

Affluent Wealth Management

Nuovi modelli distributivi
per la prossima generazione
di clienti e consulenti

25 novembre 2021

 **accenture**



Sul mercato riscontriamo il bisogno di **un nuovo modello** che supporti l'attrattività verso le nuove generazioni di clienti e consulenti



Clienti



Sfide

Presenza di una fascia di risparmio non adeguatamente presidiata



Risposte

Fornire un'esperienza di **consulenza più moderna**



Benefici attesi

Creare un motore di crescita profittevole nel prossimo ciclo di piano

Conquistare un posizionamento rilevante per lo sostenibilità futura del core business

NEW

Next Generation Wealth Management Model

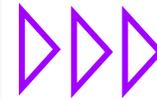
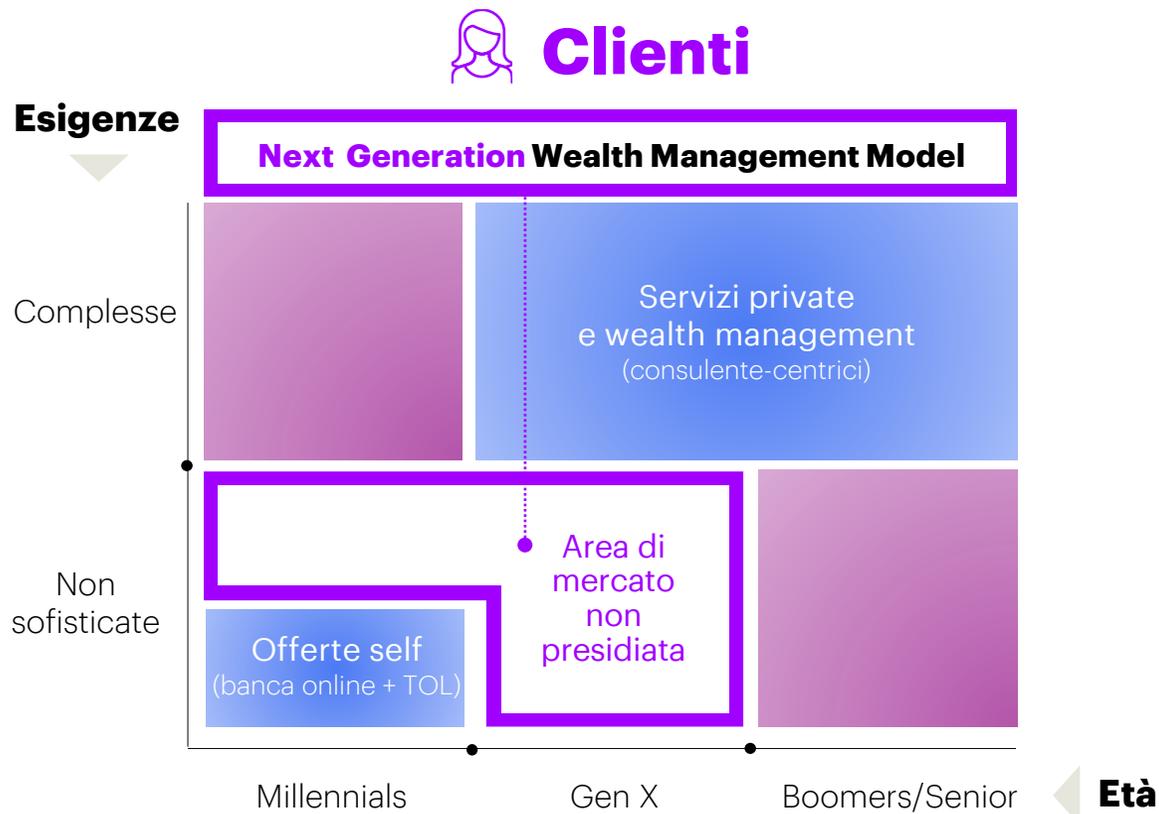


Consulenti

Necessità di un ricambio generazionale con conseguente rinnovamento della professione

Ridurre le barriere all'ingresso e **attrarre i giovani talenti**

Il mercato presenta **un gap di offerta** su una fascia di risparmiatori oggi non presidiato dagli attuali servizi di consulenza



Gli **attuali modelli di servizio** dedicati al risparmio e agli investimenti si collocano in posizioni diametralmente opposte:



Servizi di private wealth management: totalmente incentrati sul consulente e ideali per clienti con esigenze complesse ed elevato patrimonio in età prevalentemente matura

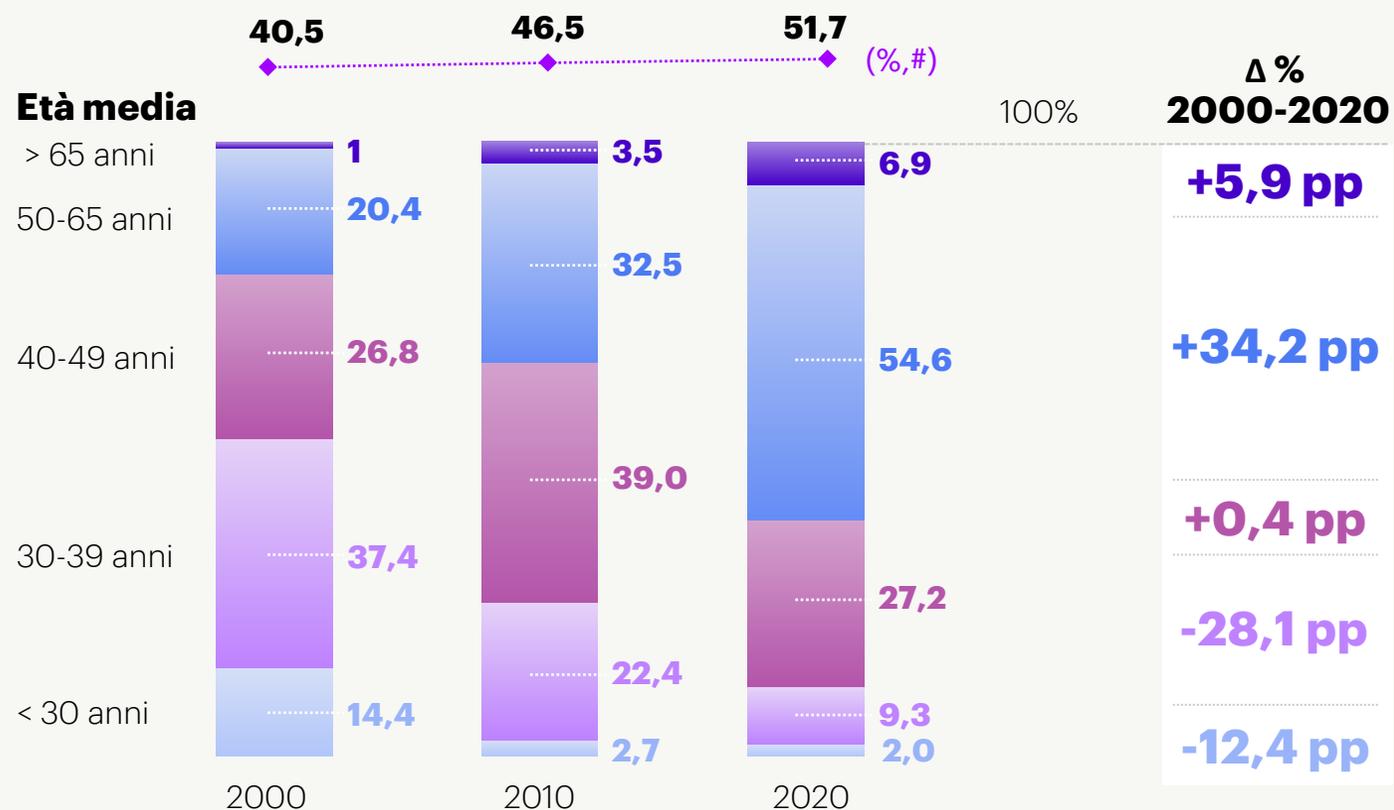


Offerte self: appetibili solo per clienti propensi ad operare in completa autonomia e in giovane età, con importanti limiti nella capacità di sviluppo

Esiste una consistente fascia di clientela oggi non presidiata che necessita di essere seguita da un **supporto professionale più snello**, fruibile con modalità più in linea con i moderni stili di vita

Anche il ricambio generazionale dei consulenti sta diventando un punto di attenzione considerando la rapida crescita dell'età media

Distribuzione consulenti per fasce di età



Principali evidenze

- Negli **ultimi 20 anni, l'età media** dei **consulenti** finanziari è cresciuta **da 40,5 a 51,7 anni**
- **I neofiti**, con un'età inferiore ai 30 anni, **sono diminuiti drasticamente** dal **14,4% al 2%**
- I consulenti con **un'età superiore ai 50 anni** rappresentano **più del 60%** (vs. 20% di 20 anni fa)

Il presidio di questa fascia di mercato richiede la **creazione di una filiera dedicata coerente**

Offerte self

Siti di trading online, supermercati di fondi, robo advisor, ...



- Relazione ▶ Assistenza reattiva (contact)
- Offerta ▶ Investimenti in self (TOL/ robo)
- Consulenza ▶ Tool di profilazione online
- Piattaforma ▶ App/ Internet Banking

Cliente digitale

Next Generation Model

NEW



- Consulente direct
- Portafogli e servizi bancari online
- Pianificazione per obiettivi
- Collaboration cliente-consulente

Cliente ibrido

Servizi private e wealth managem.

Reti di consulenza finanziaria, consulenti indipendenti, private banker, ...



- Private banker
- Soluzioni di investimento complete
- Consulenza evoluta e servizi HNWI
- Workbench per il consulente

Cliente tradizionale

L'offerta si basa su **un consulente smart** che opera prevalentemente da remoto tramite una pianificazione per obiettivi e prodotti semplici



- Consentire ai **clienti** di **mantenere il controllo** dei propri risparmi
- **Ridurre l'onere di raccolta**, favorendo il risparmio programmato
- Supportare operazioni di **ribilanciamento**, per gestire **piccoli portafogli**

Il nuovo modello **offrirà una consulenza più semplice**, fruibile con modalità più coerenti con i moderni stili di vita



Ingaggio

Il **cliente** si **registra online** e **prende appuntamento** con un **consulente** per un incontro conoscitivo



Colloquio

Durante l'incontro il **consulente indaga i bisogni finanziari** del cliente e **completa una profilazione** a 360 gradi

Vengono scelti uno o più obiettivi da raggiungere



Piano

Il **cliente riceve una proposta di piano di investimento** con indicazione della linea di gestione consigliata



Attivazione

Il **cliente** se accetta, **apre la posizione** e la **alimenta**

Il **portafoglio** viene **ribilanciato** dalla **SGR senza intervento** del **cliente** e del **consulente**



Monitoraggio

Il **cliente controlla** che il **portafoglio** stia **evolvendo in linea con il piano**

Il **cliente** può fissare un **appuntamento** o **dialogare** col **consulente** via **email / chat**