

# 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 la sostenibilità futura del core business

NEW

## Next Generation Wealth Management Model

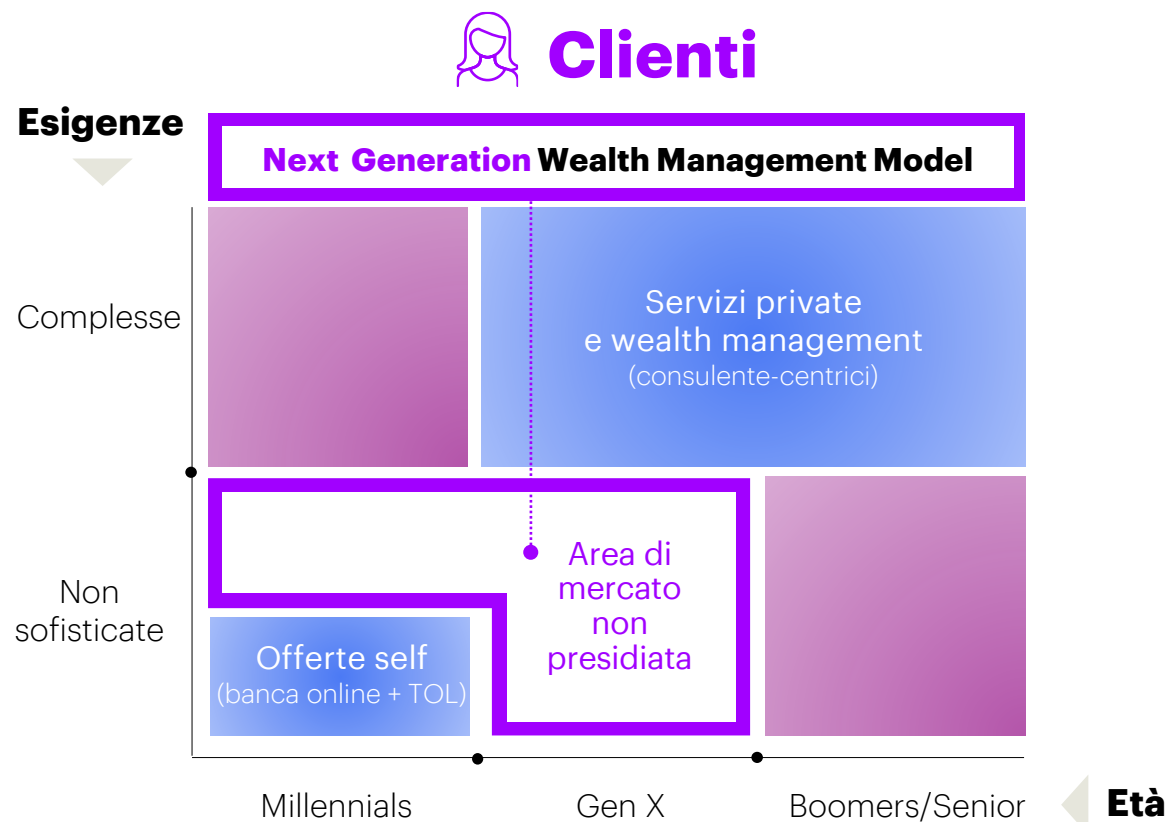


## Consulenti

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

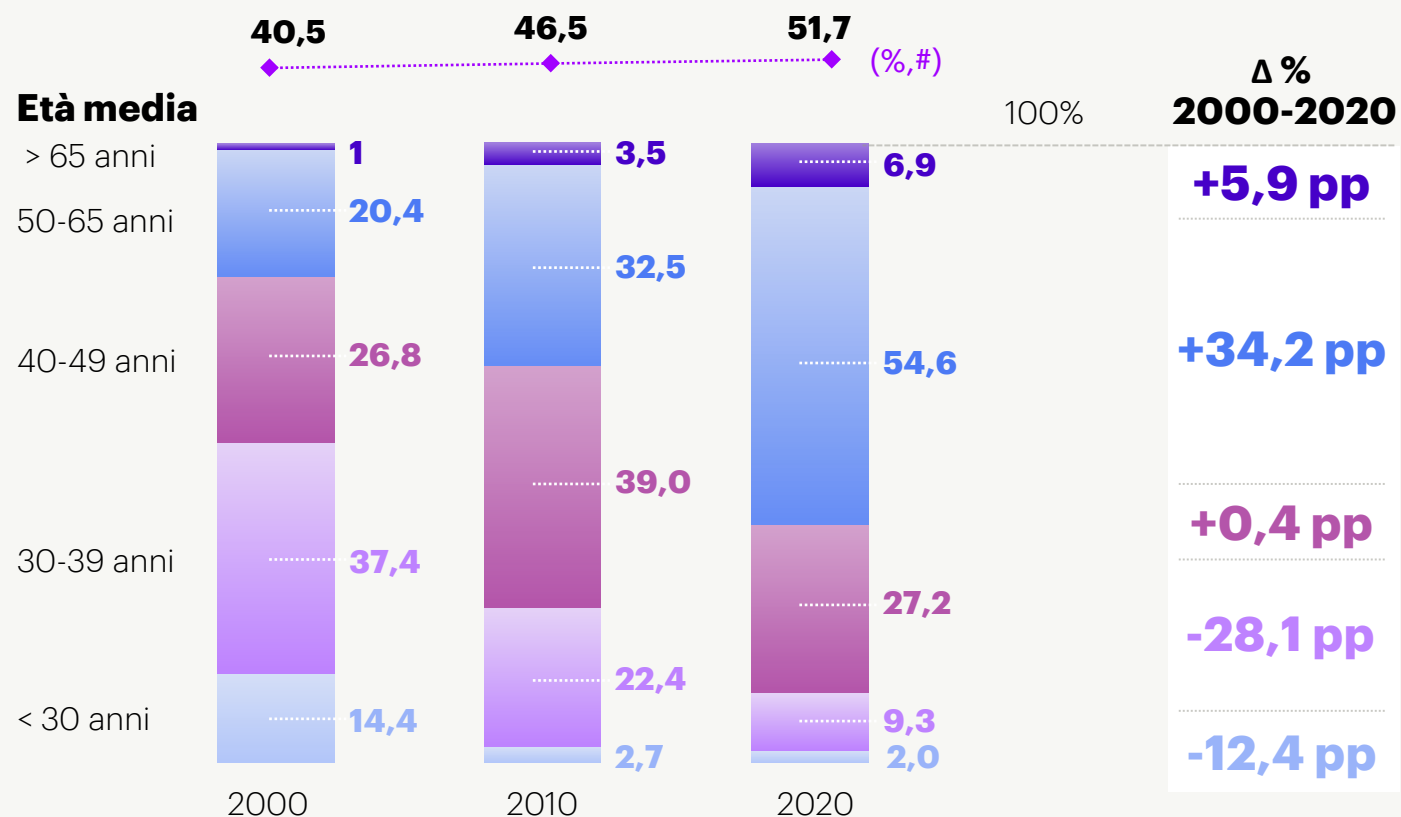


**Offerte self:** appetibili solo per clienti propensi ad operare in completa autonomia e in giovane età, con importanti limiti nella capacità di sviluppo

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

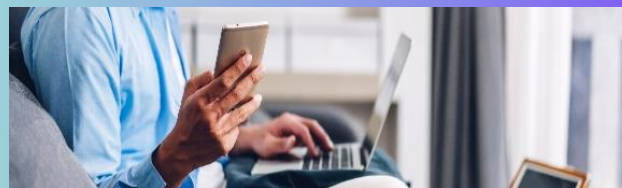
Piattaforma

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**