

**BAIN**  
& COMPANY



**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

# 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



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...



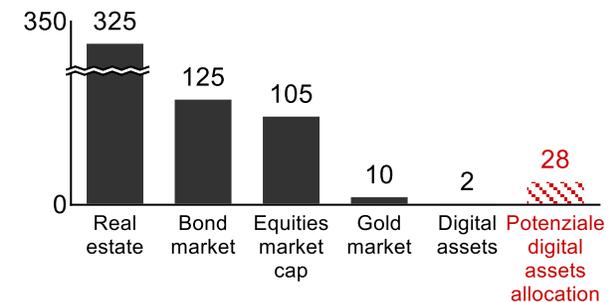
...confermando la **crescente domanda di "real asset"** da parte dei clienti...



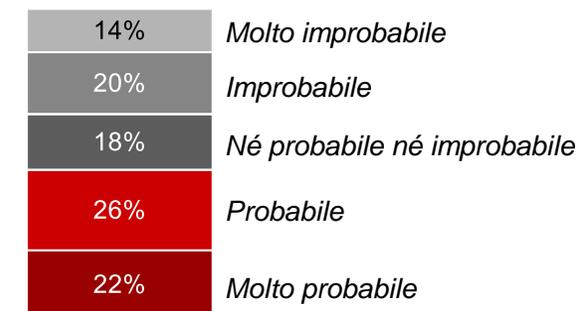
...con conseguente necessità di **sviluppo di nuove competenze** da parte dei **Private Banker**

## 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

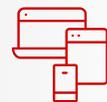


**Nuovi modelli  
di lavoro**

~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

## 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

# “realtà aumentata” new paradigm

BAIN & COMPANY 

