

L'ERA DELLA SOSTENIBILITÀ

Il wealth management si mobilita per la transizione verso un'economia sostenibile

19 Novembre 2021

A business of Marsh McLennan

CONFIDENTIALITY

Our clients' industries are extremely competitive, and the maintenance of confidentiality with respect to our clients' plans and data is critical. Oliver Wyman rigorously applies internal confidentiality practices to protect the confidentiality of all client information.

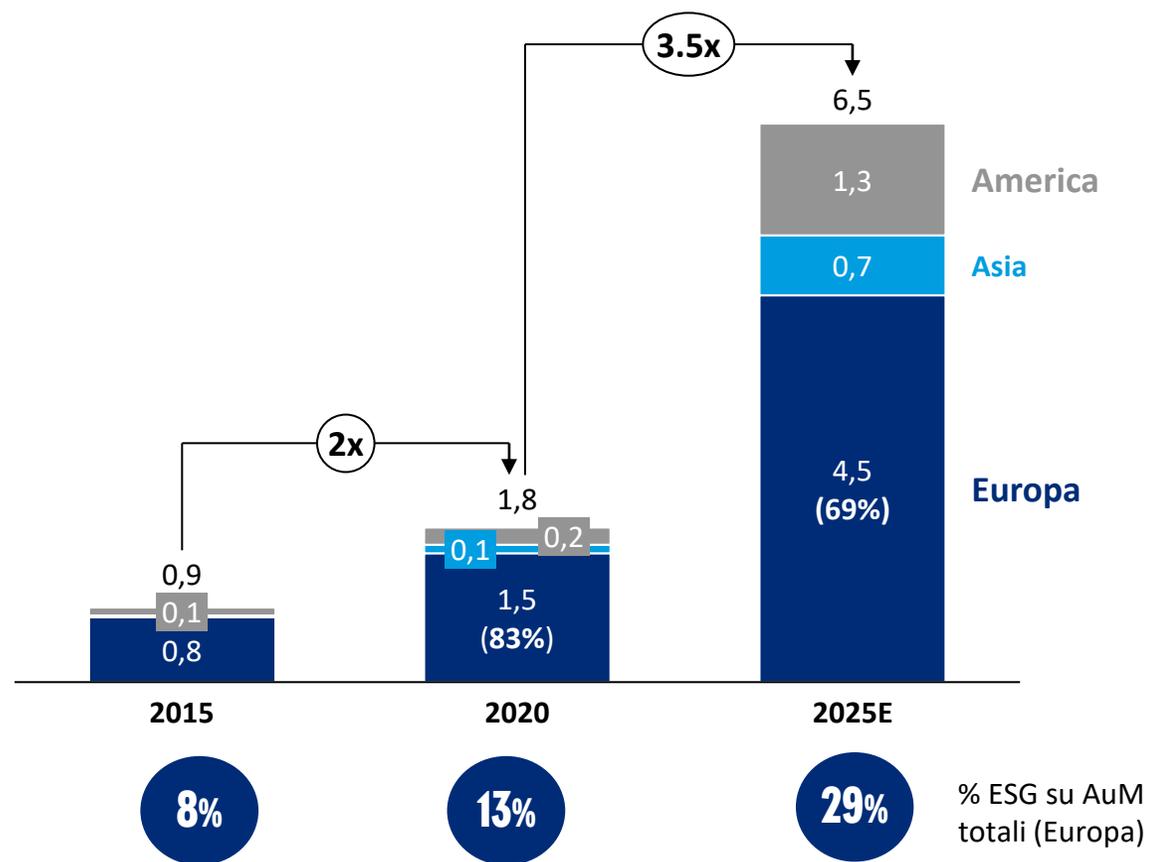
Similarly, our industry is very competitive. We view our approaches and insights as proprietary and therefore look to our clients to protect our interests in our proposals, presentations, methodologies, and analytical techniques. Under no circumstances should this material be shared with any third party without the prior written consent of Oliver Wyman.

© Oliver Wyman

INVESTIMENTI SOSTENIBILI: UNA REALTÀ IN FORTE SVILUPPO

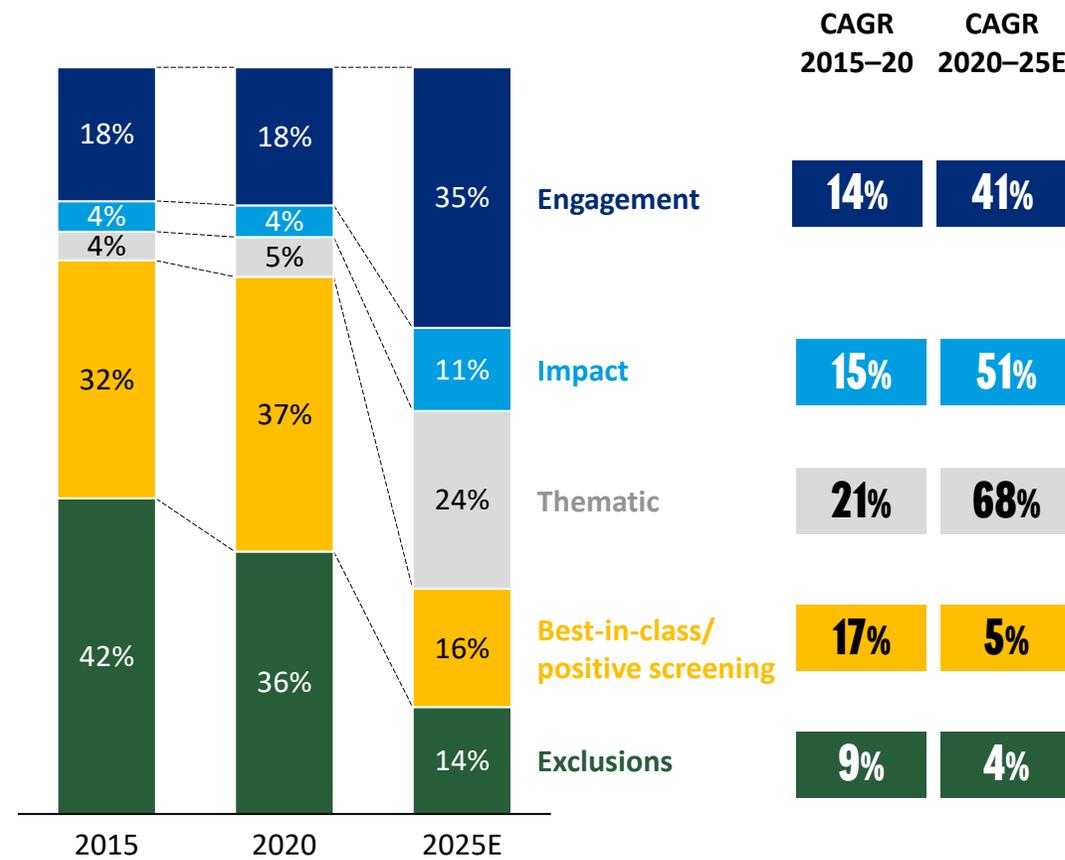
Trend investimenti sostenibili globali

AuM, € TN



Evoluzione nelle strategie di investimento

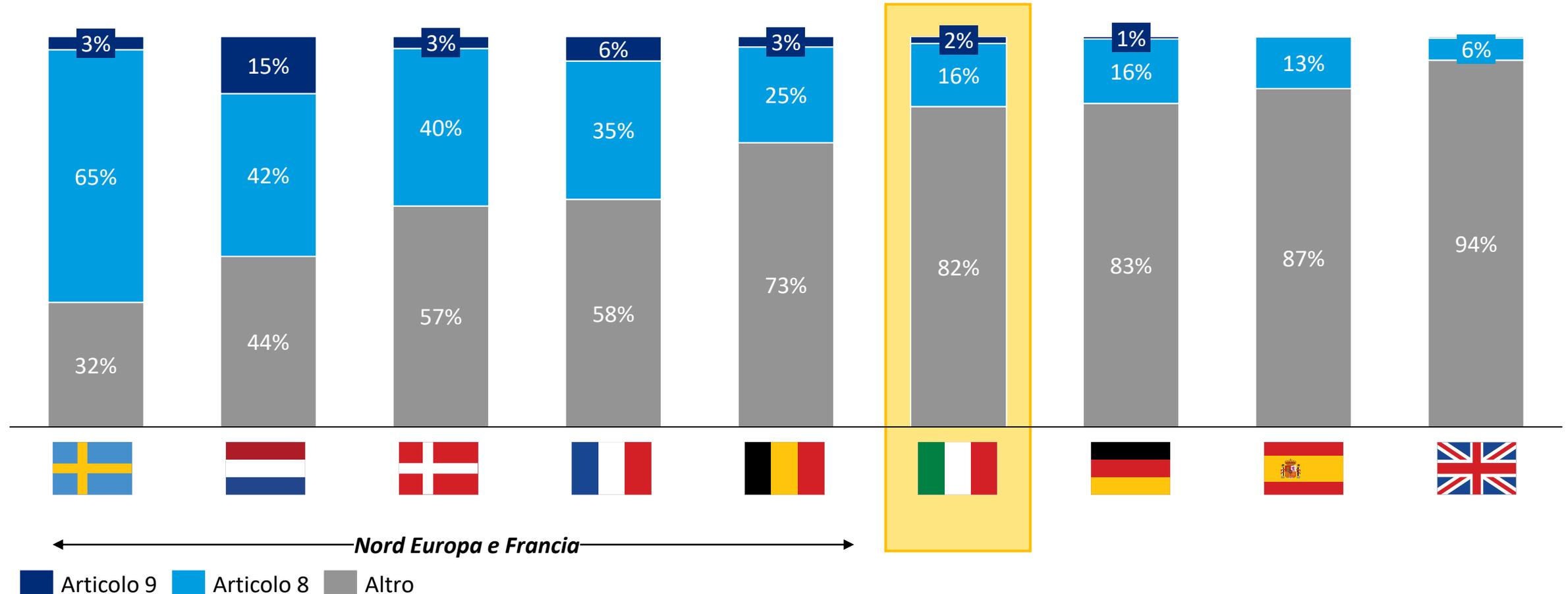
AuM, %



Fonte: Morningstar, Broadridge, analisi Oliver Wyman

ITALIA TRA I MERCATI PIÙ SOFISTICATI DOPO LE *BEST PRACTICE* NORDICHE E FRANCESI

Mix investimenti sostenibili per classificazione SFDR – Top 9 paesi europei per AuM in gestione
2020, %



MOLTEPLICITÀ DI FORZE IN CAMPO PER LA RIDEFINIZIONE DEL MERCATO

FATTORI ESOGENI



Evoluzione della normativa lungo 4 direttrici

- Aumento trasparenza (SFDR)
- Predisposizione rendicontazione non finanziaria (NFDR)
- Definizione tassonomia ESG (*Taxonomy regulation*)
- Inclusione principi ESG in MIFID 2 e IDD

NECESSITÀ DI ADEGUARSI E INVESTIRE



Ingenti risorse pubbliche su specifiche iniziative

- Next Generation EU
 - €750 mld di cui 40% in iniziative green e 15% in iniziative social
 - € 220 mld per l'Italia
- Effetto leva (sistema bancario e privati) moltiplicherà l'impatto

MOLTEPLICI OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

FATTORI ENDOGENI



Crescente sensibilità della clientela private su temi ESG

- Aumento del numero di clienti italiani che sottoscrivono prodotti di investimento sostenibili (da 16% a 21%)

ESG UN PREREQUISITO PER COMPETERE SUL MERCATO



Aumento e sofisticazione dell'offerta di prodotti ESG

- 700+ nuovi prodotti sostenibili lanciati in Europa tra il 2020 e primi mesi 2021

INTEGRAZIONE ESG ELEMENTO DIFFERENZIANTE OFFERTA

DIVERSI POSSIBILI LIVELLI DI AMBIZIONE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE

Basso livello
di ambizione

Alto livello di
ambizione

LIVELLI DI AMBIZIONE IN MATERIA DI SOSTENIBILITÀ



1. Conforme

Allineamento del modello operativo ai requisiti minimi per garantire una compliance minima alla normativa



2. Opportunista

Adattamento del modello operativo alle prassi di mercato dominanti al fine di mantenere l'attuale posizionamento competitivo (approccio difensivo)



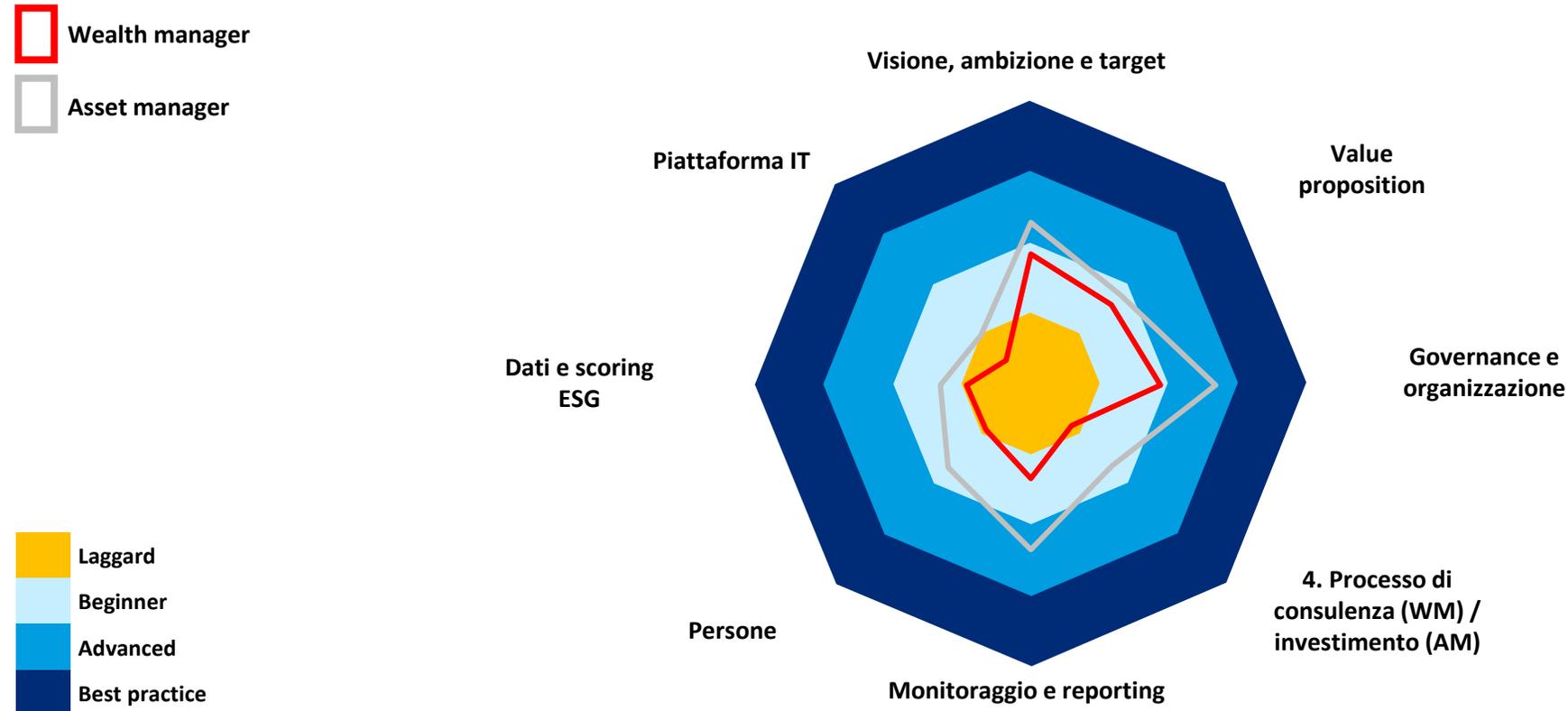
3. Leader

Evoluzione della value proposition e del modello operativo puntando sulla sostenibilità come elemento chiave del posizionamento competitivo (approccio distintivo)

In passato, nell'affrontare cambiamenti rilevanti (es. Mifid II) l'industria si è fermata allo stadio «Conforme», difficile poi evolvere verso stadi con livelli di ambizione maggiore

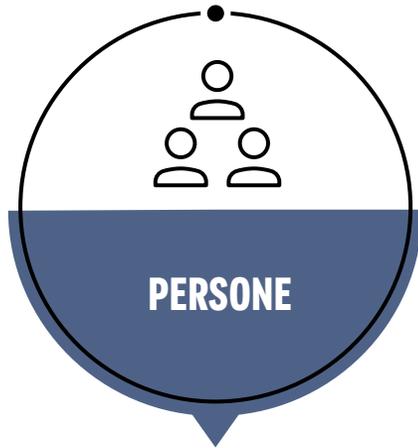
AMPI SPAZI DI MIGLIORAMENTO RISPETTO ALLE *BEST-PRACTICE* INTERNAZIONALI SUGLI ASPETTI CHIAVE DEL MODELLO OPERATIVO, IN PARTICOLARE NELLA DISTRIBUZIONE

Livello di maturità per dimensione del framework di analisi: wealth manager rispetto ad asset manager



Gli operatori di grandi dimensioni appaiono più maturi di quelli di piccole dimensioni

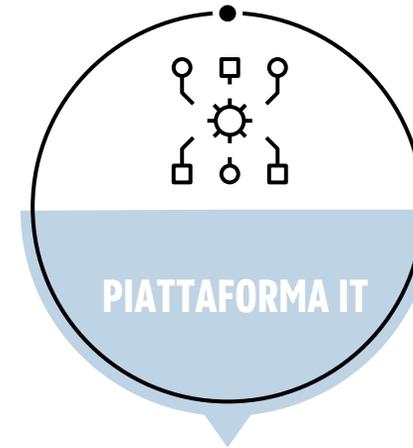
4 PRIORITÀ SU CUI LAVORARE PER CHIUDERE I GAP CON LE *BEST PRACTICE* SUPERANDO ALCUNE CRITICITÀ STORICHE



- Ridotti investimenti in formazione e schemi incentivanti non pienamente allineati alle necessità strategiche perseguite



- Profilazione prevalentemente guidata da logiche di compliance normativa, con spazio ancora ridotto per l'effettiva comprensione degli obiettivi e delle preferenze dei clienti



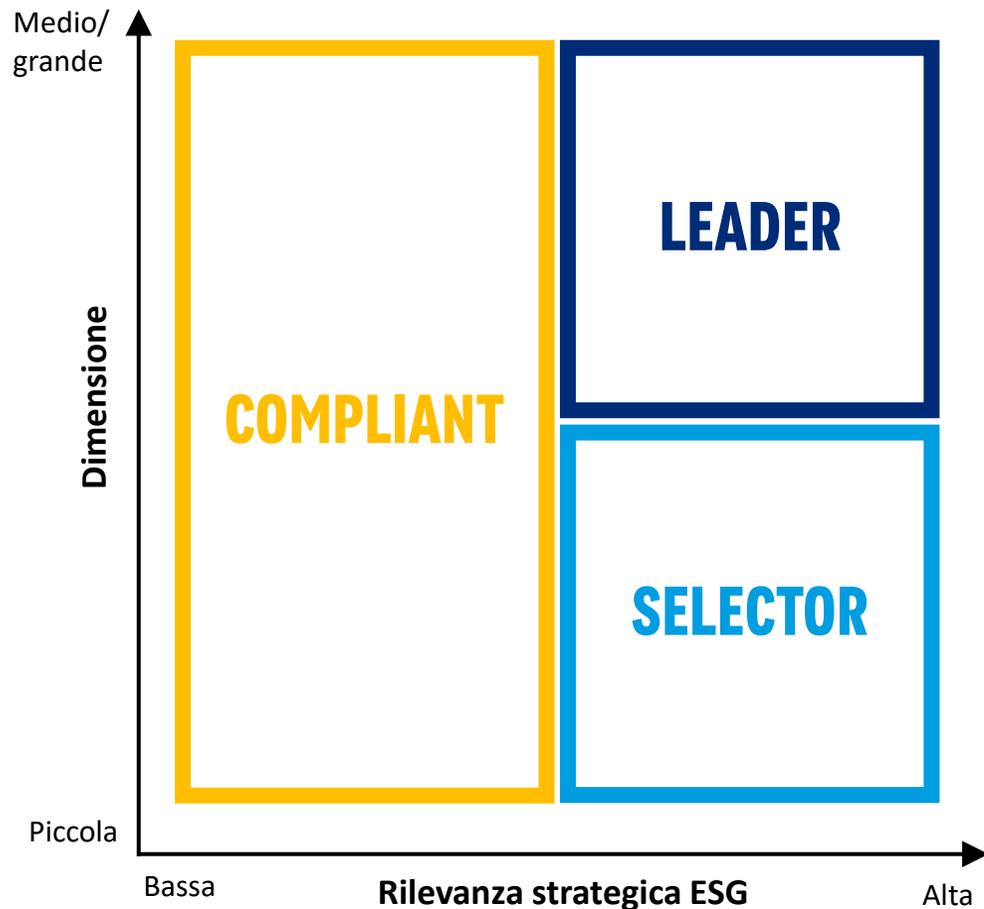
- Necessità di combinare informazioni su preferenze e obiettivi di sostenibilità degli investitori raccolte da wealth managers con score e valutazioni ESG delle aziende elaborate da asset managers



- Limitate iniziative di sistema per condividere gli investimenti richiesti (e.g. dati e scoring)

Opportuno prevedere investimenti adeguati per evolvere gli attuali modelli operativi in logica sostenibile

TRE POSSIBILI ARCHETIPI PER L'EVOLUZIONE DEI MODELLI OPERATIVI NEL WEALTH MANAGEMENT



Wealth manager

COMPLIANT

- Adeguamento alle richieste normative minime in materia di sostenibilità (ESG non elemento distintivo)
- Selezione AM non basata su capabilities ESG

LEADER

- Sviluppo di proprio approccio di integrazione ESG utilizzato per
 - Profilare i clienti
 - Costruire portafogli modello personalizzati

SELECTOR

- Valutazione e selezione AM sulla base delle capabilities ESG
- Personalizzazione dell'offerta limitata dagli AM selezionati

Asset manager

- Fornitura di prodotti e servizi al partner distributivo e mantiene piena autonomia nel definire approccio di integrazione

- Sviluppo di proposizione distintive su specifici aspetti ESG per ottenere una fair share nel portafoglio dei distributori

- Guida il percorso evolutivo dei partner distributivi fornendo prodotti, competenze e piattaforme a supporto

Spazio per soluzioni di sistema a supporto degli operatori di minore dimensione?

IMMAGINIAMO IL 2025: SOSTENIBILITÀ PIENAMENTE INTEGRATA NEL PROCESSO DI CONSULENZA

Fattori critici di successo per processo di consulenza sostenibile

EDUCAZIONE

Spiegazione degli impatti della sostenibilità nella gestione degli investimenti

COMPRENSIONE BISOGNI

Valutazione delle specifiche preferenze e obiettivi del cliente in materia di sostenibilità

OFFERTA PRODOTTI E SERVIZI

Accesso a un'ampia gamma di prodotti e servizi in grado di soddisfare le preferenze ESG dei clienti

MONITORAGGIO

Produzione costante di report per valutare il raggiungimento dei target sostenibilità definiti

VALUTAZIONE IMPATTO

Comprensione dell'impatto tangibile generato dagli investimenti



QUALIFICATIONS, ASSUMPTIONS, AND LIMITING CONDITIONS

This report is for the exclusive use of the Oliver Wyman client named herein. This report is not intended for general circulation or publication, nor is it to be reproduced, quoted, or distributed for any purpose without the prior written permission of Oliver Wyman. There are no third-party beneficiaries with respect to this report, and Oliver Wyman does not accept any liability to any third party.

Information furnished by others, upon which all or portions of this report are based, is believed to be reliable but has not been independently verified, unless otherwise expressly indicated. Public information and industry and statistical data are from sources we deem to be reliable; however, we make no representation as to the accuracy or completeness of such information. The findings contained in this report may contain predictions based on current data and historical trends. Any such predictions are subject to inherent risks and uncertainties. Oliver Wyman accepts no responsibility for actual results or future events.

The opinions expressed in this report are valid only for the purpose stated herein and as of the date of this report. No obligation is assumed to revise this report to reflect changes, events, or conditions, which occur subsequent to the date hereof.

All decisions in connection with the implementation or use of advice or recommendations contained in this report are the sole responsibility of the client. This report does not represent investment advice nor does it provide an opinion regarding the fairness of any transaction to any and all parties. In addition, this report does not represent legal, medical, accounting, safety, or other specialized advice. For any such advice, Oliver Wyman recommends seeking and obtaining advice from a qualified professional.