

**Capgemini contacts:****Raffaella Poggio**

Marketing &amp; Communication Director

Tel.: +39 347 4271901

E-mail: [raffaella.poggio@capgemini.com](mailto:raffaella.poggio@capgemini.com)**Michela Cotich**

Marketing &amp; Communication

Tel.: +39 347 3620244

E-mail: [michela.cotich@capgemini.com](mailto:michela.cotich@capgemini.com)**Community Group:**

Michele Bon

Tel.: +39 338 6933868

E-mail: [michele.bon@communitygroup.it](mailto:michele.bon@communitygroup.it)

Carlo Carboni

Tel.: +39 348 9412226

E-mail: [carlo.carboni@communitygroup.it](mailto:carlo.carboni@communitygroup.it)

## **World Wealth Report 2018 di Capgemini: le società di wealth management devono accelerare la transizione verso modelli ibridi e modificare la gestione dei budget per far fronte alla potenziale minaccia delle BigTech**

*Le società di wealth management accelerano i programmi di hybrid advice, investendo in tecnologie emergenti come automazione intelligente e intelligenza artificiale, per prepararsi all'ingresso delle BigTech nel settore*

Milano, 19 giugno 2018 - Il [World Wealth Report 2018](#) (WWR), pubblicato oggi da [Capgemini](#), rivela che il grado di soddisfazione degli High Net Worth Individuals (HNWI)<sup>1</sup> in termini di hybrid advice<sup>2</sup> è sceso del 5,1%, raggiungendo il 57,3%. Inoltre, più del 50% degli HNWI ha manifestato interesse verso servizi di gestione patrimoniale offerti dalle BigTech<sup>3</sup>. Per affrontare il calo della soddisfazione degli HNWI relativo ai servizi ibridi e prepararsi all'ingresso delle BigTech nel settore, i wealth manager stanno accelerando la trasformazione dei loro modelli di hybrid advice e investendo in tecnologie innovative come automazione intelligente e intelligenza artificiale (AI).

*"Stiamo osservando che i soli rendimenti non possono sostenere il business della gestione patrimoniale. I modelli ibridi stanno guadagnando popolarità perché gli HNWI possono accedere a servizi di pianificazione finanziaria in maniera modulare, pay-as-you-go, e assumere il controllo dell'intero processo di gestione patrimoniale. A seconda delle esigenze, è possibile scegliere tra servizi automatizzati, un approccio guidato dal wealth manager o una combinazione dei due", ha affermato **Monia Ferrari, Head of Banking di Capgemini Italia.***

### **Le società di wealth management accelerano il passaggio all'ibrido in previsione dell'arrivo delle BigTech**

Nel report, il 68,7% degli HNWI intervistati a livello globale ha affermato che i modelli di hybrid advice, che uniscono gestori patrimoniali fisici e online, sarebbero un fattore significativo per consolidare le attività con la propria società di wealth management primaria tra il primo trimestre 2018 e il primo trimestre del 2020.

<sup>1</sup> Gli HNWI sono coloro che hanno investito 1 milione di dollari o più in asset, escludendo la residenza principale, beni da collezione, i beni di consumo e quelli durevoli.

<sup>2</sup> Definiamo l'hybrid advice come il "Mettere il cliente al volante permettendogli di sfruttare le funzionalità di gestione patrimoniale e di pianificazione finanziaria in tutte le fasi di vita e a seconda delle necessità in modo modulare, personalizzato e pay-as-you-go. Queste capacità saranno fornite attraverso: la fusione tra (1) una delivery automatizzata e self-service basata sull'analisi cognitiva (come per la gestione degli investimenti di base); (2) una delivery guidata dall'uomo (come per la strutturazione complessa della ricchezza); o (3) un approccio ibrido basato su un wealth manager - a seconda delle preferenze del cliente".

<sup>3</sup> Il termine BigTech viene generalmente utilizzato per indicare quelle società che non operano direttamente nel settore dei servizi finanziari, come Google, Amazon, Alibaba, Apple e Facebook.

A livello regionale, gli HNWI in America Latina (76,1%) e in Asia-Pacifico (68%, Giappone escluso) ritengono che l'hybrid advice sia tra i fattori più importanti. Anche per gli HNWI nordamericani (55,2%) si è osservato un incremento dell'importanza dell'hybrid advice, mentre Europa e Giappone sono le uniche regioni in cui l'hybrid advice è rilevante per meno del 50% degli HNWI (rispettivamente il 48,4% e il 29,3%). Tuttavia, questi dati indicano che l'hybrid advice resta un elemento chiave nella value proposition delle società di wealth management.

### **Le società di wealth management devono accelerare il proprio percorso di trasformazione**

Tra il secondo trimestre 2017 e il primo trimestre 2018, le società di gestione patrimoniale hanno compiuto dei progressi nella trasformazione dei propri modelli di business ibridi a livello globale: il 57,1% delle imprese afferma di avere avviato un piano di trasformazione nel 2018, con un incremento del 3,4% rispetto all'anno precedente. Tuttavia il report sottolinea che questi progressi non avvengono abbastanza velocemente, considerando il calo del grado di soddisfazione degli HNWI per quanto riguarda le proposte di hybrid advice e il potenziale ingresso delle BigTech nel settore.

Molti concordano sul fatto che un ingresso diffuso delle BigTech nel settore a livello globale sia solo una questione di tempo. C'è anche consenso sul fatto che la regione dell'Asia-Pacifico sarà la prima a mostrare questo tipo di trasformazione, seguita dal Nord America e quindi dall'Europa. Secondo il rapporto, dato che oltre il 50% degli HNWI esprime un interesse per i servizi di wealth management offerti dalle BigTech, ciò potrebbe tradursi in 12.000 miliardi di dollari di potenziali asset flow, in base alla percentuale del portafoglio che gli HNWI affiderebbero alle BigTech.

Gli HNWI dell'America Latina (87,8%) hanno mostrato il maggior grado di interesse per l'ingresso delle BigTech nel settore della gestione patrimoniale, mentre l'interesse nell'area Asia-Pacifico (81,5%, Giappone escluso) è salito del 9% rispetto al secondo trimestre 2017. Globalmente, gli HNWI più giovani (sotto i 40 anni) continuano a essere più aperti all'eventualità che i servizi di gestione patrimoniale vengano erogati dalle BigTech: il 75,8% di questi afferma di essere significativamente pronto a questa eventualità, rispetto al 21,9% degli HNWI con un'età superiore ai 60 anni.

Per garantire flessibilità e innovazione nel soddisfare i requisiti di conformità ai nuovi modelli di business che emergeranno dall'ingresso delle BigTech nel settore del wealth management, le società di gestione patrimoniale dovranno abbandonare i tradizionali approcci di *budgeting* per gli investimenti "run the bank"<sup>4</sup> e "change the bank"<sup>5</sup>. L'esigenza attuale è quella di passare a un approccio più dinamico e orientato al portafoglio, oltre a essere incentrato su quattro pilastri di trasformazione: stare al passo; manutenzione; grandi scommesse su nuove iniziative; joint ventures<sup>6</sup>. Per trasformare e guidare l'innovazione dei modelli ibridi, le aziende leader stanno investendo pesantemente in tecnologie come l'automazione intelligente e l'intelligenza artificiale, mentre si preparano a un nuovo scenario del settore, in cui le BigTech svolgeranno un ruolo più rilevante.

---

<sup>4</sup> "Run the bank" si riferisce agli investimenti che servono per stare al passo con il mercato e per la manutenzione, come investimenti in legacy e nuovi sistemi, strumenti, processi, talenti, ecc.

<sup>5</sup> "Change the bank" fa riferimento a grandi scommesse e iniziative che riguardano investimenti in nuove e importanti iniziative, piattaforme, aree sperimentali delle FinTech, ecc.

<sup>6</sup> "Stare al passo" si riferisce agli investimenti in nuovi strumenti, processi e piattaforme considerati di livello inferiore rispetto alla concorrenza. La "manutenzione" si riferisce agli investimenti in corso in sistemi legacy, per il miglioramento dei processi, per formazione e ricerca e sviluppo dei talenti, ecc. Le "grandi scommesse" riguardano gli investimenti in nuove importanti iniziative, come M&A, nuovi mercati, nuovi segmenti, nuove piattaforme e nuove proposte.

## **L'ingresso delle BigTech nel settore si baserà probabilmente su cooperazione e concorrenza**

Secondo il report, l'ingresso delle BigTech nel settore del wealth management sarà probabilmente caratterizzato da un approccio basato o su modelli collaborativi o di *frenemy co-opetition*<sup>7</sup>. La creazione di prodotti e servizi white-label in partnership con le esistenti società di gestione patrimoniale offre una via verso una collaborazione reciprocamente vantaggiosa, mentre una relazione *frenemy* potrebbe sorgere quando una società di wealth management esistente sfrutta la tecnologia e le dimensioni di scala delle BigTech per processi di back e middle office in outsourcing, mentre allo stesso tempo compete con le stesse in altre aree di business dei servizi finanziari, ad esempio pagamenti e prestiti al consumo. Le società di gestione patrimoniale possono contare su un chiaro punto di differenziazione in termini di competenze di investimento, servizi a valore aggiunto e vicinanza al cliente, ma la collaborazione, basata sulla distribuzione di white label (particolarmente rilevante per i wealth manager) o su ambiti specifici di partnership, potrebbe favorire l'acquisizione di nuovi clienti. Tuttavia, lo studio conclude che l'approccio *frenemy* è più plausibile, dal momento che l'acquisizione delle competenze richieste e il conseguente investimento per entrare nel comparto del wealth management possono spingere le aziende BigTech sia a competere sia a collaborare con le società di capitali.

### **Metodologia di ricerca**

Il World Wealth Report di Capgemini è il principale strumento di benchmarking per identificare gli High Net Worth Individual (HNWI), il loro patrimonio e le condizioni economiche e mondiali che sono alla base del cambiamento del settore del Wealth Management. L'edizione di quest'anno, al suo ventiduesimo anniversario, comprende i risultati di una ricerca dettagliata svolta sulle prospettive e sui comportamenti degli HNWI in tutto il mondo. Il sondaggio Global HNW Insights Survey, al quale hanno partecipato 2.600 High Net Worth Individual appartenenti a 19 dei mercati più ricchi in Nord America, America Latina, Europa e Asia-Pacifico, studia le abitudini di investimento degli HNWI, compresa l'allocazione degli asset, i modelli di fee e le preferenze in tema di investimenti. Il sondaggio ha inoltre misurato i modelli comportamentali di investimento degli HNWI di tutto il mondo, compresa la loro asset allocation, i livelli di fiducia mostrati e le decisioni prese in materia di asset allocation.

Per maggiori informazioni o per scaricare una copia del report visitare il sito [www.worldwealthreport.com](http://www.worldwealthreport.com).

### **Capgemini**

Leader mondiale nei servizi di consulenza e tecnologia, Capgemini è all'avanguardia nell'innovazione per consentire ai suoi clienti di orientarsi al meglio in un mondo costantemente in evoluzione del cloud, del digitale e delle piattaforme. Forte di 50 anni di esperienza e di una profonda conoscenza degli specifici settori di mercato, Capgemini sostiene le organizzazioni nel realizzare le proprie ambizioni di business, offrendo una gamma di servizi che vanno dalla strategia alle operations. Capgemini è mossa dalla convinzione che il valore di business della tecnologia sia creato dalle e attraverso le persone. Con un'organizzazione multiculturale di 200.000 dipendenti presenti in più di 40 paesi nel mondo, nel 2017 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 12,8 miliardi di euro.

Visita il nostro sito [www.it.capgemini.com](http://www.it.capgemini.com). *People matter, results count.*

---

<sup>7</sup> Il modello *frenemy co-opetition* è quello in cui le BigTech competono e collaborano, consentendo così alle società di capitali consolidate di sfruttare la tecnologia e le dimensioni di scala delle BigTech per offrire processi avanzati di back e middle office.