

AIPB: si parla di Noi



Futuro da scrivere

L'evoluzione digitale è destinata a cambiare gli equilibri del mercato
Per i player tradizionali è necessario il focus sui grandi patrimoni

DI ANGELO DEIANA / @AngeloDeianaTW

Qualcuno l'ha soprannominato "**Kodak Moment**". Una profezia apocalittica che vede protagoniste negative le banche, per lo meno nell'attuale configurazione. Vale per il mass market, il primo che sarà impattato dalle innovazioni e della disintermediazione del fintech, ma vale anche per il mondo del wealth management che, in questo momento, rappresenta la vera risorsa di conto economico del nostro sistema bancario e finanziario. Strano, no? Una fase disruptive vicinissima come profetizza

qualcuno, quando invece nel nostro settore, quello del private banking,

Settore in crescita

Aipb certifica che la crescita netta è importante: anno su anno, è di circa il 5% e si attestano a 763 miliardi di euro i volumi del mercato servito. Eppure anche Capgemini sembra allineata nel suo World Wealth Report 2017, dal quale sembra che l'unico modello vincente del futuro prossimo venturo sia l'"hybrid advice", ovvero una piattaforma di consulenza interattiva che mixi

competenze di wealth management "umane" con modelli di asset allocation finanziaria puramente digitali.

Vincitori e vinti

Chi vincerà e chi perderà? Capgemini afferma che l'ibrido sarà vincente ma è altrettanto chiaro che l'impatto di Mifid 2 sul wealth management delle banche o dell'IDD sui prodotti assicurativi, potrebbero generare contrazioni del conto economico e far riflettere sul **rapporto cost-income** di tali

modelli di business. Che dire? Potrebbe non esserci più la “gallina dalle uova d’oro” che fa felice attualmente tutta la filiera, dai tanti asset manager presenti sul mercato alla pluralità di reti distributive, grandi e piccole che siano. Come finirà ancora non è chiaro. Vinceranno sicuramente i grandi volumi delle reti distributive e la capacità di fare investimenti in piattaforme in grado di garantire una consulenza di qualità alla clientela e mantenere l’inducement. Ma l’evoluzione delle società di advisory indipendente non è scontato. I mercati anglosassoni dimostrano che i volumi non sono tutto quando entra in campo il tema del conflitto di interesse. Ergo: il cliente sarà sempre più consapevole e, dunque, il finale non è ancora scritto.

Nuovi attori

Lo scenario degli altri segmenti di mercato è più concretamente visibile. Sicuramente il “Kodak moment” impatterà il mass market. I prezzi digitali generati dall’avvento delle grandi piattaforme tecnologiche (Google, Apple, Facebook, Amazon) renderà “sottile” il conto economico del segmento retail (la clientela fino a 50K) per effetto dei processi di diversificazione competitiva sia sul lending che sugli investimenti. Non ci sarà storia. Amazon già presta 3 miliardi di dollari “peer to peer” in Usa e Apple sta acquisendo la leadership nei sistemi dei piccoli

pagamenti. Ed è solo l’inizio. Rassegnamoci: il mass market è già perso.

Potenziale inespresso

Rimarrà, invece, attrattivo il segmento affluent, in particolare quello degli upper affluent (tra i 200mila e i 500mila euro). Clienti

Servono sempre più reti fatte di persone con competenze significative e portafogli non ancora ottimizzati su cui lavorare, in modo da poter assecondare in maniera adeguata l’evoluzione della domanda

che stanno, lo dice la parola stessa, fluendo verso il segmento private perché lavorano molto e producono un reddito che permette processi importanti di patrimonializzazione. Con ulteriori caratteristiche che li rendono ancora più attrattivi: hanno poco tempo perché lavorano e dunque delegano. Last but not least, cercano uno status di

“ricchezza” che ancora non hanno e per il quale sono disposti a pagare. Delega, status e controllo del rischio “wealth”, quello cioè non solo finanziario ma patrimoniale complessivo: questa è la value proposition che gli upper affluent saranno disposti a pagare e che faranno il conto economico delle banche anche private del futuro, smentendo le previsioni catastrofiche di molti scenaristi.

Wealth management 4.0

D’altra parte, se è vero che il mondo 4.0 fa morti e feriti in tutti i settori, è anche vero il mondo bancario e finanziario è normalmente il primo ad adattarsi al cambiamento. Poi, chiaramente, sarà solo il mercato a decidere chi sarà vincente e chi perdente. Con una sola sottolineatura: tecnologia o meno, è in corso un periodo di grandi mutazioni del sistema bancario italiano. Il mercato dei private bankers, dei gestori affluent e dei consulenti finanziari non è forse ancora preparato all’avvento del nuovo orizzonte bancario, della Mifid 2, del Fintech e, soprattutto, del wealth management 4.0. Saranno necessarie reti fatte di persone con competenze significative e portafogli non ancora ottimizzati su cui lavorare. In conclusione: è il **Wealth Management 4.0** per l’upper affluent la stella polare per le banche che vogliono “sopravvivere” e massimizzare il conto economico nei prossimi anni. ▶

