

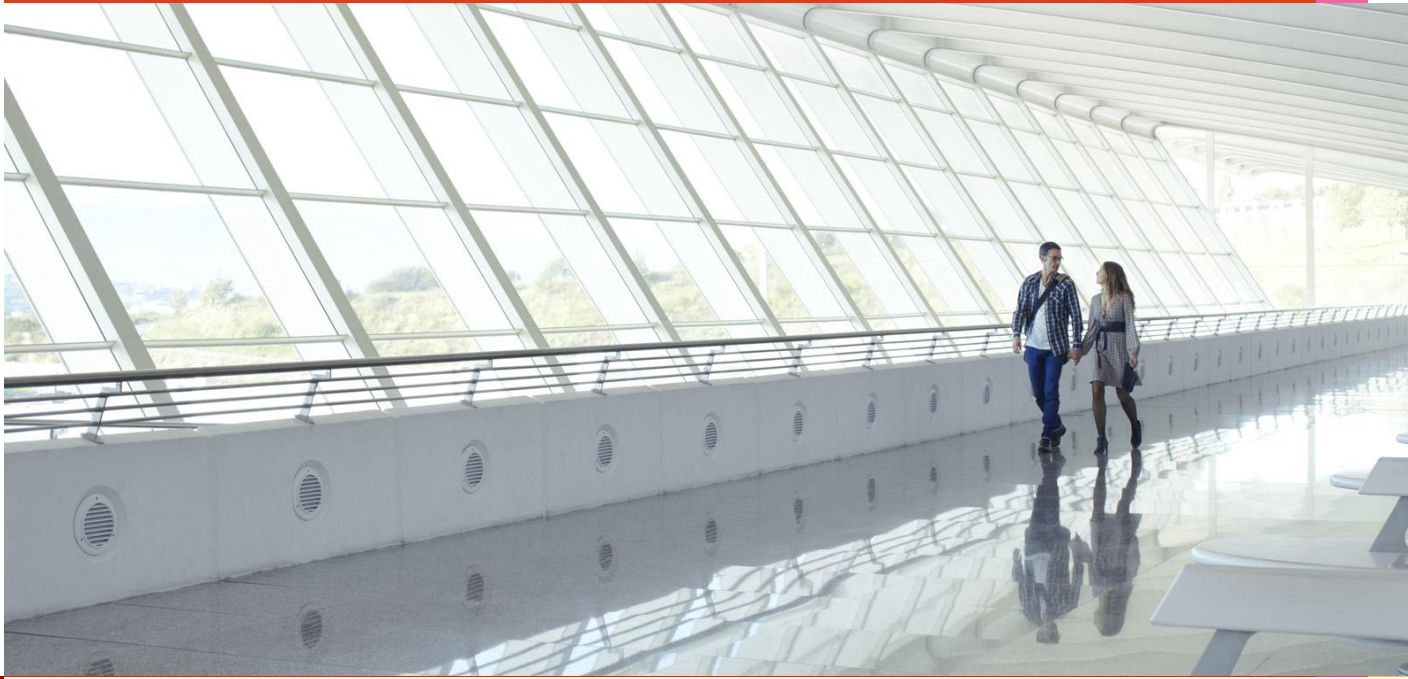
www.pwc.com/it

ABI – Dimensione Cliente

Il wealth management per la clientela retail: il Robo-Advisory

Documento riservato

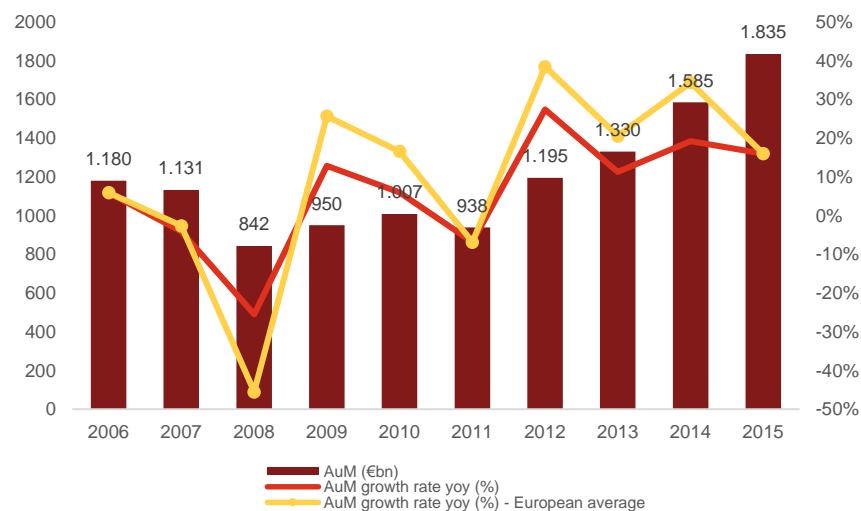
8 Aprile 2016



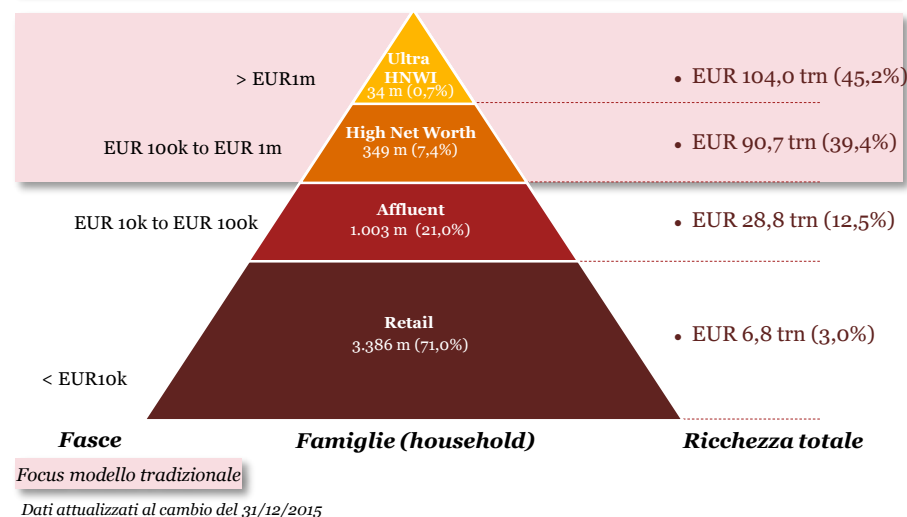
pwc

Il settore del wealth management in Italia è in crescita, ma ancora focalizzato su modelli tradizionali e verso clienti HNWI

Mercato dell'asset management in Italia



Distribuzione della ricchezza in Italia



In Italia il settore dell'asset management è in crescita ed in linea con il trend europeo. Esistono, tuttavia, ulteriori spazi di crescita determinati dalla possibilità di modificare il modello di servizio ad oggi focalizzato principalmente sui clienti ad alto reddito

Fonte: Assogestioni, Credit Suisse, EFAMA

Per la clientela retail e la generazione dei Millennials, il modello di consulenza tradizionale può evolvere verso sistemi in linea con le esigenze della clientela

Modello di consulenza tradizionale

Business model

Consulenza F2F principalmente veicolata attraverso i canali fisici (filiale)

Clienti principali

Clientela affluente o HNWI che preferiscono la consulenza offerta da una Personal Advisor

Modello di offerta

Consulente finanziario dedicato al cliente con accesso ad una vasta gamma di prodotti di investimento e pianificazione finanziaria

Processo di consulenza

Il Personal Advisor recupera le informazioni per la pianificazione finanziaria del cliente e propone le migliori soluzioni di investimento

Prodotti

Azioni, obbligazioni, ETF, fondi, options, prodotti strutturati, etc

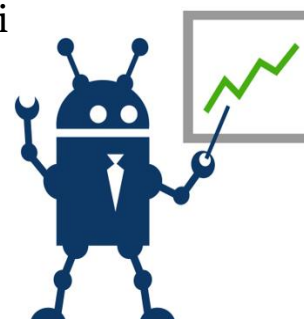
VS



Il ruolo delle Fintech nella consulenza finanziaria: il Robo-Advisor

- Il **FinTech** è un settore formato da aziende che utilizzano la tecnologia per rendere più efficienti i loro sistemi finanziari. (*Wharton FinTech*)
- L'esigenza di implementare queste piattaforme nasce dalle **richieste della clientela**, e in particolare dalle **nuove generazioni** di investitori, che **utilizzano la tecnologia in ogni aspetto della vita quotidiana**.
- Molto operatori stanno introducendo modelli **D2C per ampliare i servizi offerti ai loro clienti**, il mercato infatti si sta dirigendo verso un **consolidamento delle piattaforme B2B alle innovative D2C**
- Nell'ambito del **Wealth Management** questa rivoluzione del mercato sta portando all'affermazione dei **Robo-Advisor**

Un Robo-Advisor è un servizio online di wealth management che fornisce automazione e strumenti basati su algoritmi di gestione del portafoglio che richiedono un minimo intervento umano



Il Robo-Advisor come strumento di consulenza per la clientela mass: principali caratteristiche e alcuni operatori presenti sul mercato



Accessibilità: le piattaforme di Robo-Advisory non prevedono limiti all'investimento e sono accessibili 24/7



Costi: le fee proposte dalle piattaforme di robo-advisory sono più basse rispetto a quelle di un PFA



Trasparenza: tutte le attività e gli strumenti di investimento sono sempre monitorabili su qualsiasi dispositivo



Efficienza: è possibile modificare le proprie preferenze in maniera efficiente e in tempo reale



Diversificazione: i Robo-advisor sono basati sulle più moderne teorie di diversificazione del rischio



Design: i modelli proposti sono semplici ed intuitivi facilitando il cliente nell'on boarding e nella gestione



Target: principalmente i millennials, abituati al «digital» e futuri clienti facoltosi

I leader di mercato



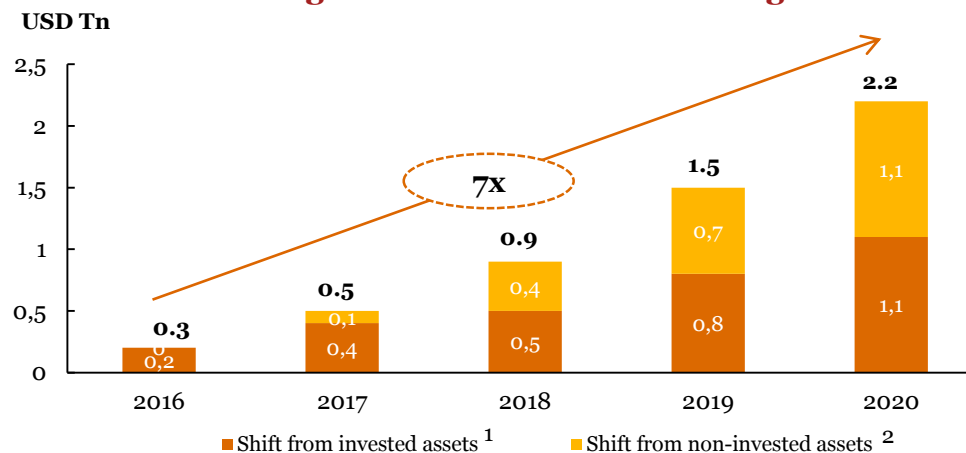
Altri esempi



I mercati maturi (es. USA) stanno dimostrando una costante crescita delle piattaforme di Robo-Advisory e l'aumento del loro AUM

Gli AuM gestiti da Robo-Advisors dovrebbero raggiungere i \$2,2tn entro il 2020 negli USA

Stima degli AuM dei Robo-Advisor negli USA^c



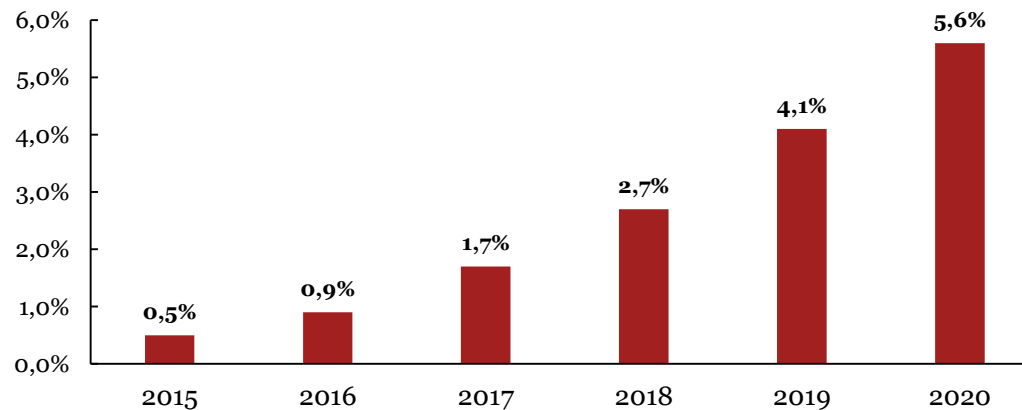
1. I fondi liquidi sono inclusi all'interno degli assets non investiti (e.g., liquidità e depositi equiparabili)

2. All'interno degli asset investiti sono inclusi strumenti del mercato dei crediti, azioni, fondi comuni e fondi pensione (IRA e 401k)

Source: AT Kearney

La quota di assets investiti tramite Robo-Advisor dovrebbe raggiungere il 5,6% del totale di asset investibili entro il 2020 negli USA

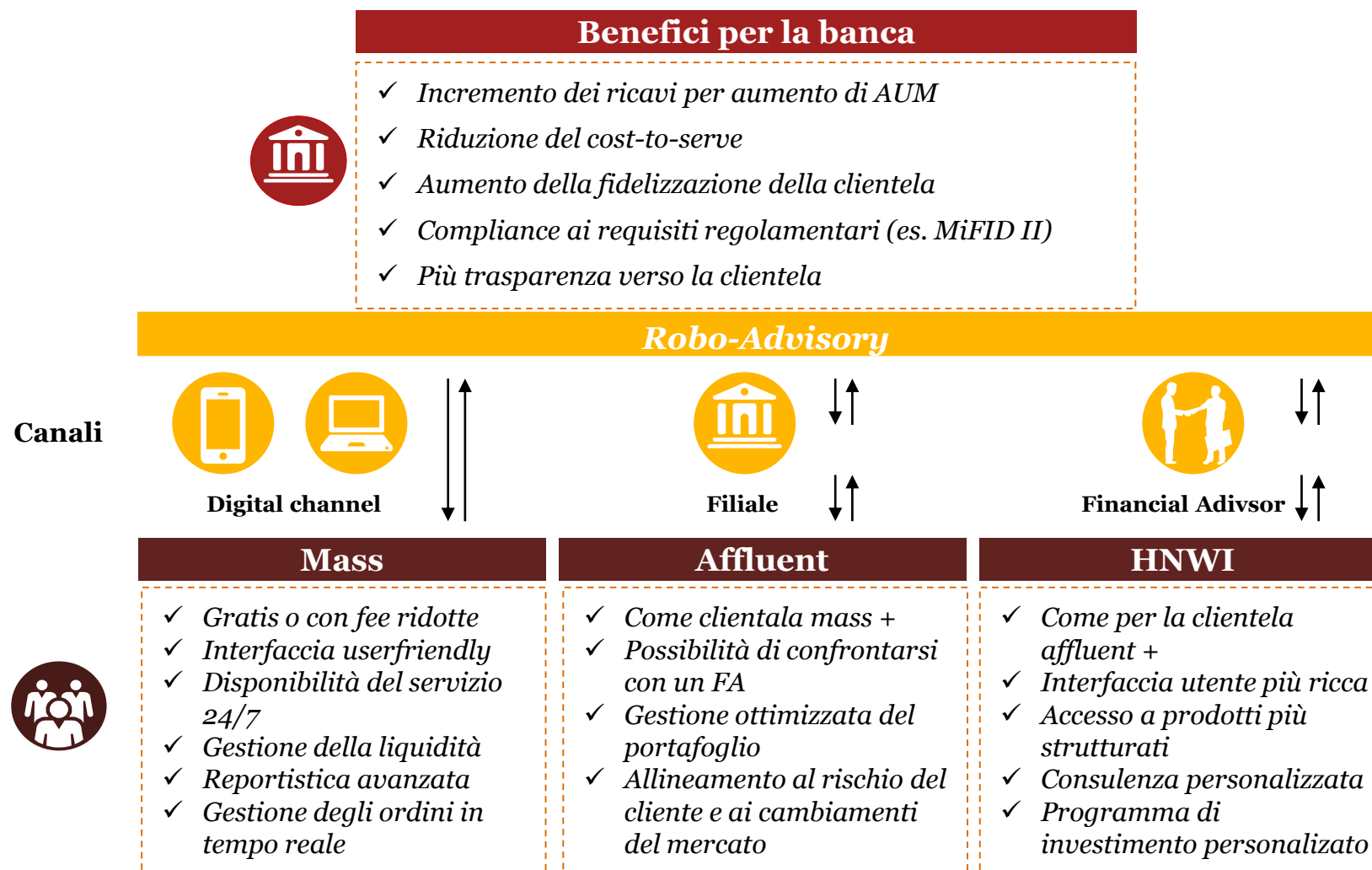
% degli asset totali investiti tramite Robo-Advisors



Source: AT Kearney

Aprile 2016

Il Robo-advisory permette di generare benefici per le banche e per i clienti attraverso una customer experience in linea con le esigenze della clientela



La ricerca con l'Università Cattolica: gli ambiti e gli obiettivi



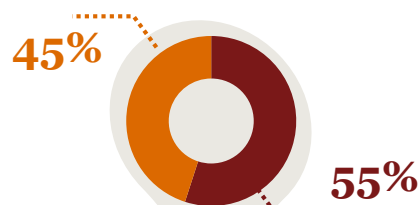
La ricerca con l'Università Cattolica: primi risultati della survey in Italia

• **Obiettivi della survey*:**

- Capire la **propensione dei clienti** ad adottare i servizi di robo-advisory
- Capire ed **identificare diversi comportamenti** e necessità per sviluppare strategie ad hoc

Perché SÌ ✓

- Percepito come:
 - Più sicuro
 - Più aggiornato
 - Indipendente e trasparente
- Percezione di una più alta probabilità di successo
- Limitazione degli errori umani



Perché NO ✗

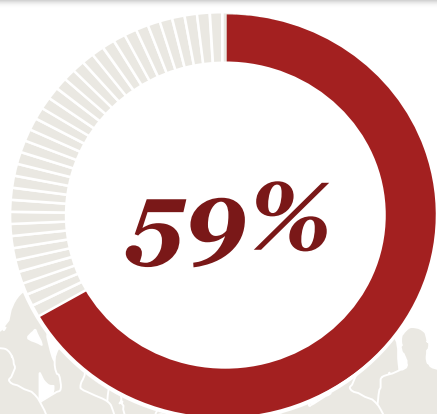
- Importanza del contatto umano
- Avversione verso il digitale
- Percezione di scarsa personalizzazione
- Complicatezza

* **Materiale e metodologia:**

- **Popolazione target:** persone con più di 18 anni, residenti in Italia
- **Campione:** osservazioni in Italia, campione rappresentativo della popolazione di interesse
- **Struttura dei dati:** 16 domande, risposte registrate mediante variabili binarie, distribuzione del questionario online e offline

La ricerca con l'Università Cattolica: focus sul segmento più propenso all'adozione del robo-advisor

Il 59% dei millennials si dichiara favorevole all'adozione di un servizio di robo-advisory



Caratteristiche

- Età compresa tra 18 e 35 anni
- Livello di educazione medio-alto
- Medio-bassa disponibilità economica
- Medio-alta confidenza nell'investire in autonomia

Necessità

- Ricevere consulenza da persone di fiducia
- Ricevere dalla Banca servizi di investimento di alta qualità (p.e. consulenza specialistica di prodotto)
- Ottenere extra-performance dai loro investimenti

Comportamenti

- Interagiscono con la Banca tramite canale digitale
- Svolgono ricerche prima di investire
- Investono in prodotti finanziari a più alto rischio
- Sono disposti a pagare il servizio di robo-advisory come % della performance

Robo-Advisory: spunti di riflessione finali

