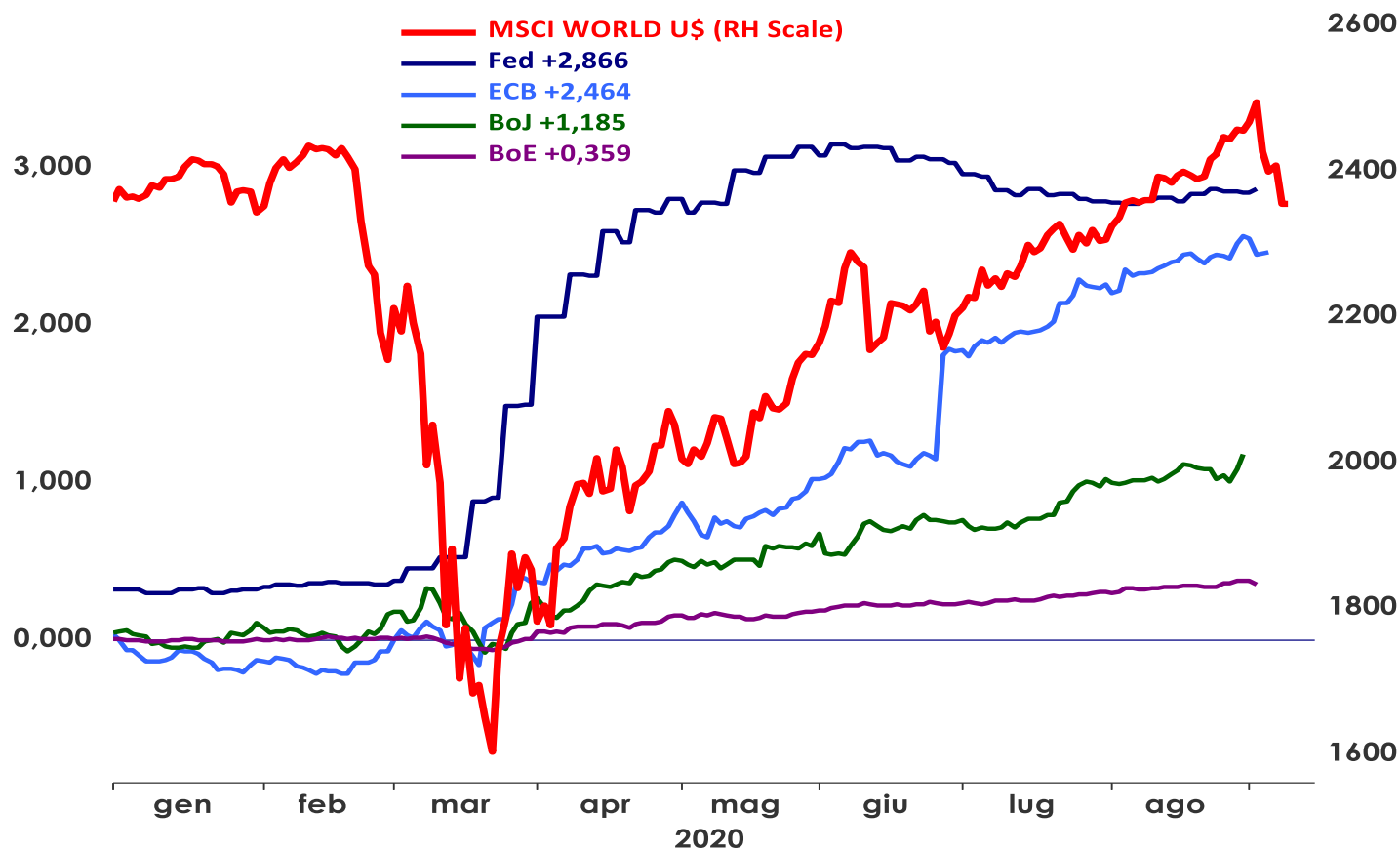
C. La consulenza evoluta, la protezione e valorizzazione del patrimonio

## Attivo di bilancio delle banche centrali e mercato azionario

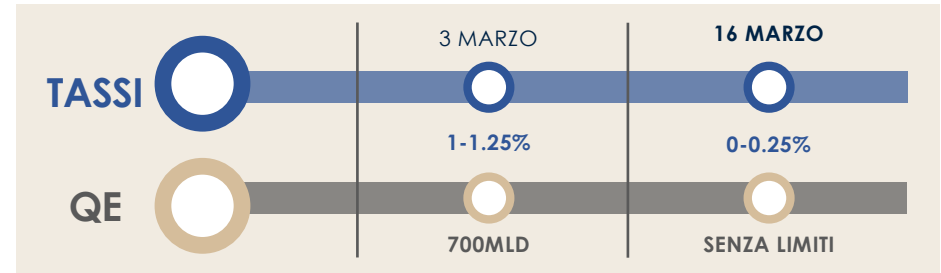
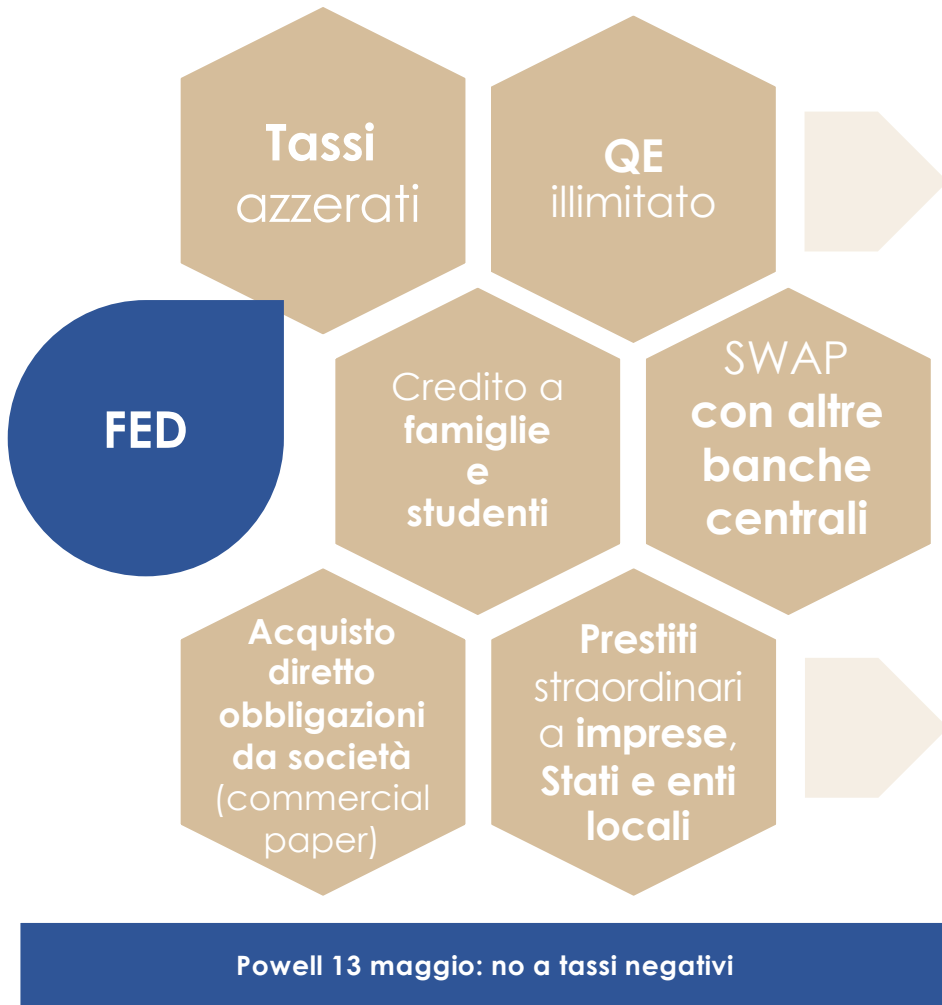
Il legame è stato particolarmente evidente nella recente crisi pandemica. A partire da marzo 2020, la crescita del bilancio delle banche centrali ha innescato la ripresa del mercato azionario globale.

### LA CRESCITA DEI BILANCI IN SETTE MESI

valori in migliaia di miliardi di \$



# FED: Politica Monetaria



16 mar: coordinamento con banche centrali  
23 mar: operazioni giornaliere

**MAIN STREET LENDING FUND**

- prestiti a società fino 15MILA dipendenti
- Fino 5b\$ ricavi

**MUNICIPAL LIQUIDITY FACILITY**

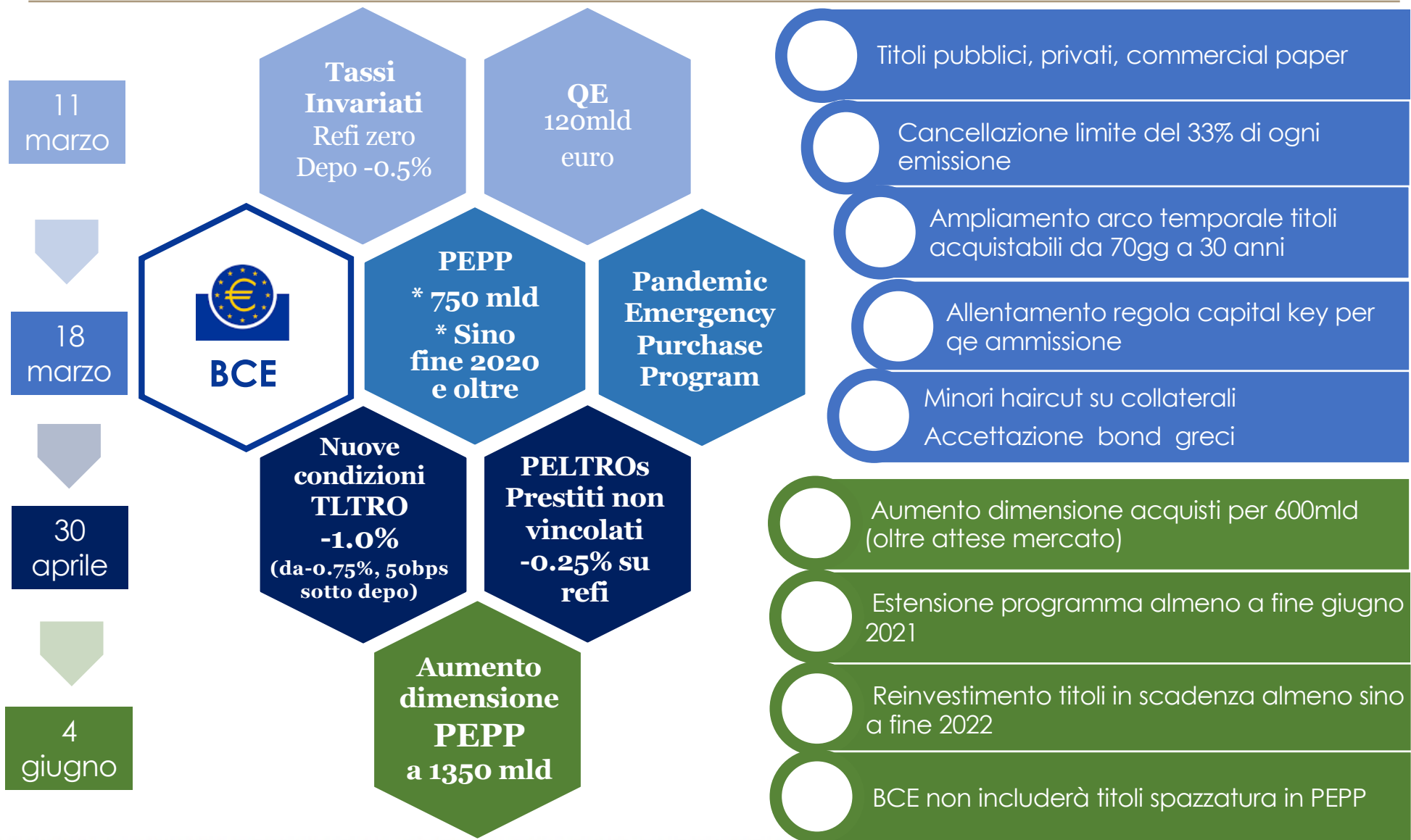
- acquisto debito ENTI LOCALI
- Fino 500 mld a Stati e città >1mln ab.

**PAYCHECK PROTECTION PROGRAM**

- Piccole e medie imprese
- Garanzia ai prestiti

Programma da 750 mld \$ per acquisto TITOLI CORPORATE BOND (anche HY)

# BCE: Politica Monetaria



# INVESTMENT BANKING E PRIVATE BANKING NELL'EVOLUZIONE DEL RAPPORTO TRA ISTITUZIONI FINANZIARIE E MERCATI

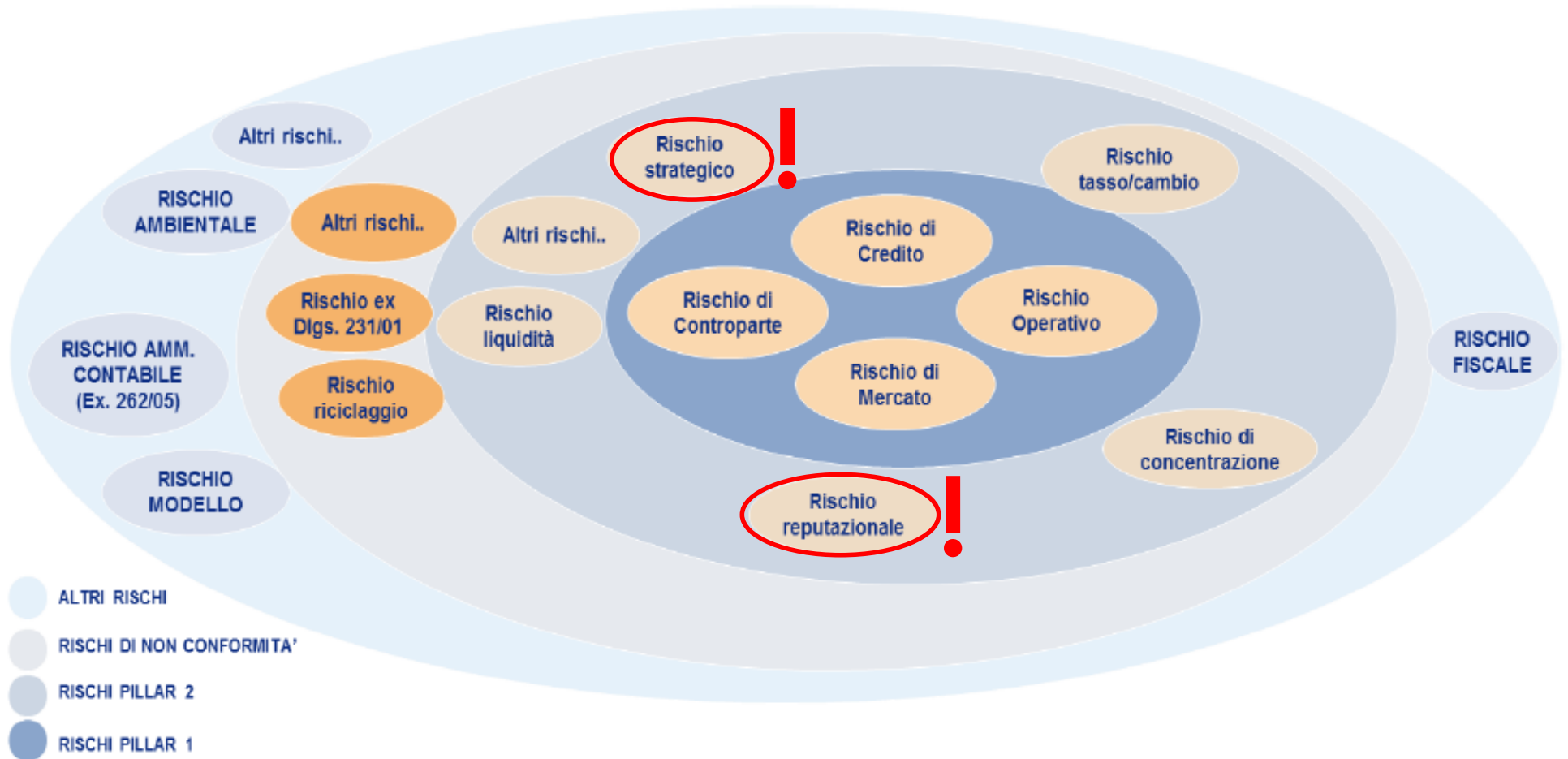
---

A. Istituzioni finanziarie e mercati

## **B. I rischi nel wealth management**

C. La consulenza evoluta, la protezione e valorizzazione del patrimonio

# Le tipologie di rischio in un Gruppo Bancario e i rischi chiave nel Private Banking



## Rischio Strategico: i pro del business WM

### PRO DEL BUSINESS WEALTH MANAGEMENT

Uno dei pochi business rimasti al sistema bancario con un ritorno economico importante grazie **al limitato uso di capitale**.

Business con tassi di crescita positivi e una propensione al risparmio incrementata post COVID. **Crescita risparmi famiglie per 273,3 Mld (+2,7%)** di cui 123,2 Mld sui prodotti assicurativi (+4,4%), 96,2 Mld su risparmio gestito (4,1%), -41,9 Mld su amministrata (-4,1%) e 95,7 Mld sui Depositi (+2,4%)<sup>(1)</sup>

Ampi margini di crescita, in ambito bancario, in termini di produttività **a fronte di investimenti tecnologici e individuazione di sistemi incentivanti innovativi**. Consulenti finanziari (Asset dal 2009 al 2019 da 10 Mln € a quasi 25 Mln €) vs Dipendenti Bancari (Asset dal 2009 al 2019 da 8 a 11 Mln €)

Una gestione integrata del business WM in logica consulenziale e per bisogni può aumentare cross selling (protezione e salute, patrimonio immobiliare, lombard e lending,..), nonché **rappresenta una fonte di retention sui ricavi tradizionali e quindi in ultima istanza di customer satisfaction**.

(1) Wealth Insight Prometeia del 17 giugno 2020



### CONTRO DEL BUSINESS WEALTH MANAGEMENT

**Pressione sui margini:** rendimenti dei mercati ridotti (nulli o negativi sui mercati obbligazionari); business del gestito in Italia con prezzi più elevati rispetto a EU e USA; in termini prospettici vengono meno soluzioni garantite (ramo I e certificate) o di prodotto; occorre gestire, attraverso la consulenza, la pressione sui clienti per non ridurre eccessivamente i margini.

**Contesto competitivo sfidante e agguerrito:** Reti Bancarie hanno perso dal 2005 al 2019 quasi 15% punti di quota mercato (7,5% da Reti Consulenza Finanziaria, 5% da Poste)<sup>(1)</sup>. Le altre anche hanno investito su consulenza a pagamento negli ultimi 4 anni su segmento affluent (Intesa Sanpaolo, UBI, BPER, Credem e Credit Agricole). Diffusione della consulenza indipendente sui vari segmenti di mercato (MoneyFarm e Family Office) e crescente uso del brokeraggio (Fineco, IW Bank e Generali) come strategia di acquisizione segmenti affluent e private.

**Contesto normativo (Mifid, IDD):** trasparenza costi ulteriormente incrementata impone crescita del livello di servizio per garantire customer satisfaction: combinazione rendimenti attesi contenuti - volatilità – trasparenza può creare, senza relazione solida e servizio, serie problematiche di retention.

(1) Wealth Insight Prometeia del 17 giugno 2020

# Rischio Strategico: Strategia sostenibile e fattori abilitanti

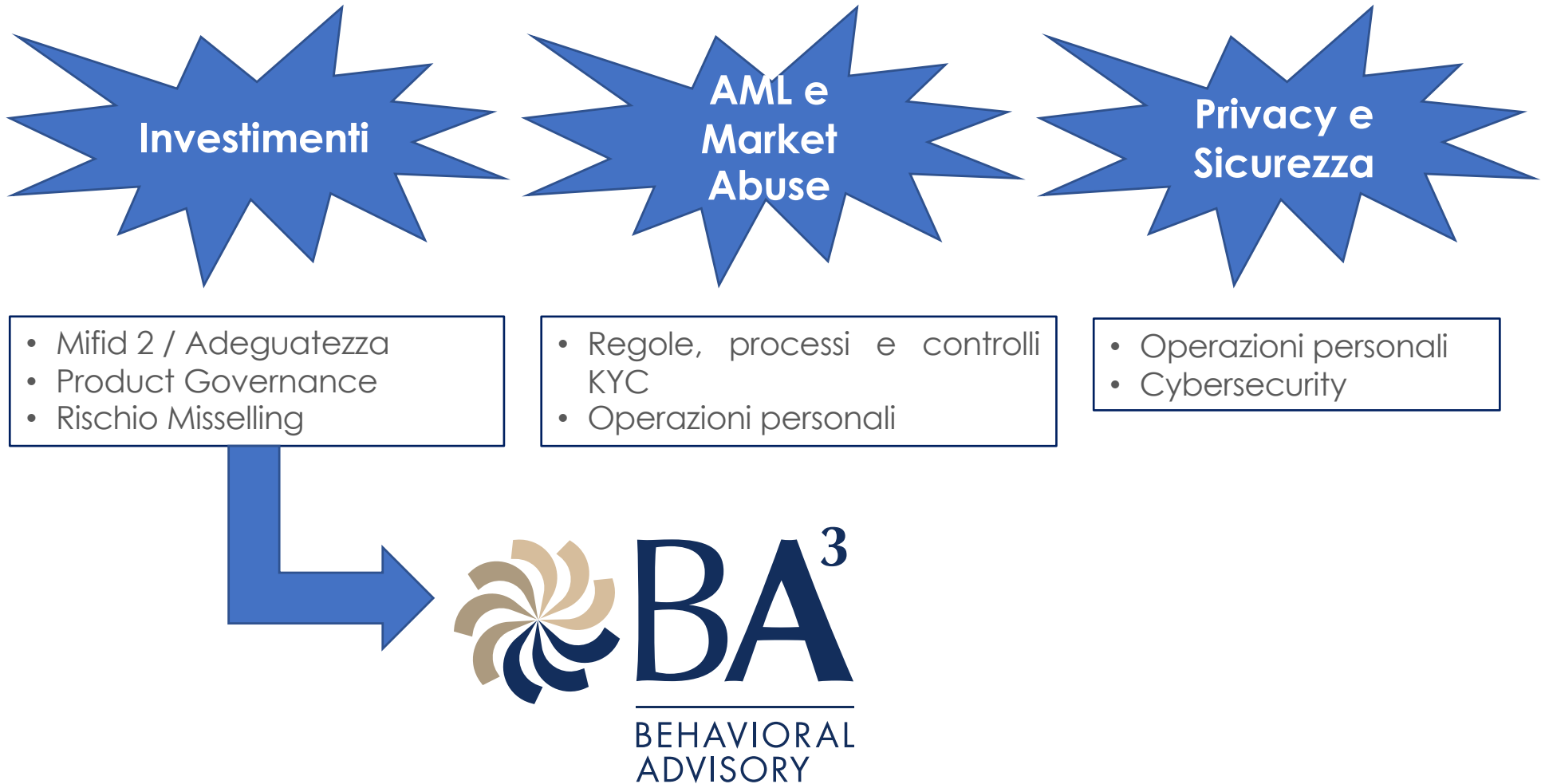
## Quale strategia è sostenibile?

In presenza di margini unitari in discesa (mercati, competizione e normativa) la **crescita delle masse** in consulenza e delle masse per singolo gestore/dipendente rappresenta l'unica via di business sostenibile. La crescita oltre che per linee interne ed esterne però è possibile investendo su **strategia, modello di servizio e customer satisfaction**; il business WM non consuma capitale, ma richiede **investimenti IT e HR** per competere con i migliori e una strategia e una pianificazione focalizzata sulla crescita.

## I fattori chiave per una strategia sostenibile



# Rischio Reputazionale



# INVESTMENT BANKING E PRIVATE BANKING NELL'EVOLUZIONE DEL RAPPORTO TRA ISTITUZIONI FINANZIARIE E MERCATI

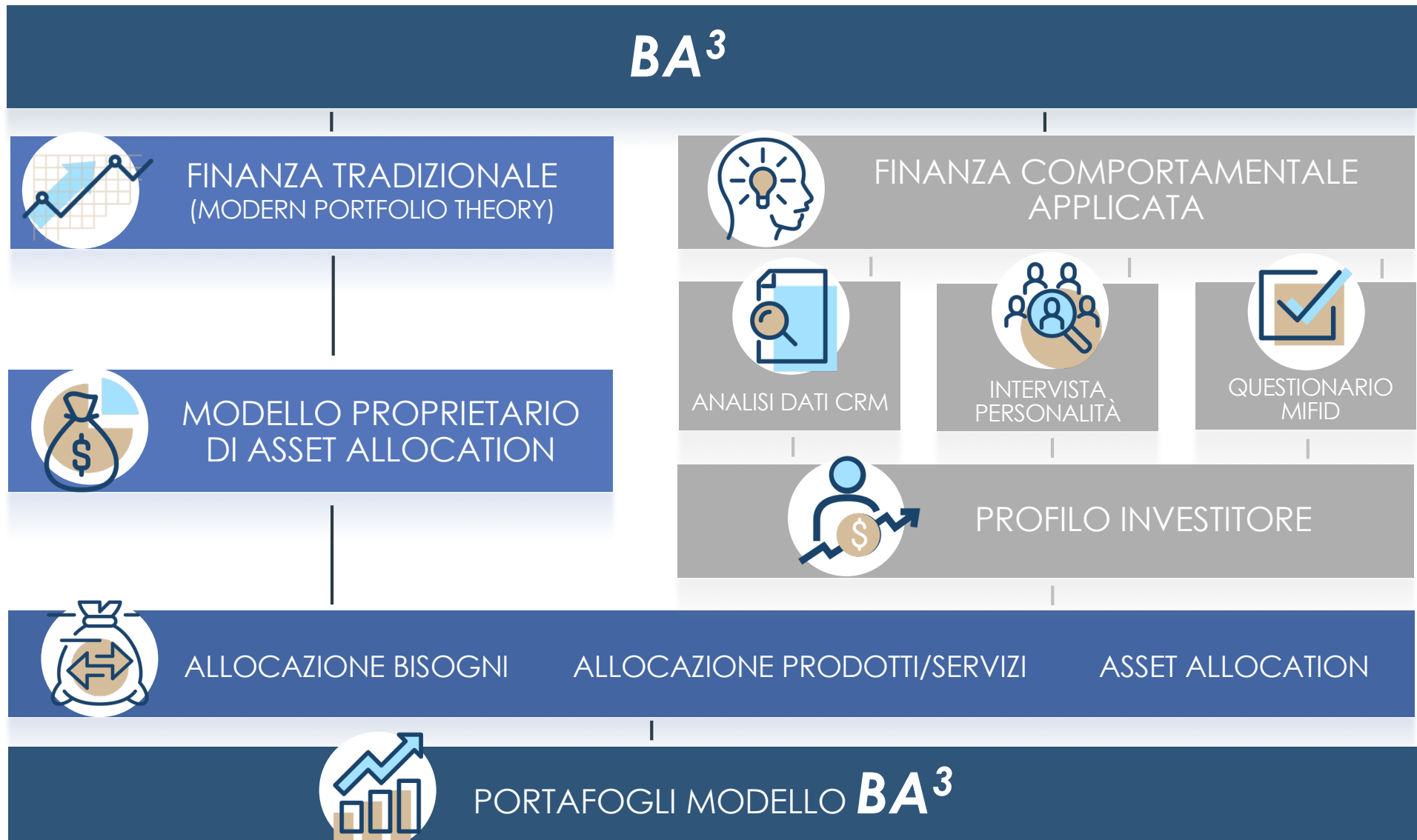
---

A. Istituzioni finanziarie e mercati

B. I rischi nel wealth management

**C. La consulenza evoluta, la protezione e  
valorizzazione del patrimonio**

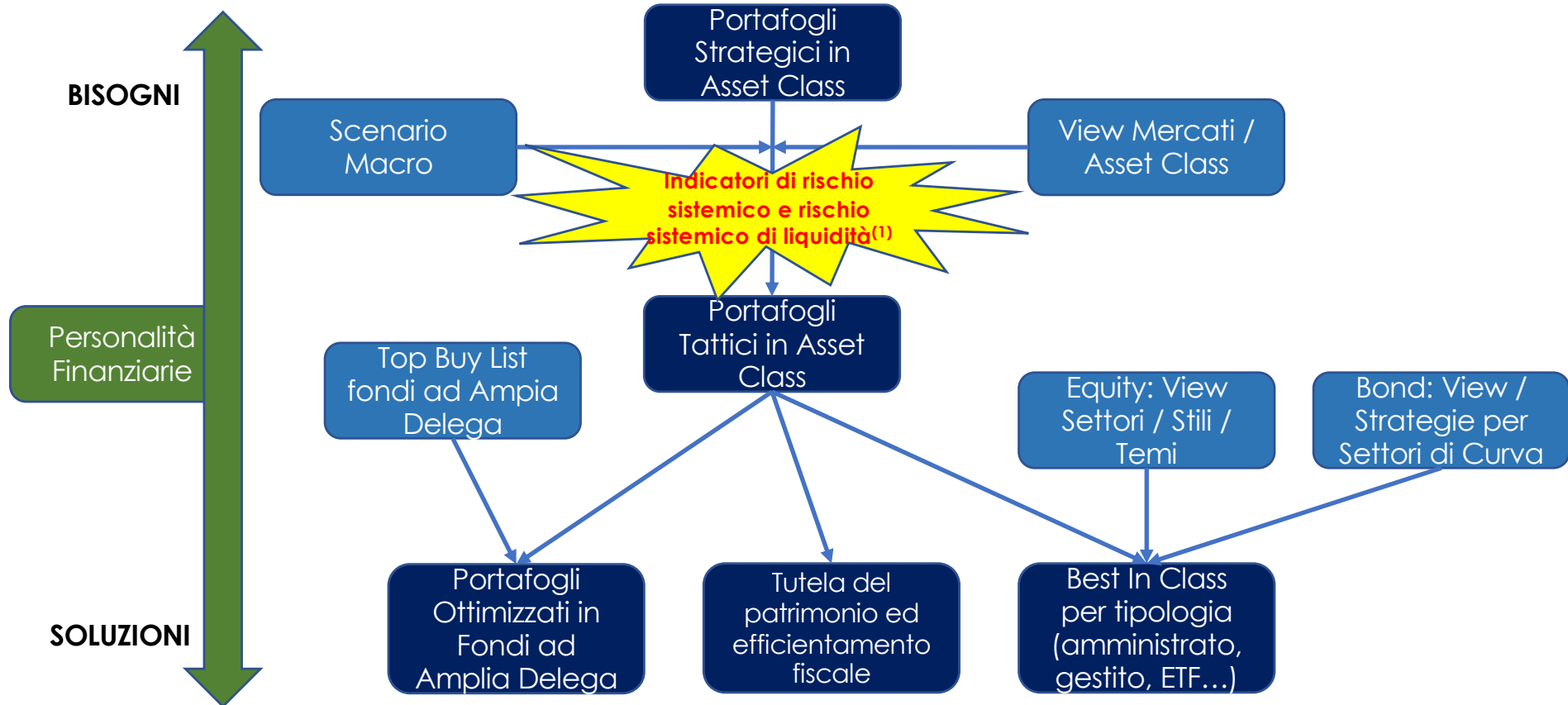
# Nuovo Modello di Servizio e Consulenza di Banca Aletti – BA<sup>3</sup>



# Nuovo Processo d'Investimento e Asset Allocation

Revisione del modello quantitativo di asset allocation, **ristrutturazione del processo d'investimento** e omogeneizzazione delle attività di consulenza.

## PROCESSO TOP DOWN



(1) Indicatori sviluppati internamente da Banca Aletti

## Rischio sistemico di liquidità

---

Banca Aletti sta sviluppando anche un indicatore di **rischio di liquidità** al fine di includerlo nel modello di asset allocation attraverso le due seguenti applicazioni:

1. costruzione di un indicatore di rischio sistemico di liquidità, che possa fornire indicazioni su fasi di risk on-risk off.
2. poiché in letteratura è dimostrato che il rischio di liquidità è prezzato dal mercato, affinando la modellistica relativa alla dinamica dei rendimenti in modo da includere la componente di liquidità.

Esaminata la letteratura esistente, sono stati individuati un set di indicatori che, per ogni asset class, possa sintetizzare dimensioni e natura del rischio di liquidità. E' in corso la fase di costruzione e backtesting degli indicatori definiti per singole asset class e la determinazione della metodologia di aggregazione alla base della costruzione dell'**indicatore globale di rischio sistemico di liquidità**.

A titolo esemplificativo, le variabili alla base della costruzione dell'indicatore:

- ❖ Indicatori di natura finanziaria, che sintetizzano le dimensioni della liquidità sui mercati finanziari, ovvero solidità, tenuta, immediatezza, profondità, portata, resilienza. Alcuni esempi sono bid-ask spread, indicatore Amihud, volumi, turnover ratio, volatilità dei future, volatilità implicite, ecc.
- ❖ Indicatori relativi al credito, come credito domestico, cross border, tassi di interesse applicati ai mutui, ecc.
- ❖ Indicatori monetari e relativi ai bilanci delle banche centrali, come riserve, riserve obbligatorie, aggregati monetari

### Benefici Attesi

**Portafogli efficienti** in linea con bisogni e personalità finanziaria dell'investitore e coerenti con l'attuale contesto di mercato che richiede una maggior esposizione azionaria.

**Incremento della redditività** potenziale della Banca grazie a una maggior peso "equity medio", della raccolta netta gestita e a una maggior capacità in ottica CRM di "cogliere i bisogni dei clienti" sia finanziari sia non finanziari.

**Miglioramento nelle quote di mercato** di prodotti e servizi poco utilizzati dalla nostra rete sia finanziari (assicurativo, consulenza a pagamento, protezione) sia non finanziari.

**Maggior fidelizzazione di banker e consulenti** e attrazione sul mercato grazie a un approccio distintivo, unico e sostenibile nell'attuale scenario macroeconomico.

**Crescita dello share of wallet e del cross selling** per offrire servizi integrati e soluzioni che accompagnino il cliente ad un approccio ALM sempre più efficiente nella gestione del suo patrimonio personale e della sua attività professionale: **wealth global management!**