

MOBILIZZARE IL RISPARMIO PER CONTRIBUIRE AL RILANCIO DEL PAESE E ALLA SUA TRASFORMAZIONE

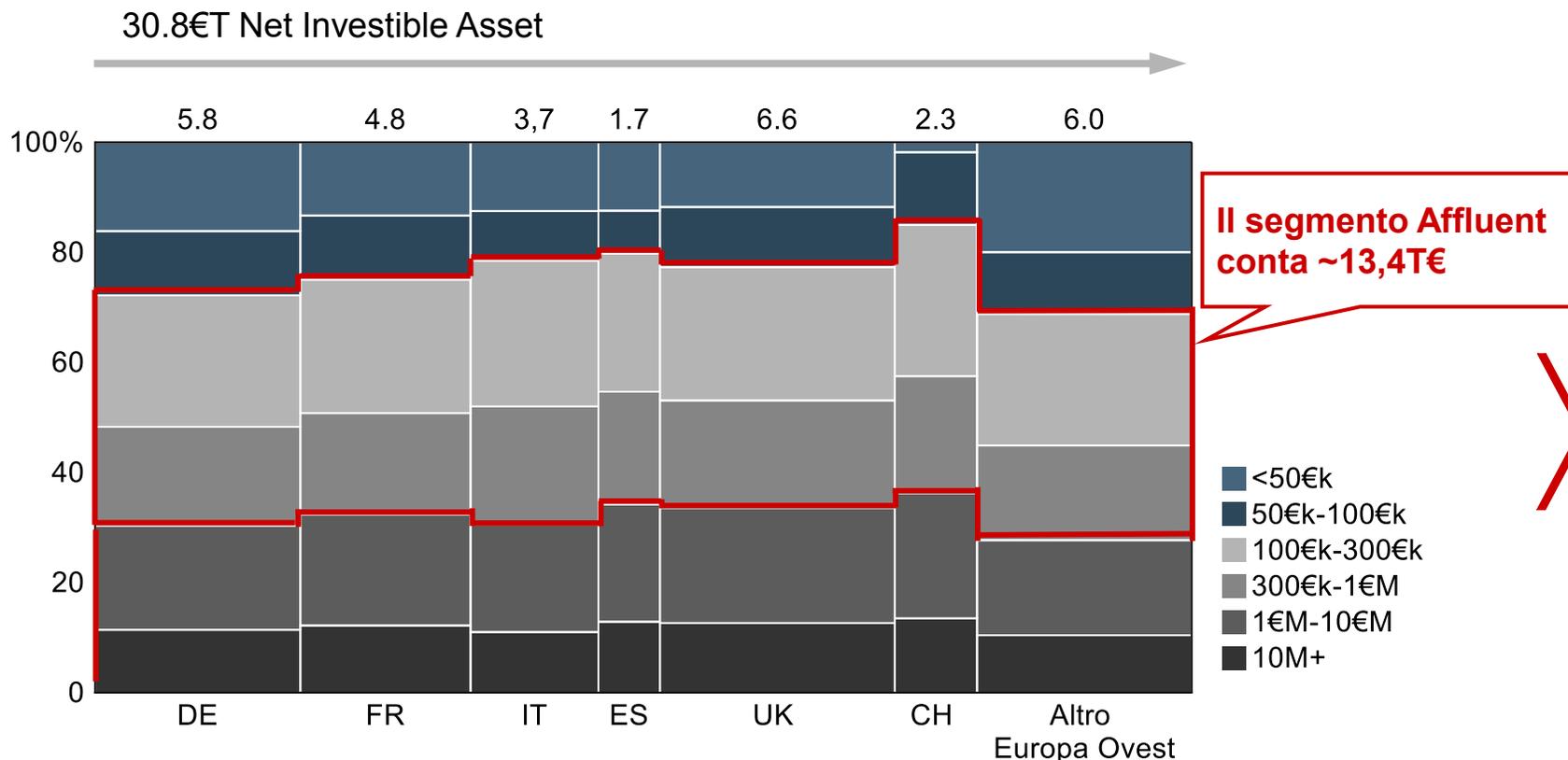
Daniele Funaro – Partner Bain - EMEA Wealth Management Sector Leader

2023

BAIN & COMPANY 

Market overview | In Europa gli asset sono concentrati nei segmenti Affluent e Private, che risultano molto attrattivi, con più del 40% e 30% degli asset totali

Ricchezza Privata per paese e segmento (2021, T€) – EMEA



Evidenze outlook di mercato

Attesa una crescita solida



> ~3-4% CAGR

(vs. 2-3% crescita storica)



Alta profittabilità

Return on Investible Assets >60/100 bps

Scenario inflattivo e di alti tassi di interesse impatteranno nel breve periodo, ma non è atteso un effetto sulla crescita nel lungo

Note: (1) Segmento affluent: 100€k-1€m (2) Altro Ovest Europa: Austria, Belgio, Bulgaria, Danimarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito | Fonti: BCE; GlobalData; report di mercato; Bain WM market model. Q3 figures

Market overview | Il mercato è composto da vari tipi di player con approcci diversi verso la clientela

MODELLI TRADIZIONALI
FILIALE-CENTRICI

MODELLI ALTERNATIVI AD ALTA
INCIDENZA DIGITALE



Reti Postali

- Grande credibilità e trust
- Clienti con **need basics**
- Base su **reti di filiali** fisiche
- Approccio **product-oriented**

Player tradizionali (Filiale centrici)

- Modello tradizionale
- **Relazione cliente** tramite filiale
- Approccio **product-oriented**

Specializzati (Focus su consulenti finanziari, non indipendenti)

- Advisor 'Last-mile'
- Grande **dipendenza** dai consulenti
- Approccio **advisory-oriented**

Consulenti finanziari indipendenti

- **Marginali** in Italia
- **Advisory** indipendente
- **Focus su acquisizione e retention**

Player Wealthtech

- **Financial advisory digitale**
- Approccio **advisory-oriented**
- **Leads generation** su canali digitali e partnership

Presenza
sul territorio

Uffici postali

Filiali fisiche

Filiali fisiche, shop finanziari,
consulenti fuori sede

Consulenti finanziari
indipendenti

Presenza limitata /
assente

Example of
players



Posteitaliane



Gruppo BBVA



CREDIT SUISSE



Stanhope Capital



Allianz Bank
Financial Advisors



cominvest

Betterment



Lettura del mercato | La proposta di consulenza sta evolvendo da advisory sugli investimenti a life planning integrato, supportata da un modello più centralizzato ...

/ DA OSSERVATORIO DI MERCATO BAIN



- **Advisory e raccomandazioni di investimento basate sul prodotto**
- Volto al raggiungimento di **specifici obiettivi di investimento**

- Costruzione di un **piano finanziario basato sui bisogni**
- Focalizzato su **obiettivi di risparmio e proiezioni di azioni future**

- **Raccomandazioni basate su obiettivi e bisogni «dinamici» nel tempo**
- Focalizzato su **obiettivi finanziari e non finanziari** (e.g. Protezione)

Modello di advisory guidato dal consulente

Planning model centralizzato

Advisory individuale guidata da consulente
De-centralizzata e autonoma
Limitato supporto di contenuti e strumenti

Contenuti consistenti e advisory guidata dal Centro
Centralizzata e basata su un modello di pianificazione sistematico
Con supporto centrale in termini di contenuti, strumenti e formazione

Letture del mercato | La consulenza evoluta consente di superare i punti di debolezza dell'advisory tradizionale e genera valore per cliente e banca

Da modello di advisory tradizionale...



- **Gestione separata** delle aree di bisogno



- **Approccio per «prodotto»** e analisi dei bisogni
- **Limitata visibilità** del ciclo di vita del cliente



- **Limitato utilizzo** della Rete di approcci / strumenti integrati



- **Limitata educazione della Rete** su ambiti specifici (es. investimenti e protezione)



- **Mancanza di trasparenza** sul valore per il cliente e per la banca e **comunicazione inefficace**



- **Asset class** di prodotti e investimenti liquiditi

...a modello evoluto di consulenza integrata

- **Gestione integrata** delle aree bisogno del cliente
- **Lettura dinamica** dei bisogni del cliente

- **Visione dinamica** del ciclo di vita / bisogni del cliente
- Capacità di **catturare i singoli trigger / eventi chiave**

- Qualificazione approccio e **strutturazione check up strutturati**
- **Aggancio a MIFID, KYC, scadenze, ...**

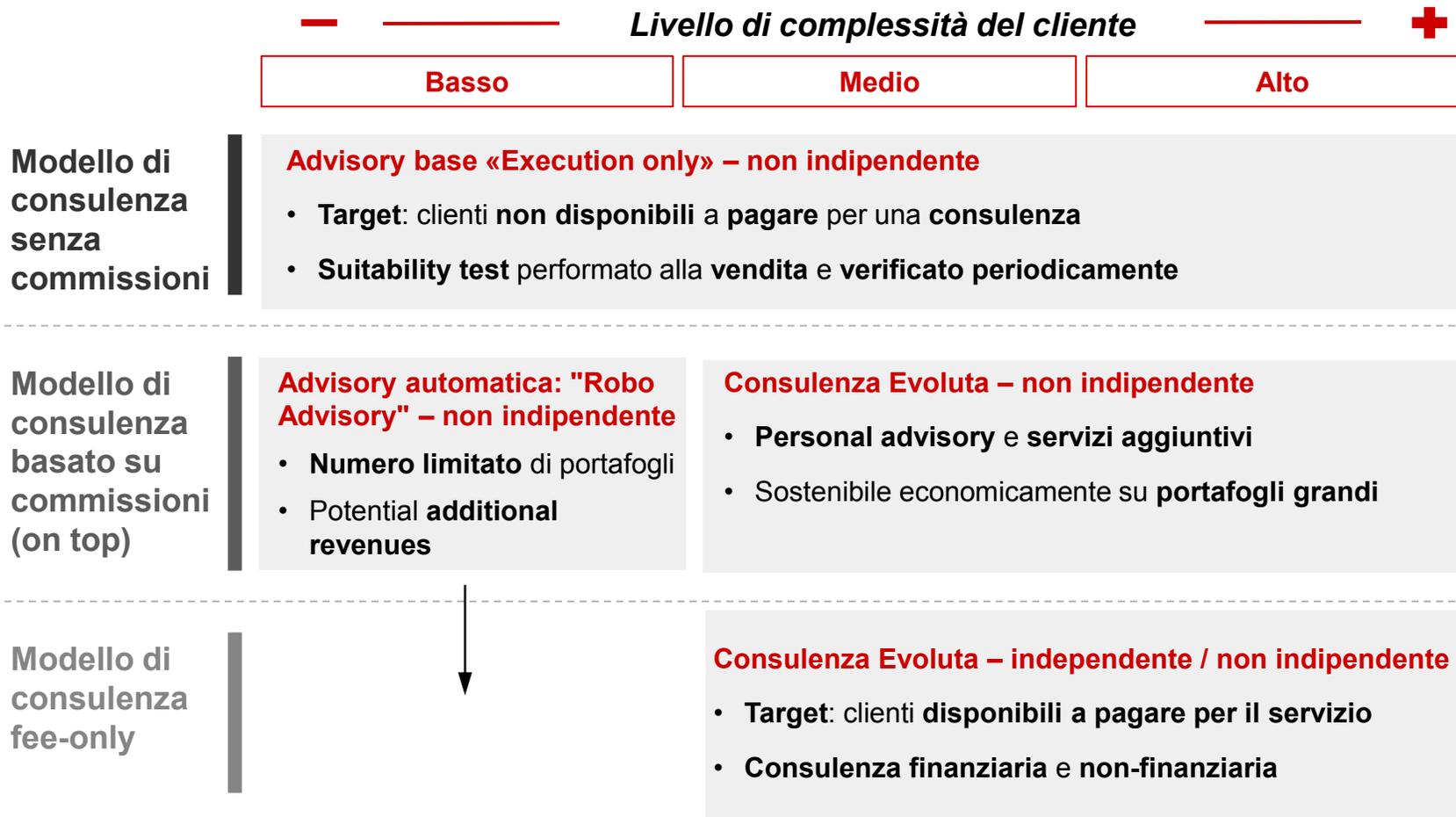
- **Investimento su formazione e piattaforme** per banche / reti

- **Chiara comunicazione** al cliente e alla Rete della **value proposition**

- Estensione a **prodotti e investimenti illiquiditi e alternativi**

Possibili scenari di evoluzione della consulenza | Diversi modelli di advisory in funzione caratteristiche del cliente e possibili impatti dalla normativa

Modello di servizi di advisory basato sul grado di complessità del cliente

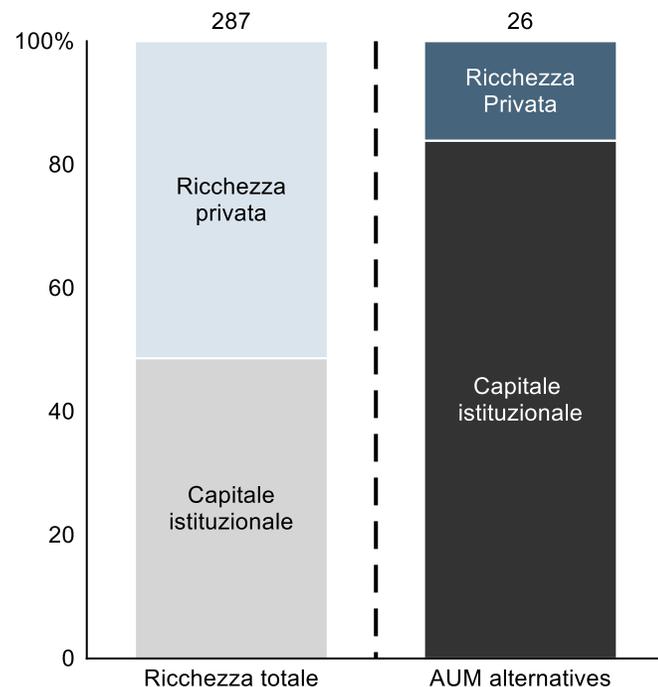


Market & demand | Oggi, la ricchezza privata è circa il ~ 50% del totale ma solo il ~16% dell'AUM alternativo; esiste un'opportunità importante per sviluppare l'alt-AUM

/ PRELIMINARE

Gli investimenti privati alternativi rappresentano solo una frazione minore della ricchezza totale

Ricchezza totale (\$T, 2022)



% ricchezza totale

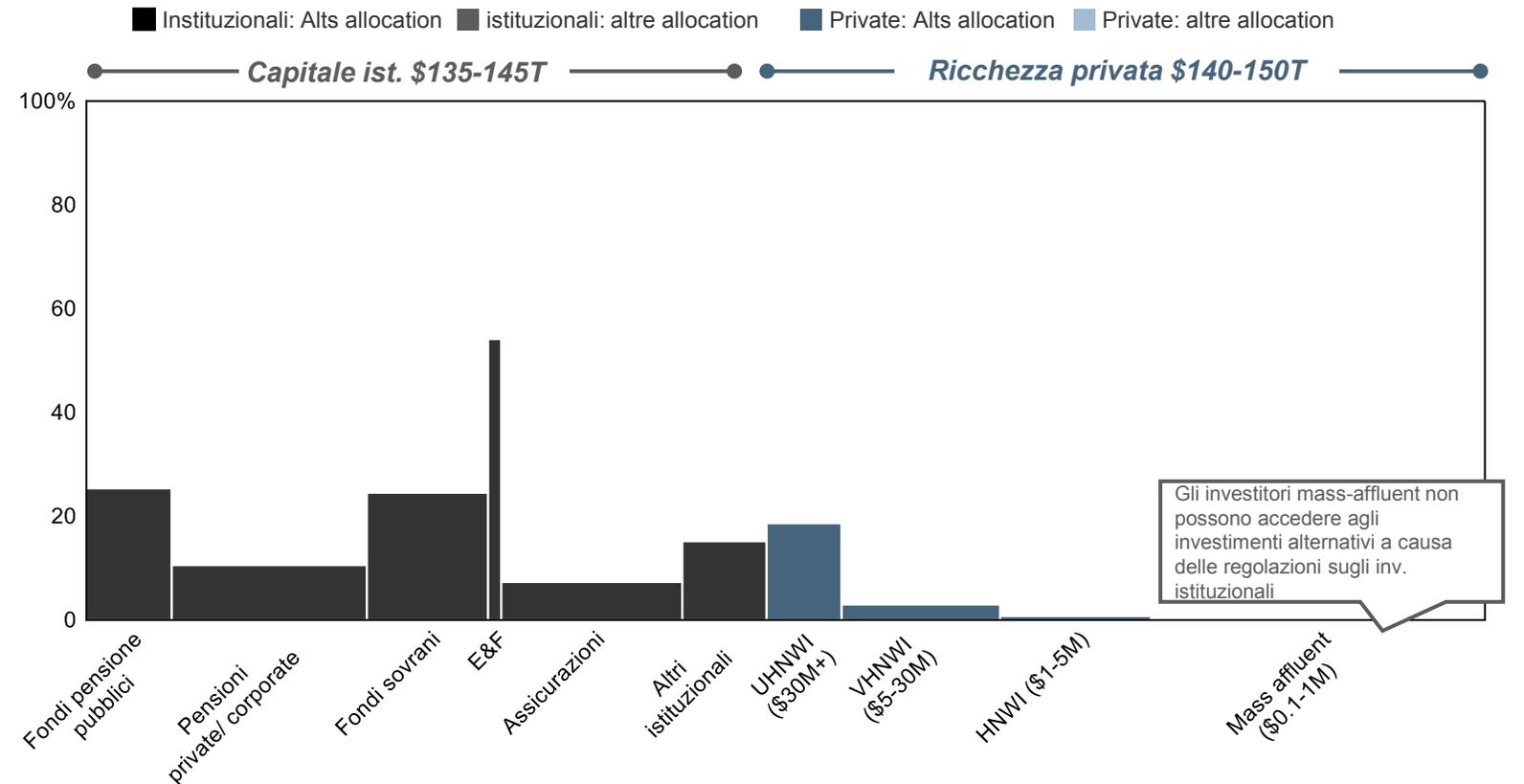
51%

16%

Tra gli investitori individuali, gli UHNWIs sono i primi nella curva di adozione degli investimenti alternativi; gli HNWI sono al momento inesplorati

Allocazione della ricchezza mondiale per tipo di investitore (\$T, 2022)

Totale = \$280-300T



Note: E&F = Endowments & Fondazioni; UHNWI = ultra high net worth individuals; VHNWI = very high net worth individuals; HNWI = high net worth individuals; esclude ricchezza individuale <0.1M
Fonte: Preqin, Global Data, stime Bain

Market & demand | Alternatives percepiti come strumento di diversificazione che richiede corretta education; il 44% pianifica di aumentare l'allocation

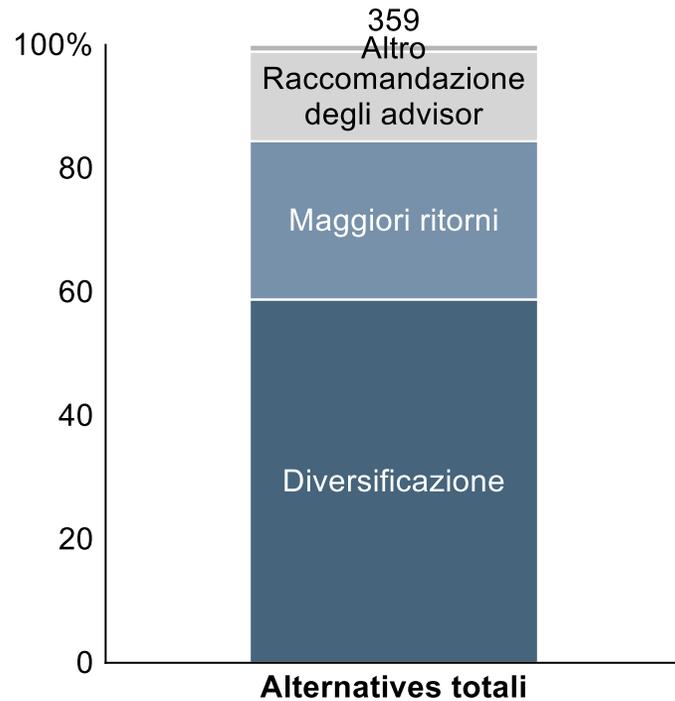
/PRELIMINARE

Quale delle seguenti rappresenta la ragione principale per cui hai deciso di investire in alternatives?

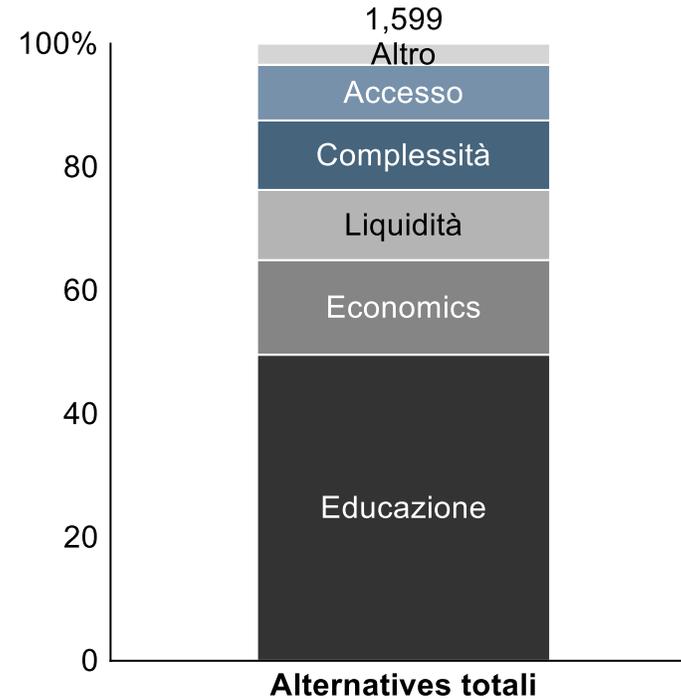
Perché hai scelto di non investire in alternatives?

Quale delle seguenti opzioni descrive meglio come cambierà il tuo livello di investimento in ciascuna asset class nei prossimi tre anni?

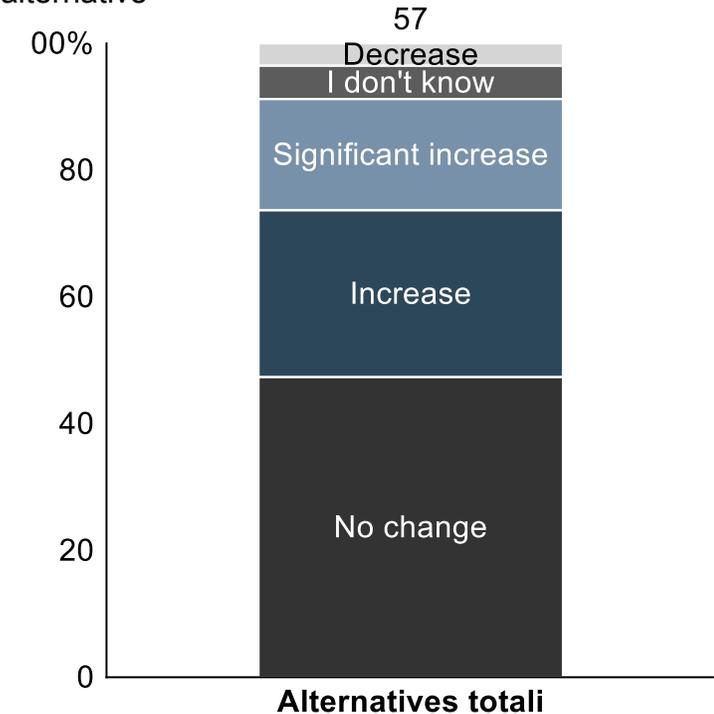
% di risposte che selezionano KPC



% di risposte sul problema a riguardo della selezione dell'investimento



% di risposte sul cambio atteso in allocazioni alternative



% che pianifica di aumentare allocation 44%

Note: «Totali» riflette le risposte date dagli investitori
Fonte: Bain HNWI Survey (n=418)

Success factors – Banche/ WMs | Fondamentale individuare dei fattori critici di SUCCESSO

/PRELIMINARE

Success Factor per Banche / Wealth Management



Offerta e Value Proposition

- Fondamentale comprendere l'**offerta** e la **selezione di players**
- Importante **decidere se creare un nuovo veicolo**
- Fondamentale avere un un **set-up dedicato nel WM**



Clienti Target e approccio

- Importante **definire** come **estendere la target audience**
- **Possibilità** di far **leva su veicoli specifici** (e.g., ELTIF or RAIF)
- Necessario aggiornare costantemente i **questionari MIFID**
- Aggiornamento di **Advisory & piattaforma R4A**



Commercializzazione

- Fondamentale **supportare e incentivare i gestori**
- Set-up di un **unità centrale dedicata di specialisti**
- Evoluzione del **modello commerciale di copertura clienti**

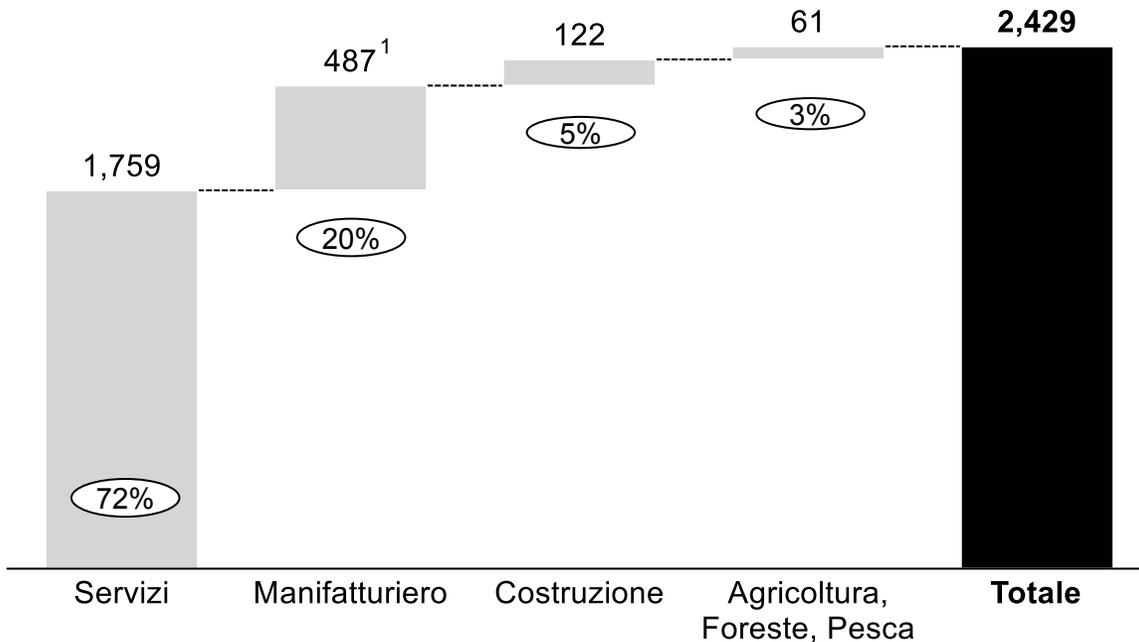


Operations

- **Fondamentale lavorare su sistemi WM IT**
- Importante considerare e evidenziare **aspetti fiscali**
- **Ruolo chiave** delle **piattaforme e soluzioni digitali**

Benefici per l'Italia | L'Italia è un Paese che presenta molteplici opportunità di investimento e una sotto-penetrazione del mercato degli Investimenti Alternativi

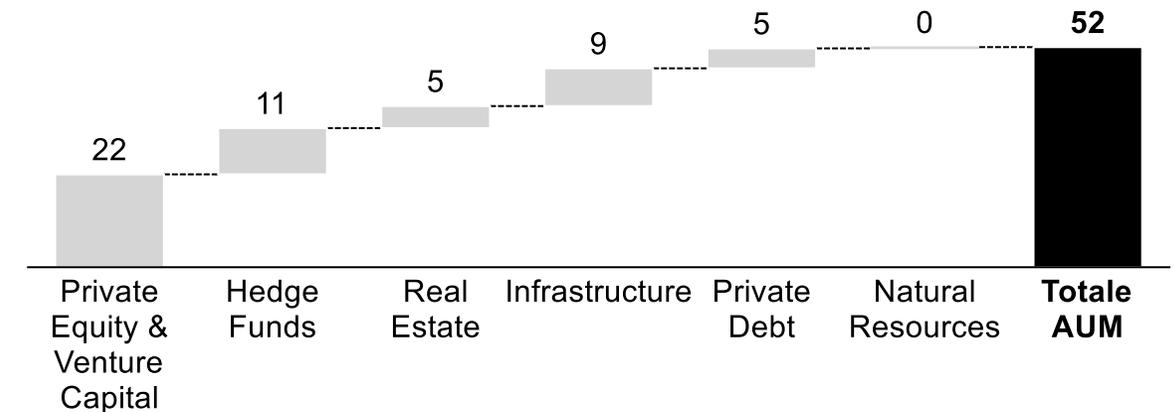
Composizione del PIL italiano | € BN, 2021



Investimenti alternativi in Italia – Penetrazione | %, 2021

$$\frac{\text{Alternatives Assets AUM}}{\text{Totale Risparmio Gestito}^2} = 2\%$$

Investimenti alternativi in Italia | €BN, 2021



*Necessario un importante **stimolo** a livello **normativo** e **fiscale** per incentivare gli investitori*

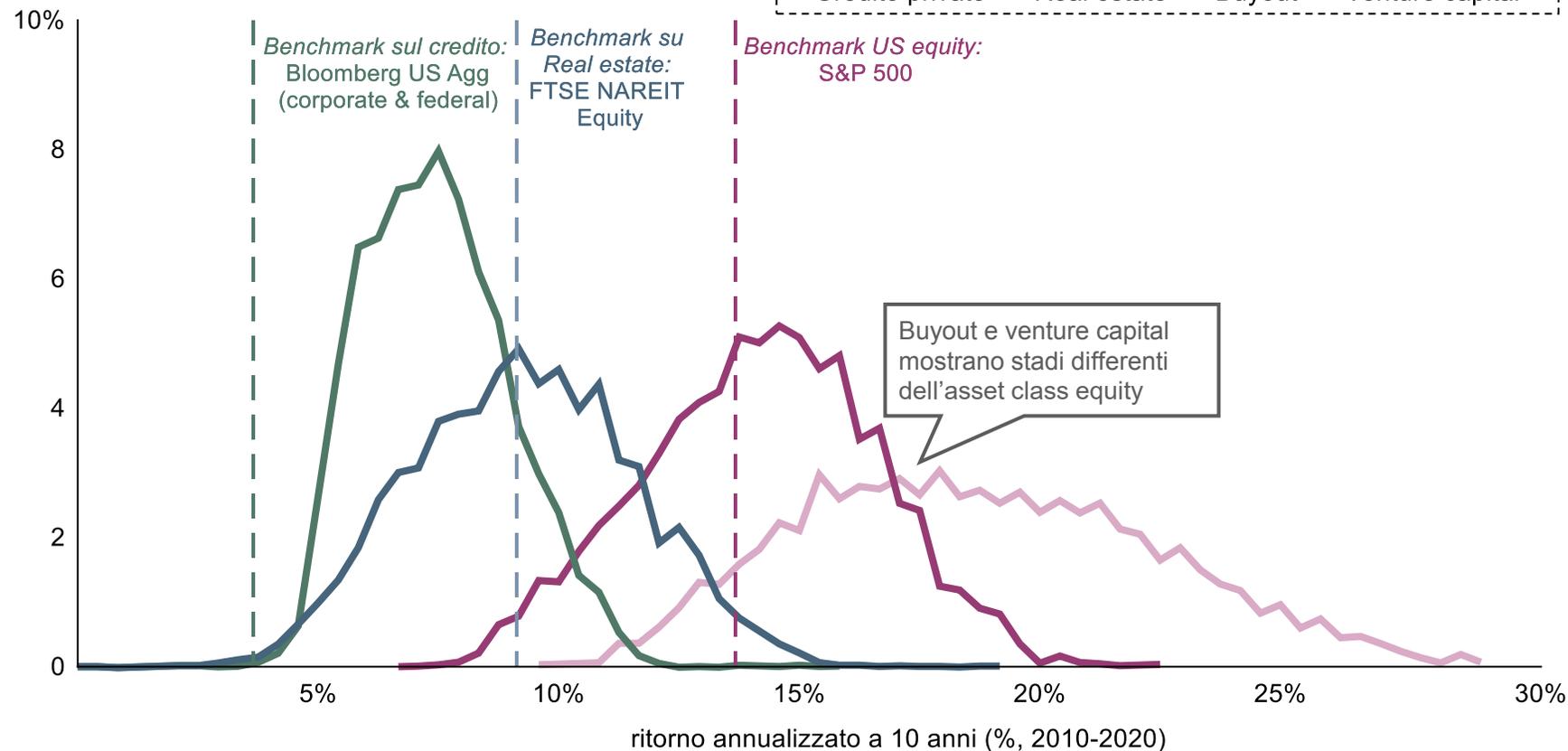
Note: [1] Macchinari, metalli, semiconduttori, prodotti chimici e farmaceutici; [2] Dati al 31/12/2021 (2,594 €BN)
Fonte: OECD, ISTAT, Preqin, Asso Gestioni

Interesse dell'investitore individuale | Gli asset alternativi hanno performato meglio di benchmark pubblici, rendendoli attrattivi per gli investitori individuali

/PRELIMINARE

Asset alternativi privati hanno storicamente performato meglio di benchmark pubblici

Distribuzione della performance assoluta per strategia
(% dei portafogli)



Temi chiave

- Gli **asset privati** hanno avuto **ritorni più alti di benchmark pubblici** storicamente nella maggior parte delle asset class
 - E.g., I ritorni di venture capital e buyout sono superiori vs benchmark equity US
- Gli investitori individuali valorizzano l'opportunità di **generare alti ritorni**; gli asset alternativi sono attrattivi data la loro forte performance storica

Note: I dati riflettono distribuzioni dei ritorni da 10,000 simulazioni di portafogli, prendendo le performance effettive nel periodo 2010-2019; buyout e venture capital portfolios includono cinque fondi l'anno, e Credito e Real estate includono 4 fondi l'anno; I gruppi di fondi sono stati scelti casualmente
Fonti: S&P Global Market Intelligence, market participant interviews, lit. search