

# Percorsi di crescita

Analisi comparativa

2022 sui consulenti Private statunitensi

Presentazione di Capital Group per AIPB Forum 2022

RISERVATO AGLI INVESTITORI PROFESSIONALI  
Documento a fini promozionali

# I numeri della ricerca

## Campione di riferimento

- **3.000+** risposte nell'arco di tre anni.
- Variabili per **età, esperienza, capitale gestito e canale.**
- Include più di 300 consulenti **specializzati in clienti HNW** e più di 500 consulenti **specializzati nella gestione di piani pensionistici.**



# I numeri della ricerca

## 2021 Profili degli intervistati (n=1.533)

Età



18-39	18%
40-55	42
56-74	39
oltre 75	1

Patrimonio  
gestito in USD



<\$100 milioni	51%
\$100 milioni - \$250 milioni	31
\$250 milioni - \$500 milioni	7
oltre \$500 milioni	10

# I numeri della ricerca

## Canale



Broker-dealer indipendente	35%
Broker-dealer nazionale	21
RIA (consulenti per gli investimenti registrati)	21
Broker-dealer regionale	14
Banca	9

## Esperienza nel settore



<10 anni	8%
10-20 anni	39
oltre 20 anni	53

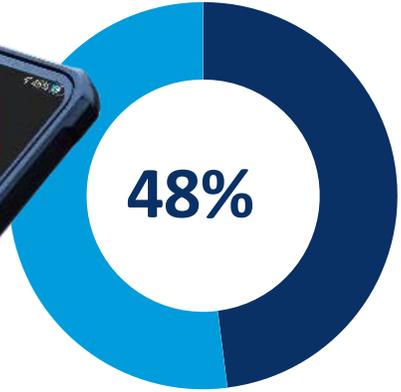
## Focus su elevato patrimonio netto (HNW)



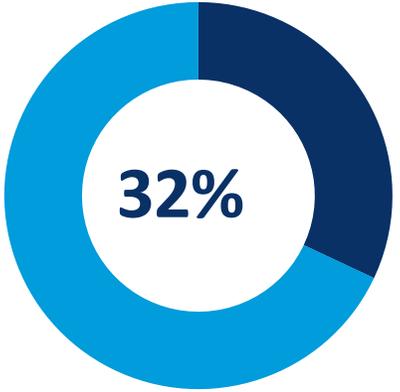
## Focus su piani di pensionamento



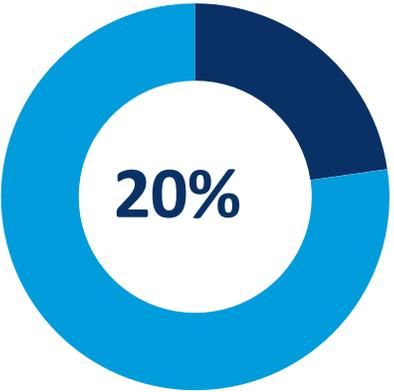
- 50% o più di clienti con oltre \$2 milioni di asset
- 25% o più di AUM in asset all'interno di piani di pensionamento



**Gestione dei rapporti con la clientela**



**Gestione degli investimenti**



**Gestione attività aziendale**

Dati a giugno 2021. Le linee guida su ruoli e attività possono variare a seconda dell'azienda. I consulenti finanziari dovrebbero consultare le politiche aziendali per ulteriori informazioni.

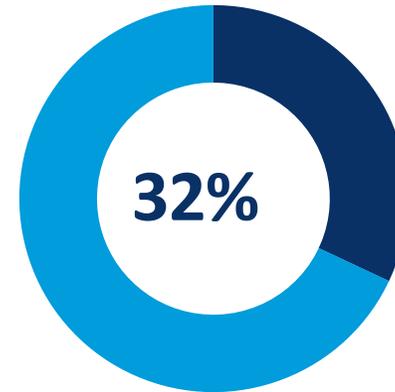
Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

## 30 minuti = 3% di crescita in più.

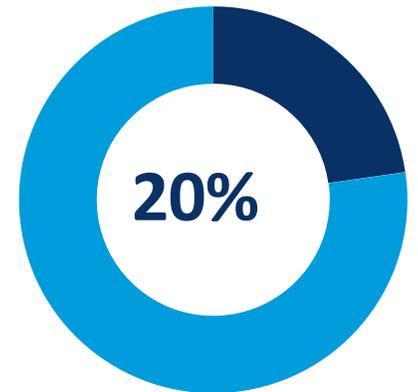
---



**Gestione dei rapporti con la clientela**



**Gestione degli investimenti**



**Gestione attività aziendale**

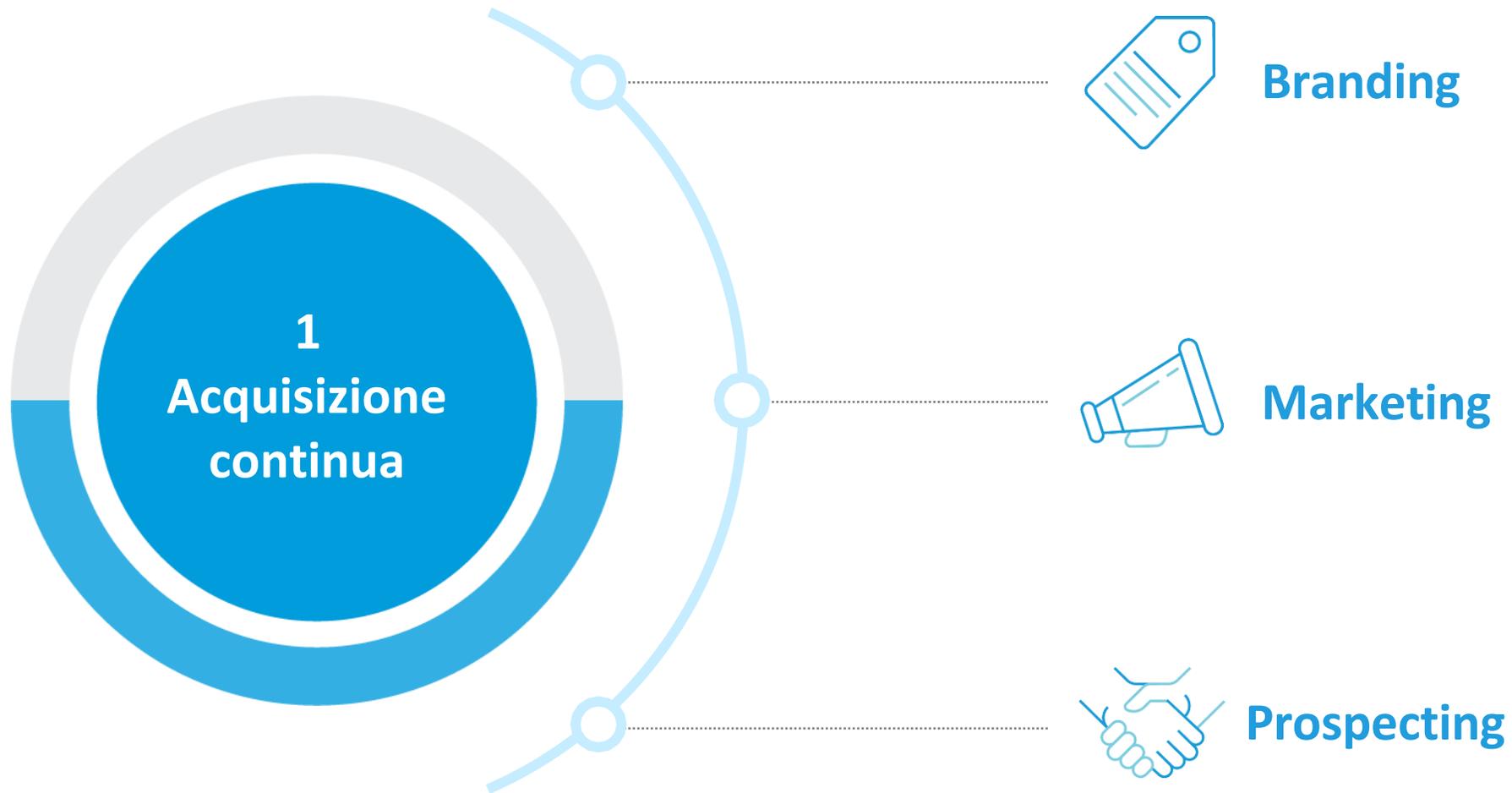
Dati a giugno 2021. Le linee guida su ruoli e attività possono variare a seconda dell'azienda. I consulenti finanziari dovrebbero consultare le politiche aziendali per ulteriori informazioni.

Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

**Come si  
cresce?**

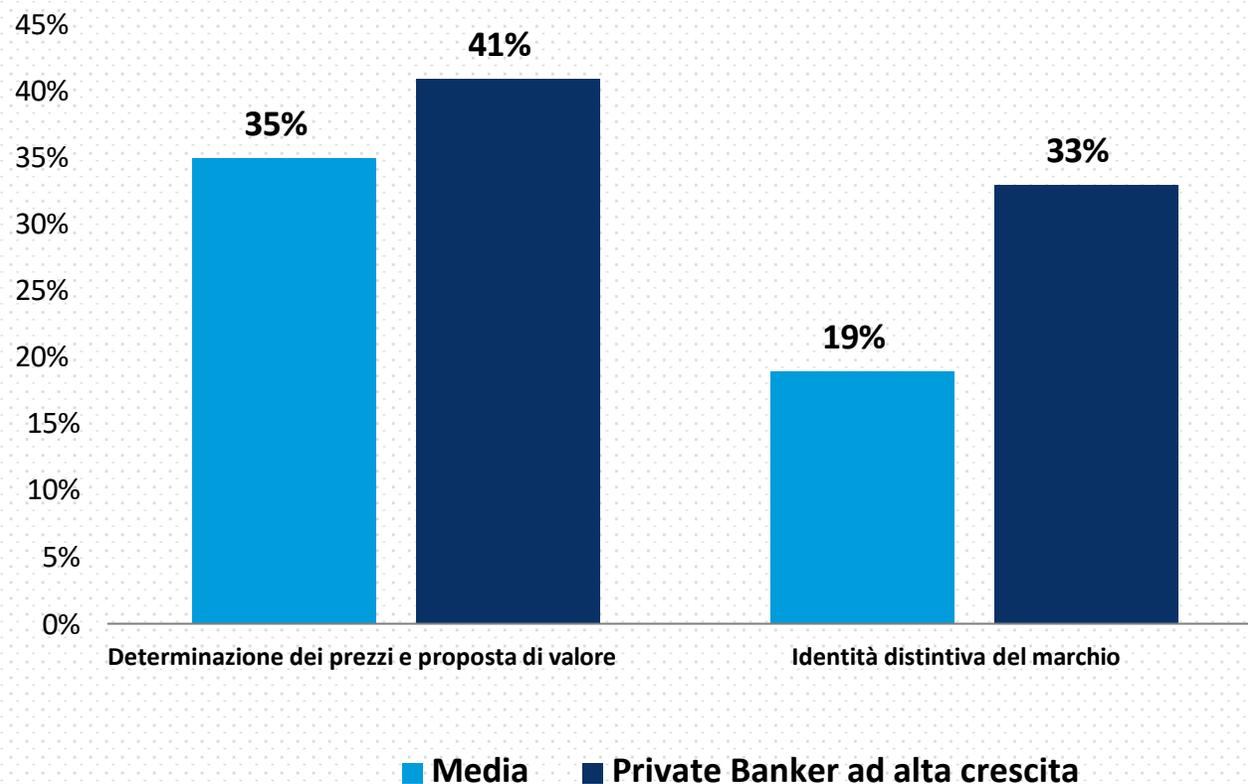






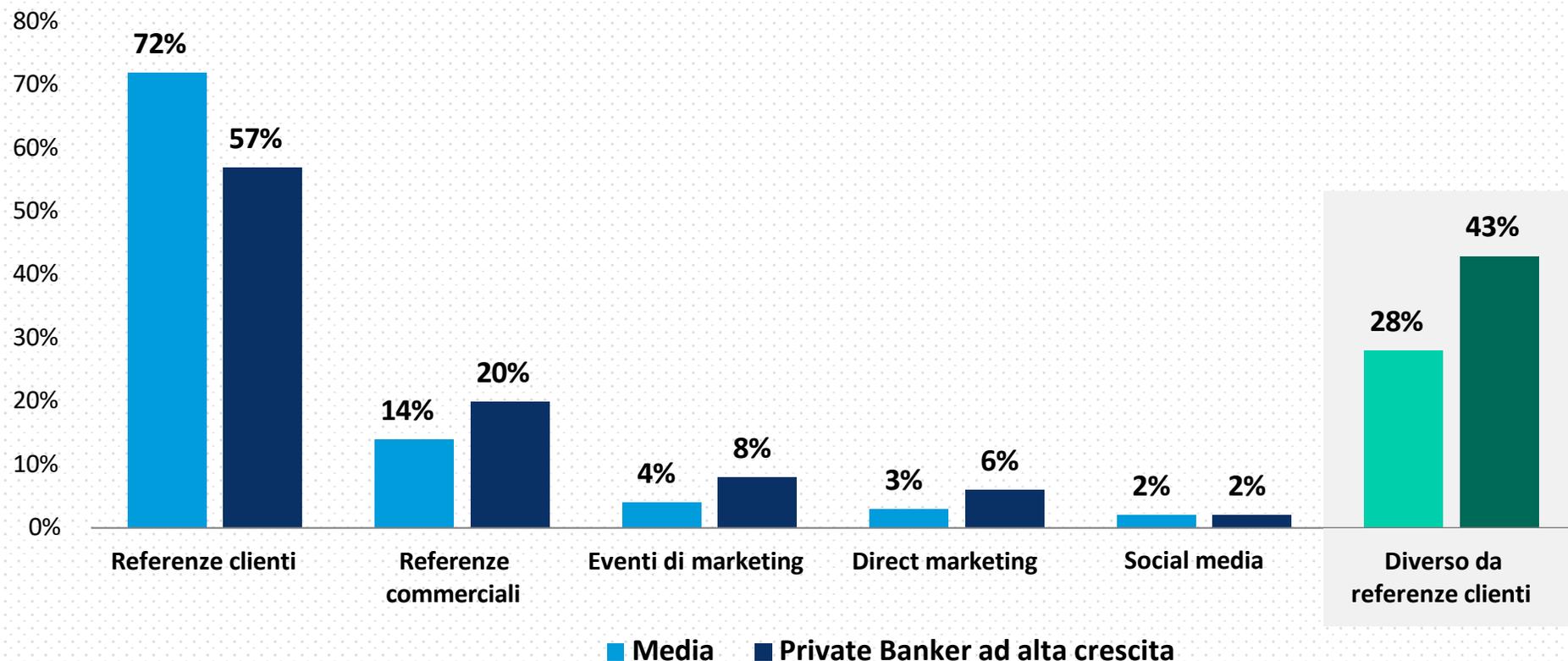
# Branding

I Private Banker ad alta crescita hanno maggiori probabilità di sviluppare competenze nel trasmettere il proprio brand.



# Marketing

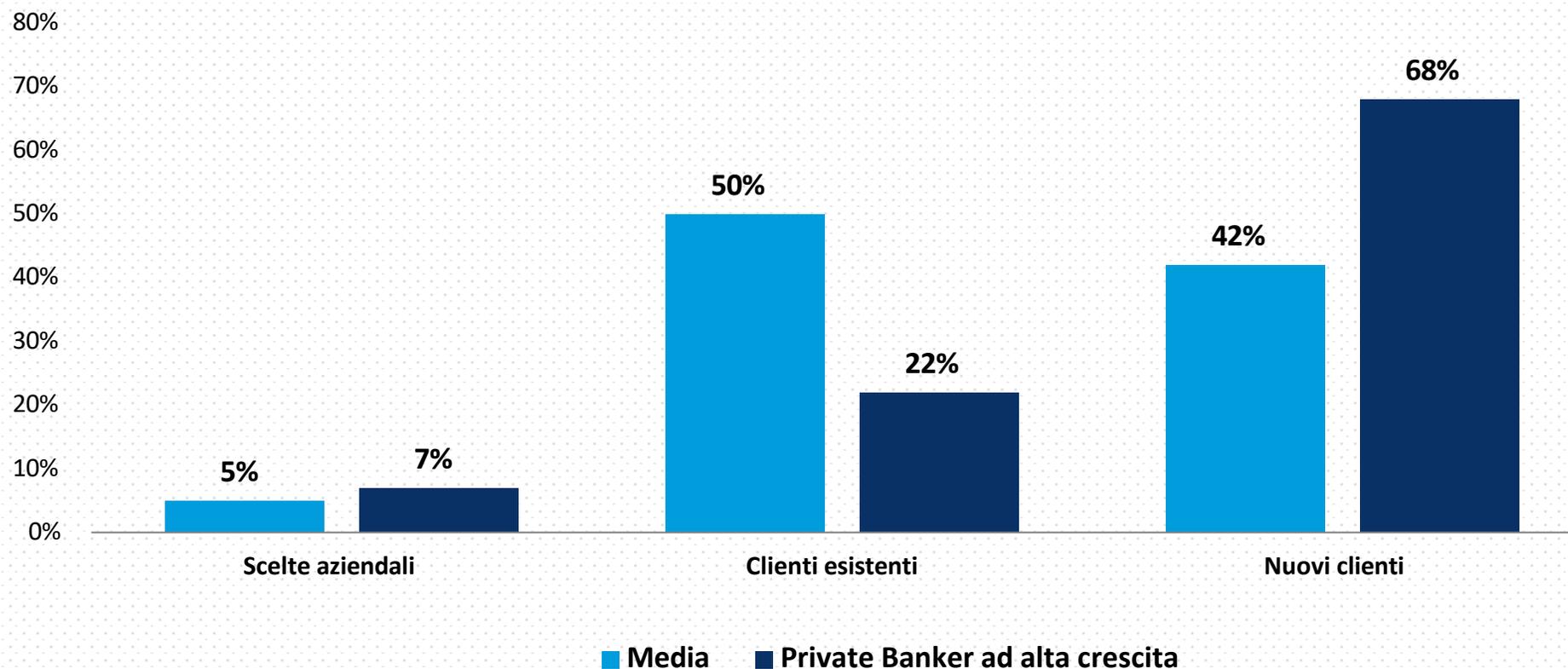
I Private Banker ad alta crescita raggiungono i clienti attraverso molteplici canali di marketing, oltre a quello delle referenze.



Dati a giugno 2021. Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

# Prospecting

I Private Banker ad alta crescita pianificano l'acquisizione di nuovi clienti come strategia di crescita.



# Insight sull'acquisizio- ne dei clienti 2021

I nuovi clienti hanno  
contribuito per il

# 52%

alla **crescita del patrimonio  
gestito** di questo segmento  
di Private Banker nel 2021.

- **Hanno speso 5 volte** di più per strategie di marketing rispetto ad altri banker.
- Hanno aumentato le competenze digitali del **20%.\***
- Hanno aumentato il focus sull'acquisizione dei clienti del **22%.\***

\*Comparato al 2020. Dati a giugno 2021. Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study



# Servizi personalizzati

I Private Banker ad alta crescita offrono più servizi ai loro clienti.

	Media	Alta crescita	
Pianificazione finanziaria	91%	<b>93%</b>	
Gestione degli investimenti	96%	<b>98%</b>	
Pianificazione pensionistica/reddito	93%	<b>95%</b>	
Pianificazione patrimoniale	59%	<b>72%</b>	+22%
Pianificazione e strategia fiscale	56%	<b>66%</b>	+17%
Istruzione familiare e trasferimento del patrimonio tra generazioni	57%	<b>69%</b>	+21%
Pianificazione formativa	63%	<b>67%</b>	

Dati a giugno 2021. Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

## Piani pensionistici



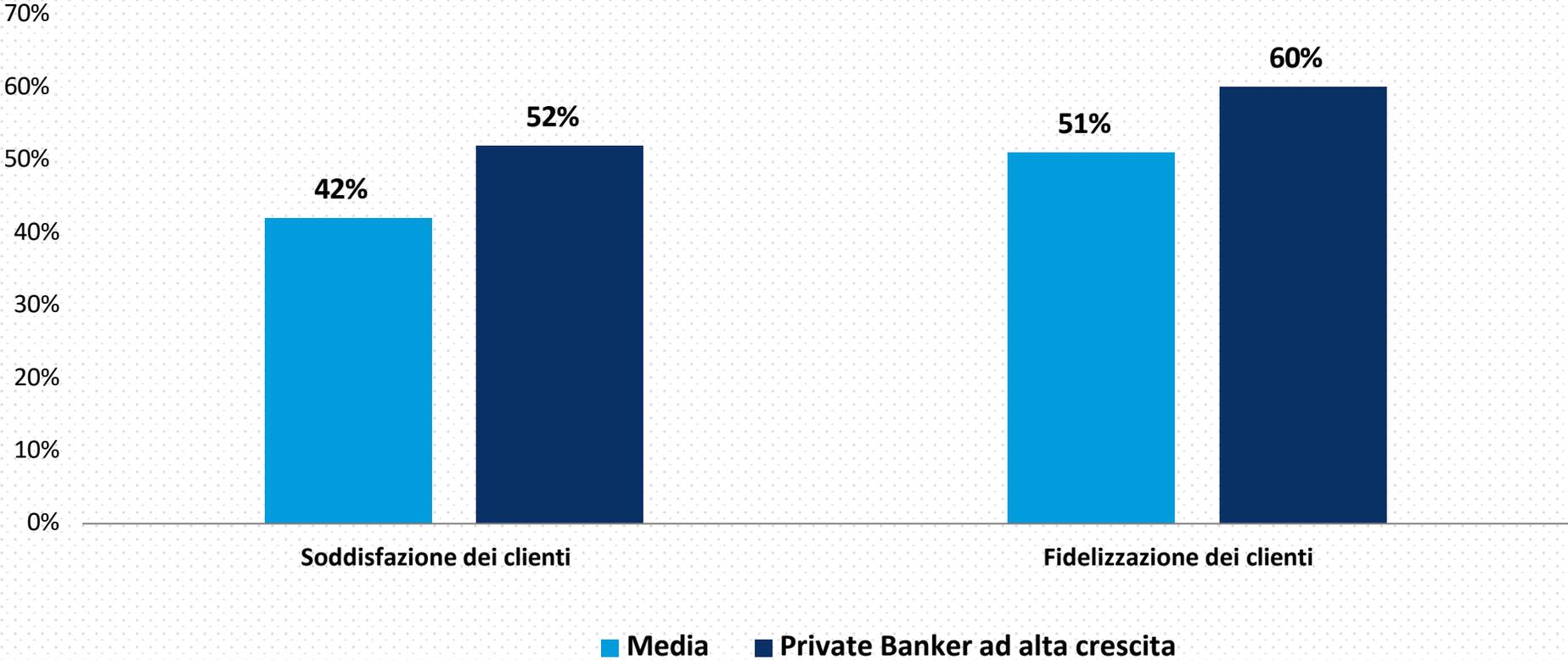
**I Private Banker ad alta crescita hanno il**

**50%**

**di probabilità in più di fornire  
piani pensionistici.**

# Soddisfazione dei clienti e referenze

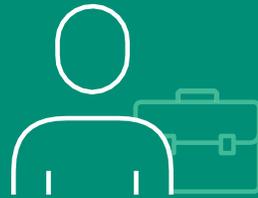
I Private Banker ad alta crescita mostrano una maggiore propensione a fissare obiettivi di soddisfazione e fidelizzazione dei clienti rispetto alla media dei banker.



Dati a giugno 2021. Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

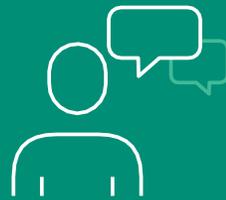
## 2021 Insight sull'alfa relazionale

Questo segmento di  
Private Banker si è  
adattato alle esigenze  
dei loro clienti nel 2021.



17%

Aumento dell'offerta di  
servizi di pianificazione  
fiscale.



63%

di interazioni in più con i  
propri clienti rispetto alla  
media dei banker.



13%

di tempo in meno

trascorso nella gestione  
degli investimenti.

Come hanno trovato il tempo:



**3**  
**Portata  
strategica**



**Pianificazione e  
produttività**



**Obiettivi e procedure  
operative standard**

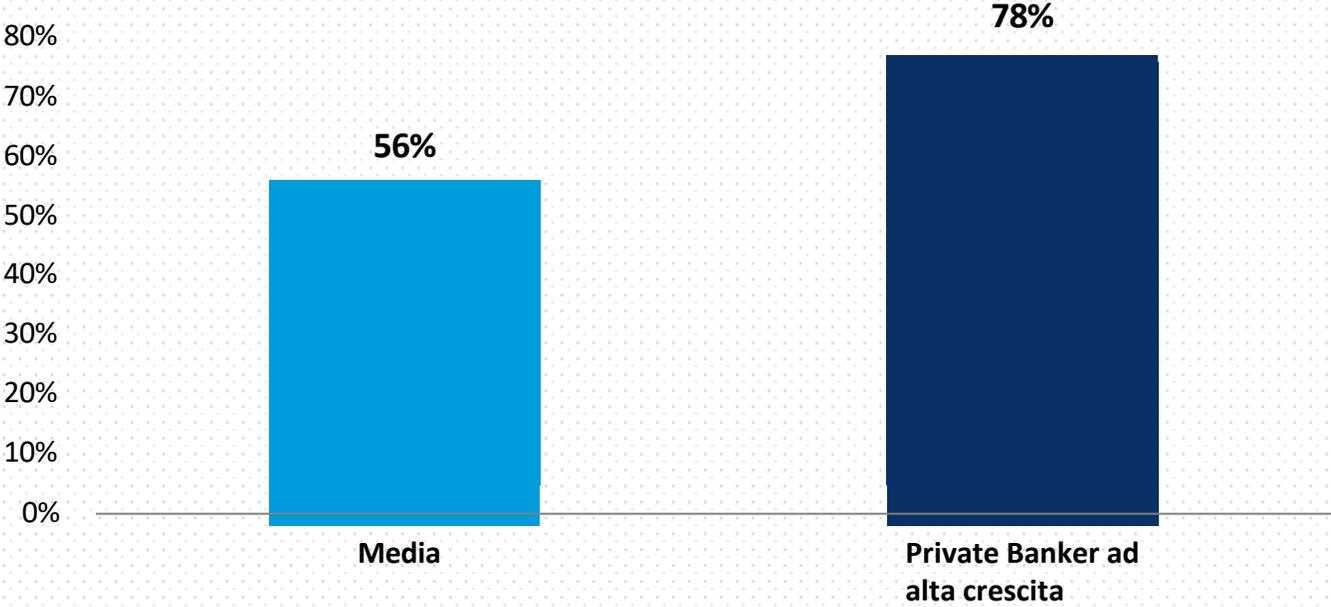


**Gestione del team**

# Pianificazione e produttività

I Private Banker ad alta crescita hanno avuto il 40% in più di probabilità di utilizzare portafogli modello.

% di utilizzo dei modelli da parte di home office, asset manager e terzi



Dati a giugno 2021. Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

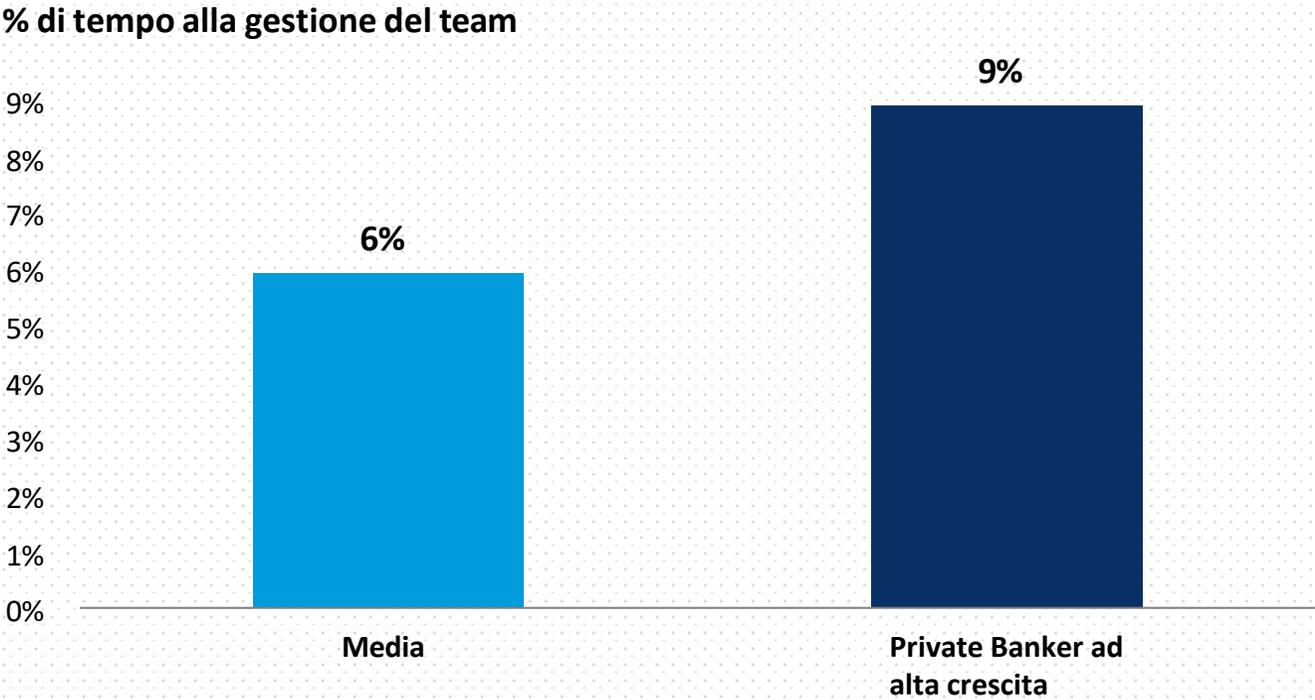
## Obiettivi e procedure operative standard

I Private Banker ad alta crescita sono più propensi a fissare obiettivi chiari e misurabili in tutte le aree di business.

	Media	Alta crescita	Differenza
Patrimonio gestito (AUM)	68%	<b>79%</b>	+16%
Ricavi	60%	<b>64%</b>	+7%
Fidelizzazione dei clienti	51%	<b>60%</b>	+18%
Acquisizione di clienti	40%	<b>57%</b>	+43%
Percentuale di crescita del patrimonio gestito	45%	<b>56%</b>	+24%
Soddisfazione dei clienti	42%	<b>52%</b>	+24%
Percentuale di crescita dei ricavi	43%	<b>51%</b>	+19%
ROI tecnologia	3%	<b>5%</b>	+67%
Produttività	20%	<b>28%</b>	+40%
Efficienza	13%	<b>23%</b>	+77%
ROI marketing	9%	<b>21%</b>	+133%
<b>Media</b>	<b>36%</b>	<b>45%</b>	<b>+25%</b>

# Gestione del team

I Private Banker ad alta crescita hanno dedicato il 47% di tempo in più alla gestione del team.



Dati a giugno 2021. Fonte: Capital Group 2022 US Advisor Benchmark Study

# 2021 Insight sulla portata strategica

Questo segmento di Private Banker è chiamato ad apprendere e codificare nuove competenze.



Le procedure operative standard relative al **prospecting** e all'assistenza clienti hanno subito il calo maggiore.



Tutti i Private Banker, compresi quelli ad **alta crescita**, sono stati meno costanti nell'utilizzo delle procedure operative standard.



È interessante notare che, nel 2021, le competenze degli uomini sono rimaste invariate, mentre le consulenti donne hanno aumentato o mantenuto il loro know-how nel **90%** delle competenze misurate.

## 7 possibili suggerimenti per i Private Bankers italiani

1. Tieni traccia di come impieghi il tuo tempo lavorativo (timesheet);
2. Stabilisci obiettivi per l'acquisizione clienti e il prospecting, non lasciare che le cose accadano;
3. Valuta se ampliando l'offerta di servizi, ad es. in ambito pensionistico o fiscale, potresti ingaggiare più generazioni di clienti;
4. Standardizzare processi (per es. onboarding) aiuta ad avere team più funzionali;
5. Dedica meno tempo alle mode passeggiare o a monitorare il mercato e considera di incrementare efficienza e portata del tuo lavoro con portafogli modello e/o gestioni patrimoniali;
6. Concentrati sulle tue aree di miglioramento o sui tuoi punti di forza, lavorare su entrambi è più difficile;
7. Con 30 minuti in più a settimana (6 minuti al giorno) dedicati ad attività a miglior valore aggiunto, il patrimonio gestito aumenta del 3%;

**...e per chi ha responsabilità di Team...dedica tempo a ottimizzare le prestazioni del Team!**

# Informazioni normative

## Fattori di rischio da prendere in considerazione prima di investire:

- **Il presente documento non ha pretesa di fornire consulenza sugli investimenti, né deve essere inteso come raccomandazione personale.**
- **Il valore degli investimenti e il reddito da essi derivante possono sia aumentare che diminuire ed è possibile perdere una parte o la totalità dell'investimento iniziale.**
- **A seconda della strategia, i rischi possono essere associati agli investimenti in obbligazioni, derivati, mercati emergenti e/o a titoli ad alto rendimento; i mercati emergenti sono volatili e possono registrare problemi di liquidità.**

Il presente materiale, pubblicato da Capital International Management Company Sàrl ("CIMC"), 37A avenue J.F. Kennedy, L-1855 Lussemburgo, è distribuito a scopo puramente informativo. CIMC è soggetta alla regolamentazione della Commission de Surveillance du Secteur Financier ("CSSF", l'autorità di vigilanza finanziaria in Lussemburgo) ed è una controllata di Capital Group Companies, Inc. (Capital Group) e regolamentata anche in Italia attraverso la sua filiale dalla Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB). Capital Group si impegna ragionevolmente per ottenere informazioni da fonti terze che ritiene affidabili, tuttavia non rilascia alcuna dichiarazione o garanzia sull'accuratezza, affidabilità o completezza delle informazioni. La presente comunicazione non ha pretesa di essere esaustiva né di fornire consulenza sugli investimenti, di carattere fiscale o di altra natura.

## Capital International Management Company Sàrl (CIMC)

Sede legale:  
37A, avenue J.F. Kennedy L-  
1855 Lussemburgo

+352 27 17 621 Telefono  
+352 27 17 6290 Fax  
capitalgroup.com

Registrata nel Lussemburgo con  
il numero: R.C. B 41.479

© 2022 Capital Group.  
Tutti i diritti riservati.

# Informazioni importanti

Capital Group, in collaborazione con la società attiva nel settore analitico e comportamentale. Escalent, ha svolto un sondaggio tra un totale rappresentativo di oltre 3.000 consulenti. Ha definito un punto di riferimento per i comportamenti e ha valutato la relazione tra quei comportamenti e il successo. Gli studi online sono stati condotti a luglio e agosto 2020 e ripetuti a maggio e giugno 2021 e non è stato rivelato che lo sponsor era Capital Group. Gli intervistati rappresentavano la gamma e la diversità dei consulenti finanziari statunitensi e dovevano avere almeno 18 anni o più, possedere un portafoglio clienti (singolo o all'interno di un team) e avere un AUM nel 2020 di almeno \$5 milioni. L'analisi del 'Decision Tree' e il modello 'Time Efficiency' sono stati condotti per comprendere quali fattori fossero legati al successo.

-

Tutti i marchi di Capital Group citati sono di proprietà di The Capital Group Companies, Inc., di una società affiliata o di un fondo. Tutti gli altri nomi di società e prodotti citati sono di proprietà delle rispettive società.

Sebbene questa ricerca sia stata condotta su consulenti negli Stati Uniti, ci sono varie osservazioni che potrebbero essere rilevanti per gli investitori al di fuori degli USA. Queste informazioni sono fornite a scopo illustrativo.