

L'INDUSTRIA È TUTTA DA RIFARE

Nuovi temi da inserire in portafoglio. Nuovi modelli di wealth management, in grado di superare la pianificazione basata sul ciclo di vita lineare, in favore di un approccio più fluido. Nuove metriche per valutare il business. Più dati per conoscere meglio il cliente, e aiutarlo a investire correttamente. L'asset management e i servizi dedicati ai grandi patrimoni si trovano agli albori di una sfida secolare. Se vogliono sopravvivere devono giocare d'anticipo. L'analisi di Giovanni Andrea Incarnato, EY Italy wealth & asset management sector leader

di Laura Magna



Giovanni Andrea Incarnato, EY Italy wealth & asset management sector leader



igitalizzazione, emersione di nuove potenze economiche e cambiamenti generazionali, percorsi di vita flessibili, economia esperienziale: i megatrend che conosciamo avranno risvolti sia diretti sia indiretti sul wealth e l'asset management. "Sia sull'industria che

dovrà ristrutturarsi per rispondere a domande nuove, consolidandosi e venendo incontro alle esigenze della nuova workforce; sia per gli impatti sulle altre industry, che sono i sottostanti dei portafogli di gestione". A dirlo a *We Wealth* è Giovanni Andrea Incarnato, EY Italy wealth & asset management sector leader.

Allora, quando guardiamo a quelli che sono i megatrend più potenti, ovvero i cambiamenti epocali che avvengono nella tecnologia e nella demografia, per esempio, se ci proiettiamo sul lungo termine, osserviamo risvolti più profondi su due livelli. "Sul fronte della tecnologia, per esempio, lo standard 5g e l'efficientamento della potenza computazionale hanno impatti sulle asset class che andremo a scegliere per comporre un portafoglio capace di generare rendimenti più interessanti per i clienti wealth - dice Incarnato - il maggior beneficio si troverà muovendosi subito, in modo da anticipare la nuova realtà e la capacità di generare ritorni. Il secondo livello è nell'industria del wealth: l'evoluzione della demografia ha un effetto anche lato forza lavoro. **L'industria tradizionale è legata a valori e figure di gestori tradizionali. Le nuove generazioni vedono questo settore in maniera diversa e si esprimono con la tecnologia. L'industria dovrà fornire loro modalità e strumenti ad hoc.** I trend sono tutti interconnessi e dai loro intrecci emergono conseguenze spesso dirompenti. "Un altro trend rilevante è la globalizzazione, intesa come crescita indipendente di ex emergenti come la Cina, che sta raggiungendo anche livelli salariali simili a quelli occidentali - continua Incarnato - Questo sposta i macrotemi degli investimenti: dovranno essere ripensati quelli sulla Cina, innanzitutto, e si dovranno andare a cercare altrove strategie più speculative per aumentare l'alpha complessivo del paniere. Occorre andare alla ricerca dei nuovi →



→ emergenti, una ricerca che non si limiti al potenziale economico ma guardi anche ai sistemi politici che conferiscono stabilità". Se questi sono effetti che si stanno già esprimendo nell'immediato, ci sono forze che andranno a influenzare l'industria in un'ottica di medio lungo termine. Nel medio termine il primo tema interessante è la *behavioral economy*: "nell'economia dei dati, e con la natura interconnessa delle nostre vite, sarà possibile prevedere, attraverso l'uso di modelli di simulazione, i comportamenti che i clienti adottano nelle scelte di vita, di acquisto e investimento. I wealth manager si dovranno avvicinare sempre più con questa conoscenza ai clienti, per aiutarli a superare i bias cognitivi che li potrebbero portare ad adottare strategie non conformi ai loro bisogni. Per esempio il panic selling che, durante il Covid, ha fatto incassare perdite conclamate". Altro tema molto interessante è il cosiddetto *worklife unbounded*, che sta già portando a rivedere il ciclo di vita del cliente. "Finora era lineare: sostanzialmente il cliente iniziava a lavorare, entrava nella fase di accumulo, poi si costruiva una famiglia con dei figli e bisogni associati e, infine, andava in pensione - dice Incarnato - Questo ciclo di vita, che era alla base dei programmi d'investimento, è oggi stravolto. Oggi ci sono gli startupper, che creano un'impresa mentre studiano e magari fanno un'exit in giovane età entrando nel target dei private banker. Poi possono avere fasi di cali e tornare in auge o decidere di essere "in pensione" già a trent'anni grazie alla ricchezza accumulata. L'impatto sul wealth management è dirompente: è necessario adottare un approccio più fluido, slegato dal ciclo di vita ma che miri a intercettare queste fasi non lineari. Questo rende più difficile la pianificazione a lungo termine, ma ci sono modelli, come quello della Silicon Valley Bank in Usa che consentono di anticipare queste fasi flessibili". Andando alla ricerca, nello specifico, dei maggiori talenti in termini di spirito imprenditoriale, per catturarli nella prima fase delle loro attività, in modo che appena realizzano un'uscita da un investimento siano pronti ad accompagnarli nelle fasi successive. "Con il private banker che diventa un partner - continua Incarnato - si tratta di evoluzioni che si esprimeranno nel corso

di tre/10 anni, quindi in un tempo relativamente breve". In un'ottica invece superiore ai dieci anni sono da considerare ancora forze differenti. "Quella più dirompente è la necessità di adottare nuove metriche economiche - dice Incarnato - Le metriche attuali sono antiquate e disallineate rispetto alle esigenze di un'economia basata sulla conoscenza e caratterizzata da diffuso sconvolgimento tecnologico. Il Pil cattura il valore finanziario di beni e servizi scambiati, ma non riesce a comprendere gli intangibili. Per esempio il valore della digitalizzazione e dell'esperienza: tanti prodotti sono diventati commodity perché valutiamo l'esperienza e non il prodotto in sé. E non solo. Prendiamo il mondo del lavoro: il mercato è più fluido e parametri come il tasso di disoccupazione sono sempre meno significativi. E, infine, gli imperativi ambientali e l'impatto sociale delle attività economiche richiedono che anche questi aspetti siano rendicontati per catturare il potenziale di lungo termine delle aziende. Siamo alla vigilia di un significativo cambiamento nel modo in cui le società operano: o esse si evolvono per riallinearsi con nuovi valori, o rischiano di dissolversi perché il loro contratto sociale viene meno". Su queste nuove metriche si deve andare a scovare il valore potenziale e costruire portafogli con elevate probabilità di essere redditizi. Questo genere di cambiamento ha impatti significativi perché sposta il focus dei fondamentali e costringe i portfolio manager a rivedere i modelli di rischio/rendimento. La regolamentazione contribuisce a rendere il processo più fluido. "Ma la regolamentazione - prosegue Incarnato - riesce a dare solo linee guida, serve poi un'iterazione con le imprese coinvolte nel processo di validazione, una serie di Mifid progressive che porteranno a un consolidamento dell'industria". E questo, il consolidamento dell'industria, è l'ultima conseguenza dell'ondata di megatrend che si abbatte su di essa. "Per come si sta muovendo il mercato oggi, vedremo soprattutto i wealth manager tradizionali andare a caccia di fintech - conclude Incarnato - I wealth manager diventeranno poli aggregatori di microservizi, ecosistemi in cui i servizi sono consolidati per creare nuove value proposition e per adeguarsi al contesto globale del momento".