



Forum AIPB 2022

Come assecondare le “onde” di accelerazione per un modello di business forte, consolidato e resiliente

Intervento dott. Franco Baronio

23 Novembre 2022



BAIN & COMPANY

nel settore Wealth & Asset Management

Partner di AIPB

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

Partner di AIPB per definire le **linee guida strategiche** per l'evoluzione dell'associazione e il suo **ruolo** nel **Private Banking** nei prossimi anni

Vasta esperienza nel
Wealth & Asset
management

>1200

Progetti globali in ambito **Wealth
& Asset Management**

Abbiamo lavorato con...

40%

Top 5 Global
Wealth Managers

50%

Top 10 Global
Asset Managers

80%

Top 5 Global
Asset Managers

Numerosi POV e
pubblicazioni sul WM



Abbiamo sviluppato **diversi POV e pubblicazioni** in tutto il mondo sul **futuro del Wealth Management** con una prospettiva globale

Il settore del Private Banking è in fase di significativa trasformazione



**Nuovi
clienti**

~250M

**Potenziali nuovi
clienti Private
della Gen Y e Z
che nel 2030
avranno un
reddito > 100K\$**



**Nuovi modelli
distributivi**

~300

**Numero medio di
clienti per banker
nel modello «low
touch»**



**Nuovi prodotti
/ servizi**

~58%

**AuM investita in
prodotti
innovativi nel
2030**



**Nuove
dinamiche di
profittabilità**

~35%

**Aumento dei
ritorni grazie a
modelli «digitally
enabled» rispetto
ai modelli
tradizionali**



**Nuovi modelli
di lavoro**

~70%

**Personale che
richiederà
competenze di
nuova
generazione**

Il settore del Private Banking è in fase di significativa trasformazione



Nuovi
clienti

~250M

Potenziali nuovi
clienti Private
della **Gen Y e Z**
che nel 2030
avranno un
reddito > 100K\$



Nuovi modelli
distributivi

~300

Numero medio di
clienti per banker
nel modello «**low
touch**»



**Nuovi prodotti
/ servizi**

~58%

**AuM investita in
prodotti
innovativi nel
2030**



Nuove
dinamiche di
profittabilità

~35%

**Aumento dei
ritorni grazie a
modelli «**digitally
enabled**» rispetto
ai modelli
tradizionali**



Nuovi modelli
di lavoro

~70%

Personale che
richiederà
**competenze di
nuova
generazione**

La crisi finanziaria ha accelerato la domanda di asset reali e alternativi



Durante gli ultimi 10 anni, il **beni rifugio** hanno moltiplicato il proprio valore...



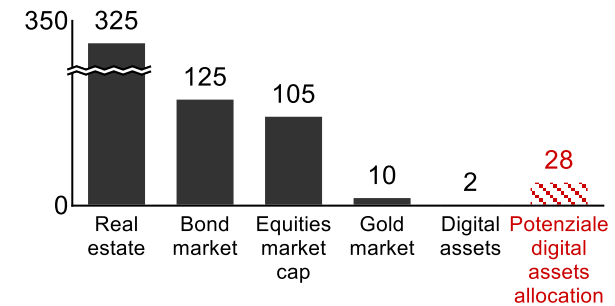
...confermando la **crescente domanda di "real asset"** da parte dei clienti...



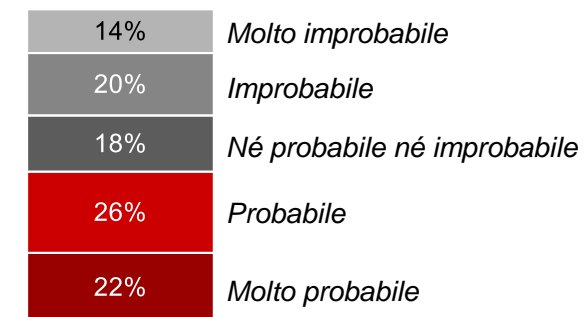
...con conseguente necessità di **sviluppo di nuove competenze** da parte dei **Private Banker**

Digital assets vs assets tradizionali

Asset class globali (in \$T)



% di banker che aggiungeranno digital assets nel portafoglio dei clienti nel breve termine



Rolex New Paradigm

Il settore del Private Banking è in fase di significativa trasformazione



Nuovi
clienti

~250M

Potenziali nuovi
clienti Private
della **Gen Y e Z**
che nel 2030
avranno un
reddito > 100K\$



Nuovi modelli
distributivi

~300

Numero medio di
clienti per banker
nel modello «**low
touch**»



Nuovi prodotti
/ servizi

~58%

AuM investita in
prodotti
innovativi nel
2030



Nuove
dinamiche di
profittabilità

~35%

Aumento dei
ritorni grazie a
modelli «**digitally
enabled**» rispetto
ai modelli
tradizionali



**Nuovi modelli
di lavoro**

~70%

Personale che
richiederà
**competenze di
nuova
generazione**



La pandemia Covid-19 ha aumentato la domanda di nuovi modelli di interazione



La pandemia ha spinto la **digitalizzazione** dei clienti, che ora richiedono **modelli di interazione e customer experience digitale**



Per abilitare la piena **trasformazione digitale**, la **formazione e riqualificazione del personale** è la **sfida principale** per le Private Banks

“realtà aumentata” new paradigm

61%

dei player FS identifica come sfida fondamentale per la trasformazione digitale la **disponibilità e la qualità del personale**

76%

dei CEO FS afferma di non aver ancora assistito ad un'**accelerazione** della **trasformazione digitale** abilitata dai programmi di upskilling

83%

dei CEO FS dichiara di non aver ancora compiuto progressi significativi nel **migliorare** la **conoscenza delle tecnologie** da parte del proprio personale

BAIN & COMPANY 

