

Forum BANCASSICURAZIONE 2016
Il canale bancario come motore
dell'innovazione
Roma, Palazzo Altieri
29 e 30 settembre 2016

Stefano Ascanelli
Private Banking & Wealth Management
CrCento

LA CONSULENZA PATRIMONIALE IN CRCENTO



Nuovi modelli di business per affrontare il cambiamento

Il settore bancario sta vivendo una fase di forte ripensamento strutturale

Nuove sfide

Mutate esigenze ed abitudini dei clienti

Evoluzione tecnologica e nuovi entranti digitali

Contrazione dei profitti ed aumento dei costi

Nuove norme regolamentari

*Inadeguatezza dei tradizionali modelli di business e posizionamento
centrati su rapporto 'fabbrica-distribuzione'*

**Implementazione rapida di nuovi modelli adeguati
reattivi a nuovi scenari e trend**

Il nuovo approccio si sviluppa in ottica 'consulenziale'

**Pianificazione Patrimoniale – Wealth Planning -
Soluzioni di Valore - Business Solution -
Consulenza Globale – Advisory –
in una parola**

Consulenza al Patrimonio

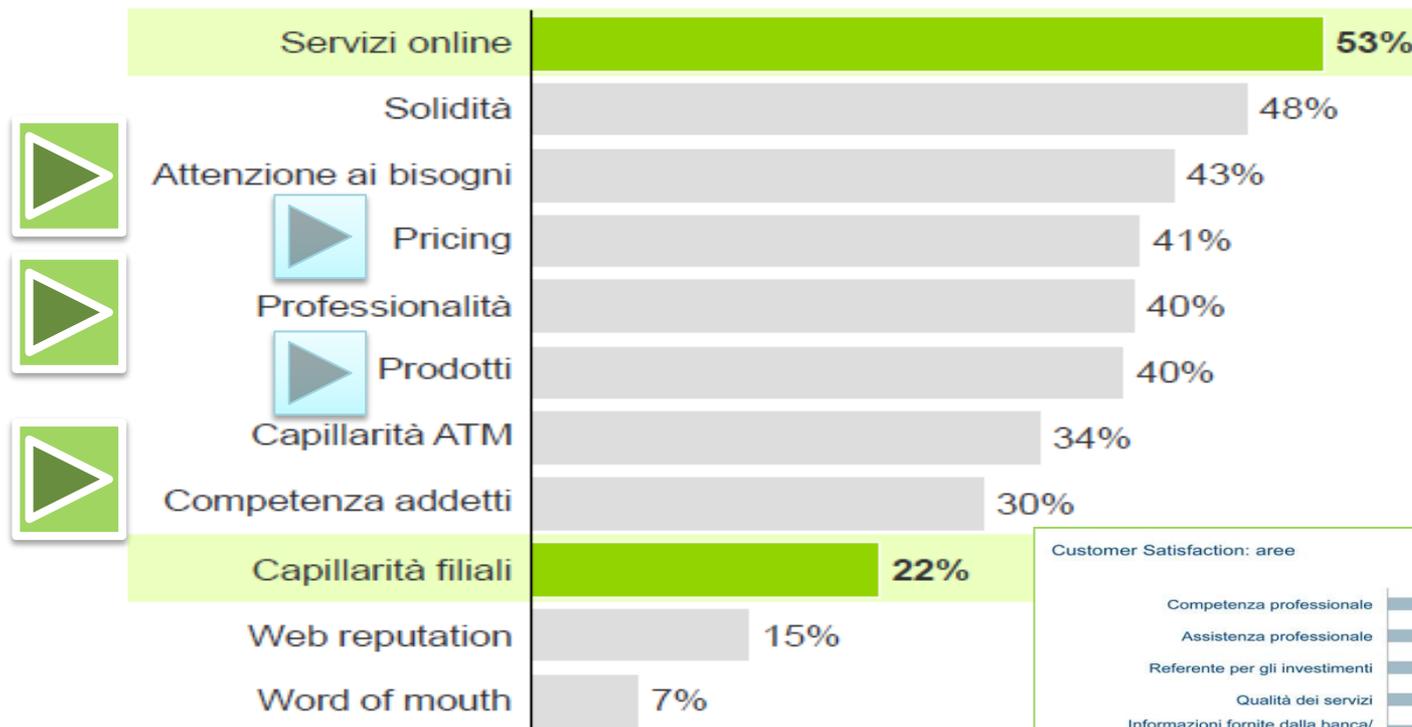
determinante la scelta del modello di business e come attivarlo concretamente
La formazione dei nuovi Consulenti Patrimoniali è la variabile fondamentale

*Io ed ns team advisory abbiamo deciso di viverla in prima persona consapevolmente e
sviluppare con Abi un modello personalizzato, aderente alle nostre esigenze ed
integrato al nostro modello di sviluppo*

Intercettare le nuove esigenze dei clienti

Fattori rilevanti nella scelta di una banca da parte dei clienti

% rispondenti



Il nuovo modello ***il contesto normativo, competitivo, regolamentare***

La cornice



Il nuovo modello

La consulenza patrimoniale, il wealth planning

Il dipinto, l'opera



Il nuovo modello

Il consulente patrimoniale e il team wealth advisory

I pittori



Dalla Consulenza Finanziaria alla Consulenza Patrimoniale

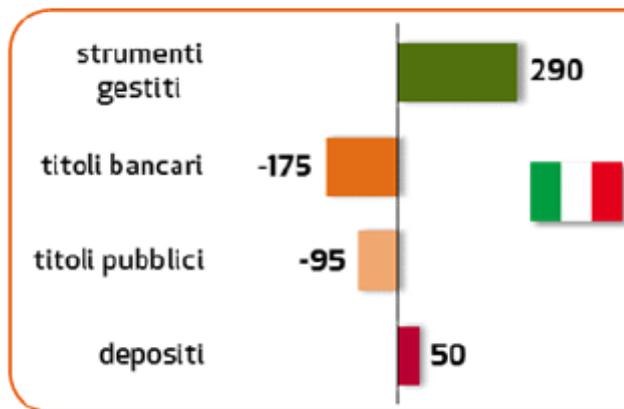
- *Evoluzione dell'offerta al mercato servito*
- *Affrontare la contrazione della redditività di sistema*
- *Nuova spinta regolamentare Mifid II*
- *Nuovi bisogni, concorrenza, qualità servizio erogato*

Consulenza Finanziaria -> Consulenza Patrimoniale

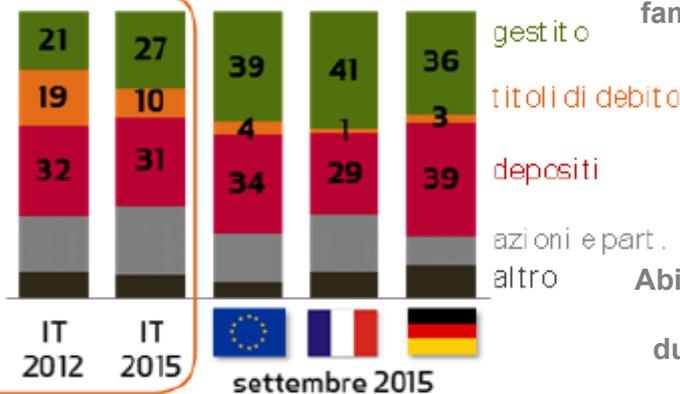
«new normal» | è stata molto intensa la riallocazione del risparmio nell'ultimo triennio



gli investimenti finanziari delle famiglie nel triennio 2013-2015...



...ci hanno avvicinato ai portafogli dei principali paesi europei



Fondi comuni, polizze vita e prodotti previdenziali sono arrivati a costituire il 27% del portafoglio delle famiglie, il più alto livello degli ultimi 20 a

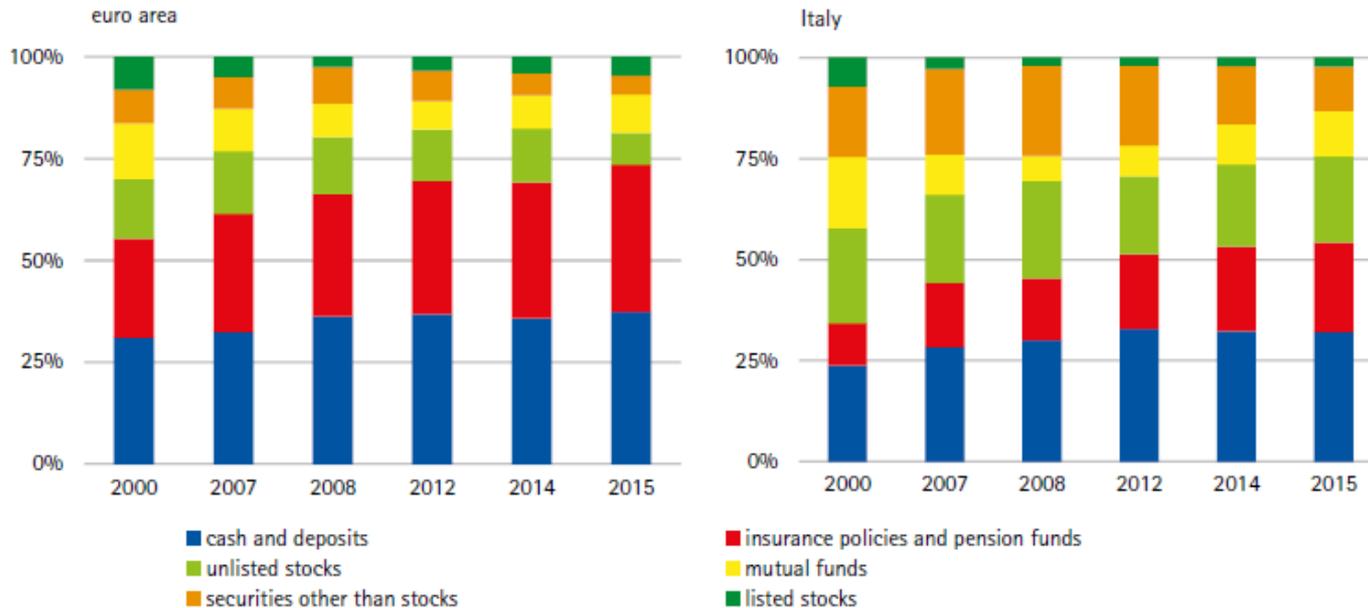
Abilitati 5.000 consulenti finanziari ofs durante ultimo biennio

patrimonio potenziale 35 -120 mld affluent ma superiore a 450 mld up

fonti: elab. e stime Prometeia su dati Banche Centrali Nazionali, Bce, Assogestioni e Assoret (2015 primi tre trimestri). Gli strumenti gestiti comprendono fondi comuni, Gp, polizze vita e prodotti previdenziali integrativi

Consulenza Finanziaria -> Consulenza Patrimoniale

Figure 1.4 – Breakdown of household financial wealth by type of assets



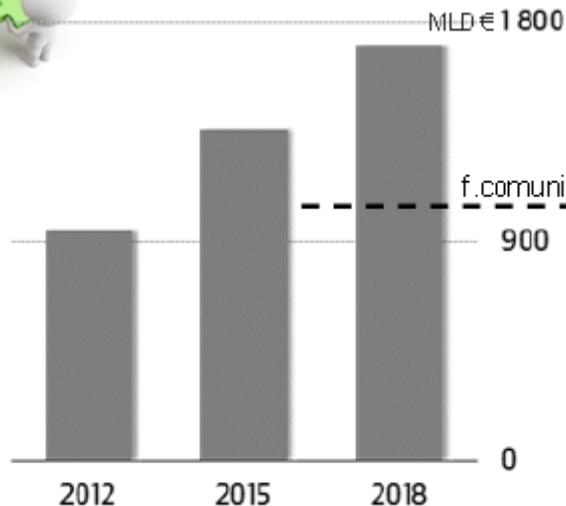
Source: Eurostat.

Consulenza Finanziaria -> Consulenza Patrimoniale

investitori istituzionali | mercato in crescita con un ruolo di rilievo dei fondi comuni...

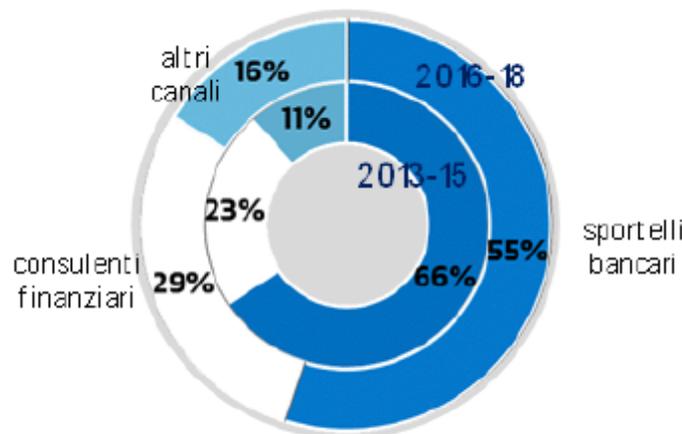


fondi comuni, gestioni, prodotti assicurativi e previdenziali nel portafoglio delle famiglie



fonti: stime Prometeia su dati Banca d'Italia, Assogestioni, Assoreti e Covip

quota di mercato dei canali distributivi sulla raccolta netta[^]



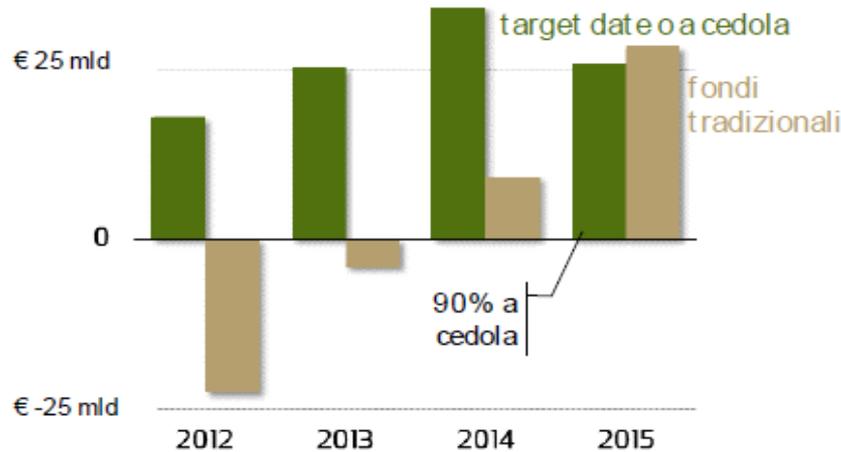
[^] quota di mercato sulla raccolta cumulata in f. comuni, Op e polizze vita

Consulenza Finanziaria -> Consulenza Patrimoniale

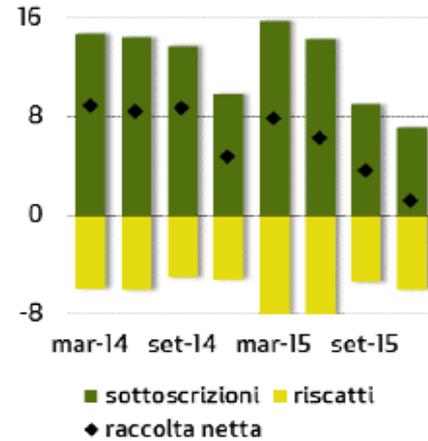
fondi comuni | è in atto un cambiamento dell'offerta bancaria



raccolta netta in fondi comuni delle SGR di matrice bancaria



sottoscrizioni e riscatti dei fondi comuni target date (mld €)



fonte: stime Prometeia su dati Assogestioni e documenti informativi delle società

Fondi comuni, gestioni, polizze vita, fondi pensione 1350 mld 2015

Progettare e realizzare un concreto modello di business

- ✓ **Ridisegnando il ruolo e le competenze dei consulenti patrimoniali e finanziari** per soddisfare una crescente domanda di servizi specialistici e ad ampio spettro, non solo per la clientela *Private e FamilyOffice (HNWI)* ma anche per quella *affluent* con livelli di servizio differenziati
- ✓ **Ridefinendo** il concetto tradizionale di consulenza verso un nuovo modello evoluto di **Consulenza al Patrimonio integrata o Wealth Planning**
- ✓ **Dando centralità ai servizi di Wealth Management, Wealth Advisory & Business Solutions** quale motore e governo di competenze ed indirizzo di business
- ✓ **Risegmentando la clientela con base bisogni e ciclo di vita** ed assistendola con livelli di servizio differenziato in base alla redditività ed al tempo dedicato

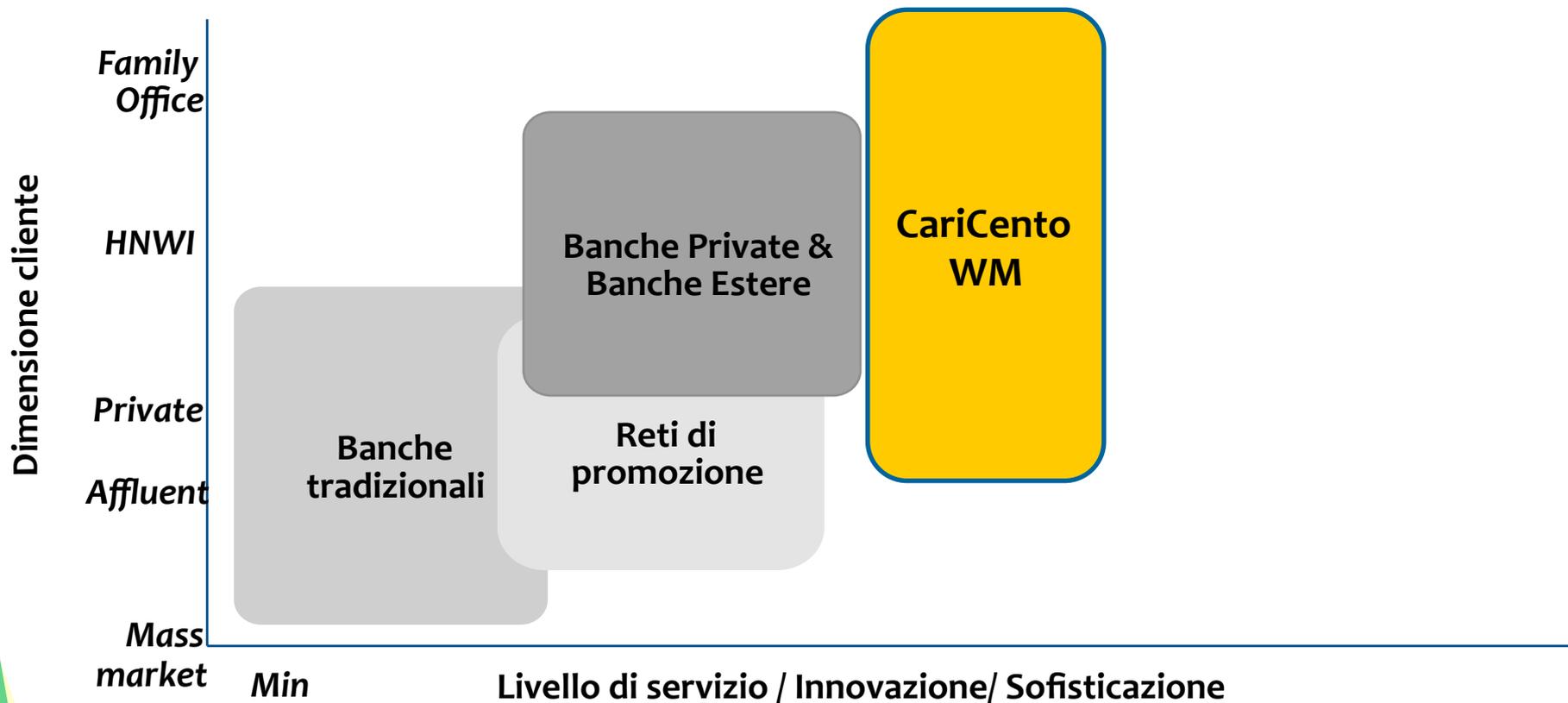
Le scelte per il nuovo modello di Consulenza Patrimoniale

- ✓ **Sviluppando un approccio tecnologico ibrido** in equilibrio tra relazione e digitale (hybrid delivery) utilizzando strumenti mobile access, digitalizzazione, reporting evoluto, on line advisory collaboration, piattaforme wealth management
- ✓ **Interagendo insieme ai clienti in ogni luogo fisico o virtuale** con approccio concreto e relazionale
- ✓ **Formando continuamente i consulenti**, target strumentale e prioritario per il sostegno al business e alla qualità del servizio erogato
- ✓ **Strutturando un modello di servizio e una proposizione di valore distintive e concrete** che sappiano cogliere le nuove esigenze gruppi familiari

Il modello di servizio Wealth Management CrCento



Il Posizionamento CrCento



La Consulenza Patrimoniale CrCento

**PIANIFICARE GLI OBIETTIVI
FINANZIARI E
PATRIMONIALI DEL
GRUPPO FAMILIARE
-WEALTH PLANNING -**

**SVILUPPARE SOLUZIONI DI
VALORE AD ESIGENZE
COMPLESSE**

**ASSISTERE NELLA
GESTIONE,
ACCRESCIMENTO E
EFFICIENTAMENTO FISCALE
DEL PATRIMONIO
GLOBALE FAMILIARE**

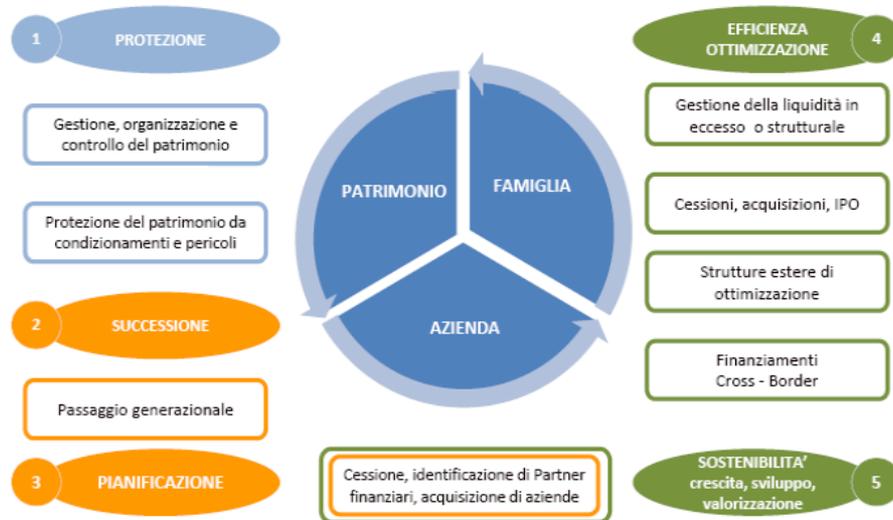
**ASSISTERE NELLA
PROTEZIONE FINANZIARIA E
GIURIDICA DEL PATRIMONIO
-WEALTH PROTECTION-
PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA**

**VALORIZZARE E
PIANIFICARE GLI
INVESTIMENTI CON RECAP
CONSOLIDATO
PATRIMONIALE**

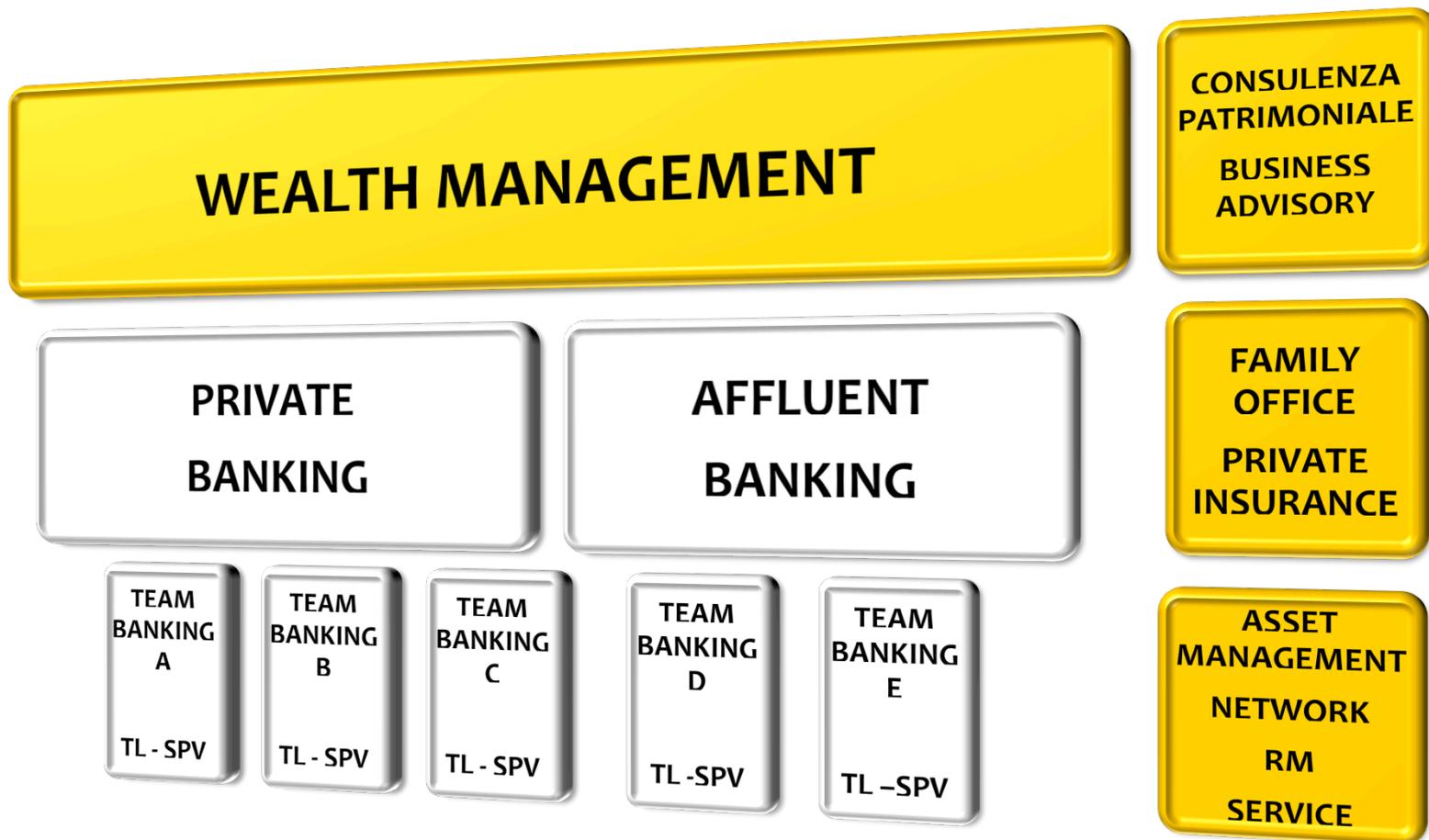
**GESTIRE SOLUZIONI
FINANZIARIE E
ASSICURATIVE
PERSONALIZZATE, SISTEMI
DI VALUTAZIONE E
CONTROLLO RISCHI**

**GESTIRE PORTFOLIO
ADVISORY E SELECTION AD
ARCHITETTURA APERTA
CON PARTNERSHIP
INTERNAZIONALI**

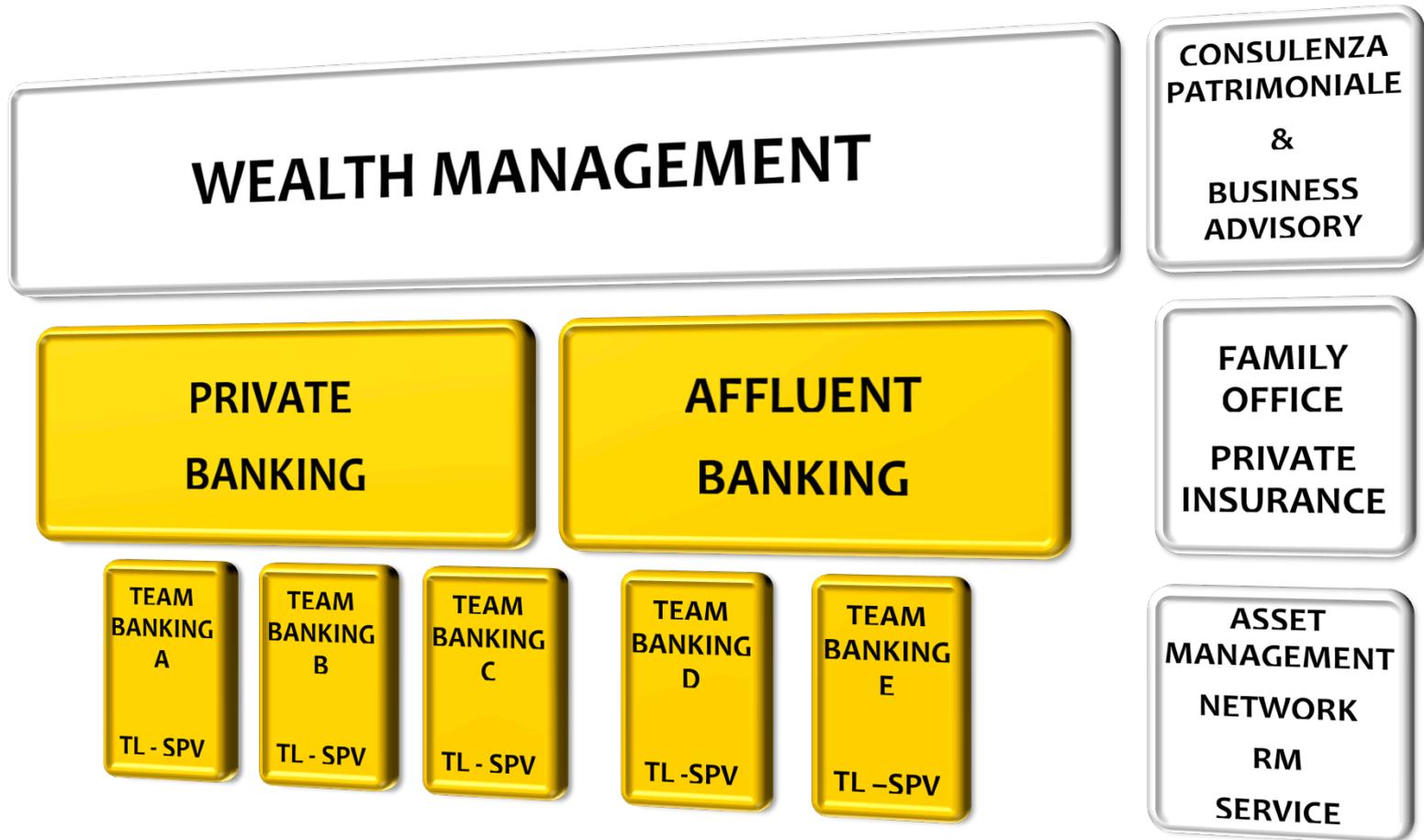
La Consulenza Patrimoniale CrCento



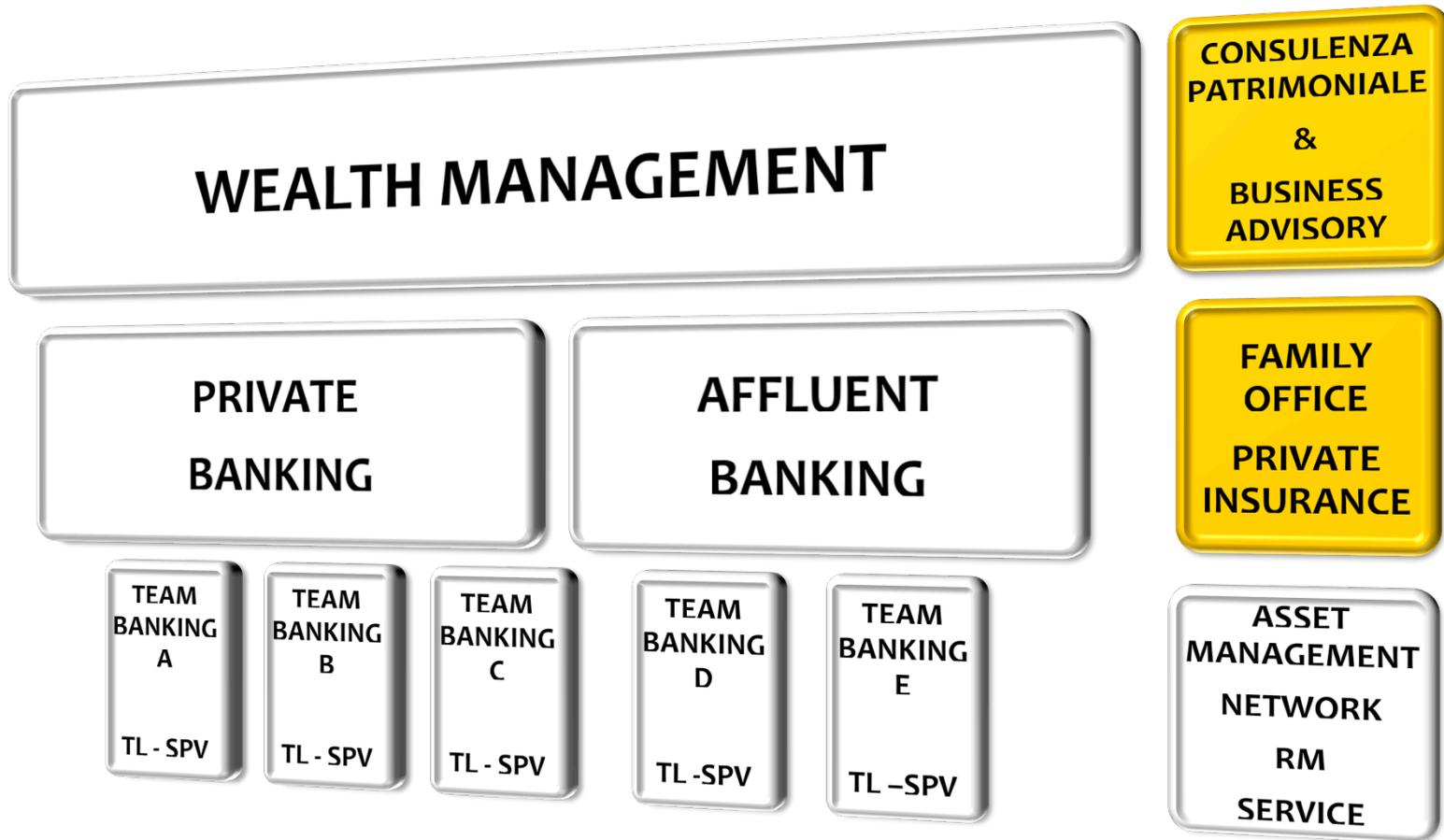
Il modello organizzativo: Wealth Management CrCento



Il modello organizzativo: Wealth Management CrCento



Il modello organizzativo: Wealth Management CrCento



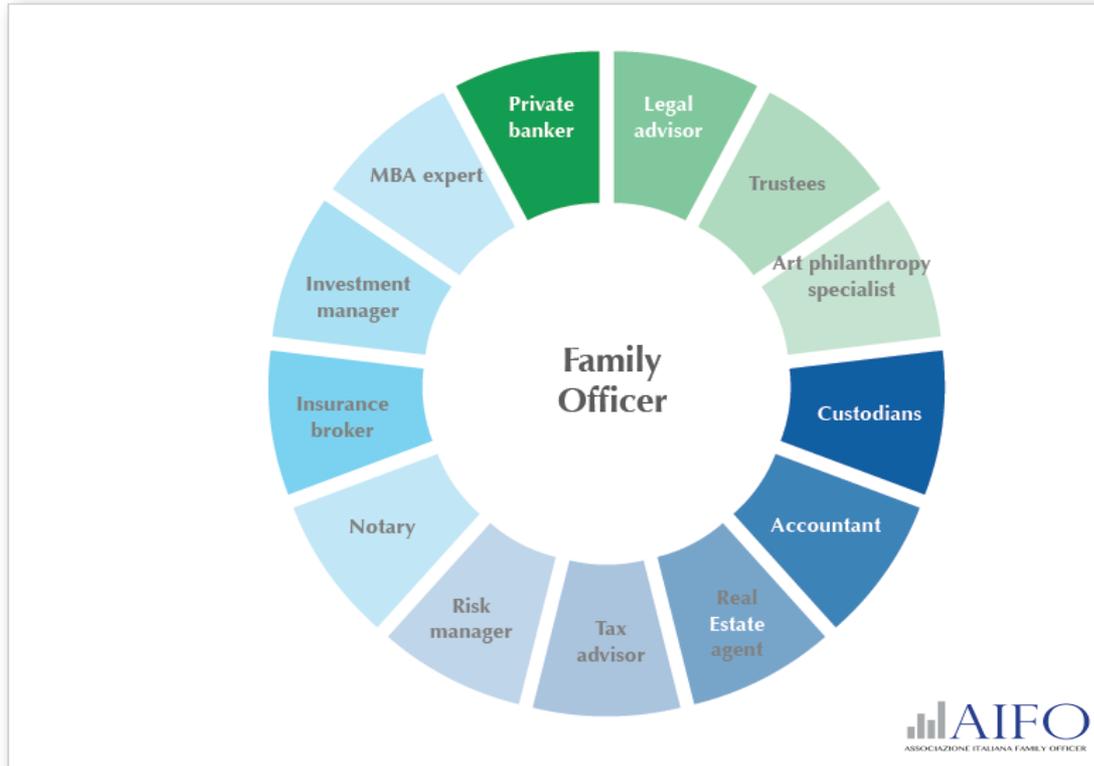
Family Office: Regista di competenze - Network

‘strumenti, metodi, competenze per la creazione ed implementazione di strategie di consulenza patrimoniale globale, volte a controllare il rischio proteggendo il valore tangibile ed intangibile’

‘unificare in un progetto unico e personalizzato le strategie per la continuità e la sostenibilità di un patrimonio rilevante e articolato’

“La vera via per il controllo e la sostenibilità dei grandi patrimoni familiari si basa su una visione strategica integrata che, oltre alla gestione degli asset liquidi, includa fiscalità, beni immobili, private equity, filantropia, regole di governance, valori di famiglia e del patrimonio intangibile”

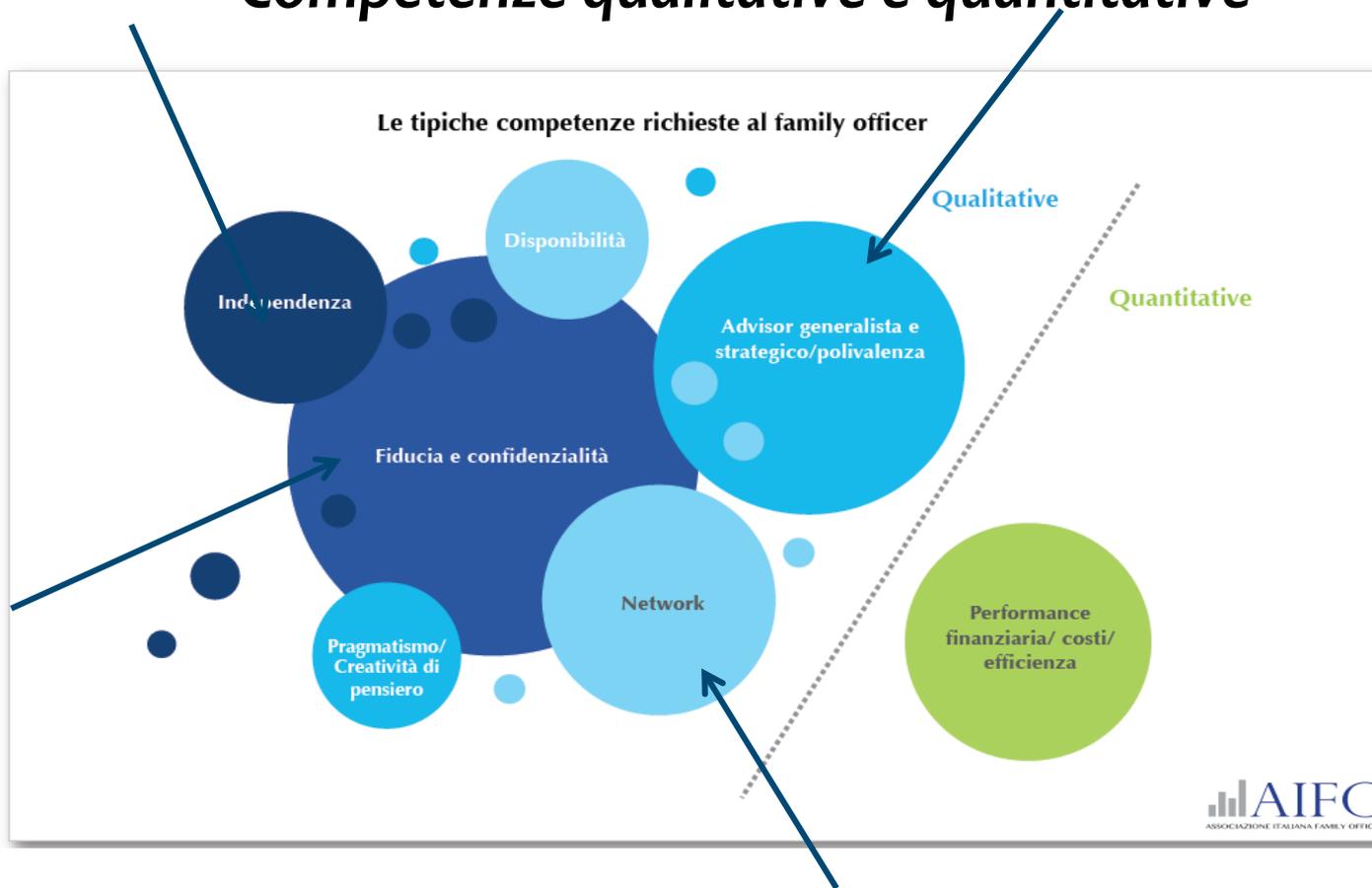
Family Office: Regista di competenze - Network



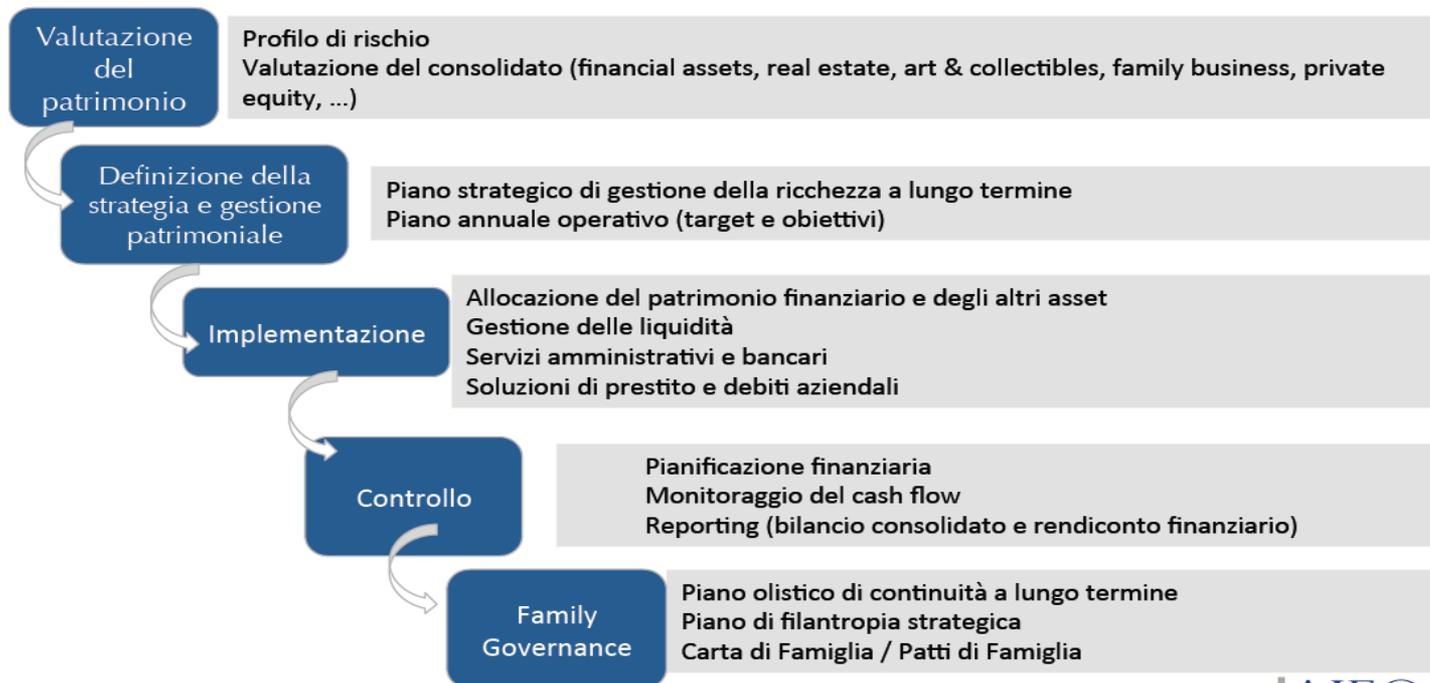
KPI

- Capacità di scegliere la Best Practice
- Network

Family Office: Competenze qualitative e quantitative



Family Office: Modello operativo Aifo



Il protagonista e le sue competenze: Il Consulente Patrimoniale

**TECNICHE DI
ANALISI E
OTTIMIZZAZIONE**

**METODOLOGIA
CONTROLLO RISCHI**

**INDICATORI DI
EFFICIENZA**

**PROIEZIONE E
SIMULAZIONE
SCENARI**

**CAPACITA'
CONSULENZIALI
FISCALI,
ASSICURATIVE,
SUCCESSORIE**

**PADRONANZA
STRUMENTI
INVESTIMENTO**

**CONOSCENZA
MERCATI
INTERNAZIONALI**

**CONOSCENZA
DIVERSE TIPOLOGIE
DI ASSET**

**CAPACITA'
RELAZIONALI**

**CAPACITA' DI
ANALISI
PSICOLOGICA**

**ABILITA'
COMUNICATIVE**

**PROATTIVITA' &
INTUITO E SKILLS DI
NEGOZIAZIONE**

**CAPACITA' DI
LAVORARE IN TEAM**

**CAPACITA'
ORGANIZZATIVE**

**CAPACITA'
CONSULENZIALI DI
PIANIFICAZIONE**