

European Private Banking / Wealth Management Survey

Quinta edizione

2001

Incontro con APB “Situazioni e
prospettive di sviluppo del Private
Banking”

Milano, 16 aprile 2002 - Servizi
Interbancari

Giacomo Carlo Neri
Partner in Charge Financial Services Practice

Massimiliano Facchi
Senior Manager Wealth Management
Financial Services Practice

AGENDA

- Premessa
- Obiettivi e background della EPBS
- Mercato e Strategia
- Clienti
- Canali

AGENDA

- Premessa
- Obiettivi e background della EPBS
- Mercato e Strategia
- Clienti
- Canali

PREMESSA

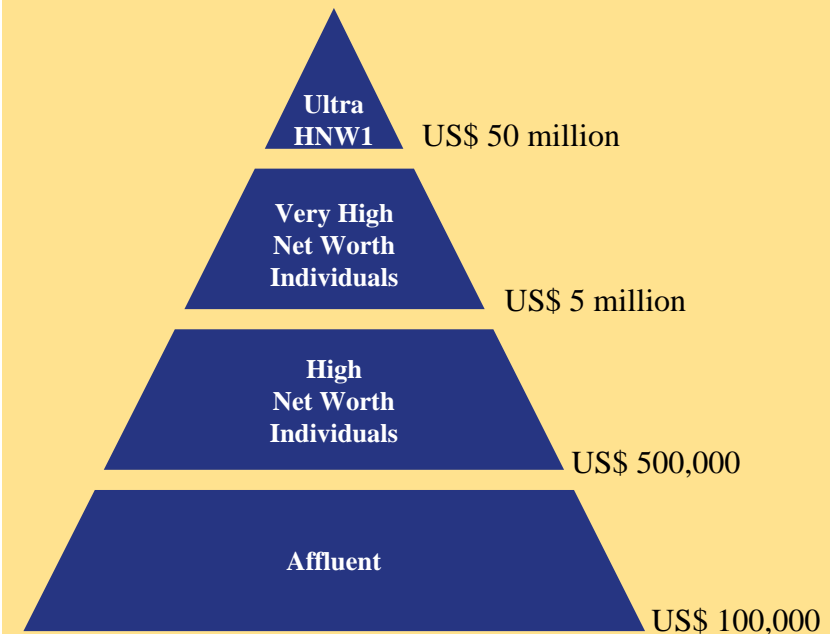
- Il presente rapporto contiene un'analisi dei dati raccolti dalle banche aderenti alla European Private Banking Survey (d'ora innanzi "EPBS") e, qualora ritenuto significativo, un confronto con i dati della release italiana ("Country Profile"). Per rispondere alle esigenze espresse da molti partecipanti alle precedenti edizioni e da molti clienti, in via eccezionale, la Practice italiana di Private Banking di PricewaterhouseCoopers ha realizzato infatti quest'anno un "Country Profile" dedicato al nostro Paese, considerato tra i mercati più interessanti.
- I dati, con riferimento al periodo 01/12/00-31/07/01, sono stati forniti dai partecipanti mediante la compilazione dell'apposito questionario predisposto da PricewaterhouseCoopers.
- Occorre tenere presente che i dati si riferiscono a stime espresse prima del 31 luglio 2001, quindi precedentemente alle incertezze del quadro internazionale successive all'11 settembre 2001.
- PricewaterhouseCoopers ha curato l'elaborazione dei dati emersi senza, tuttavia, verificarne l'aderenza alle singole realtà aziendali.

AGENDA

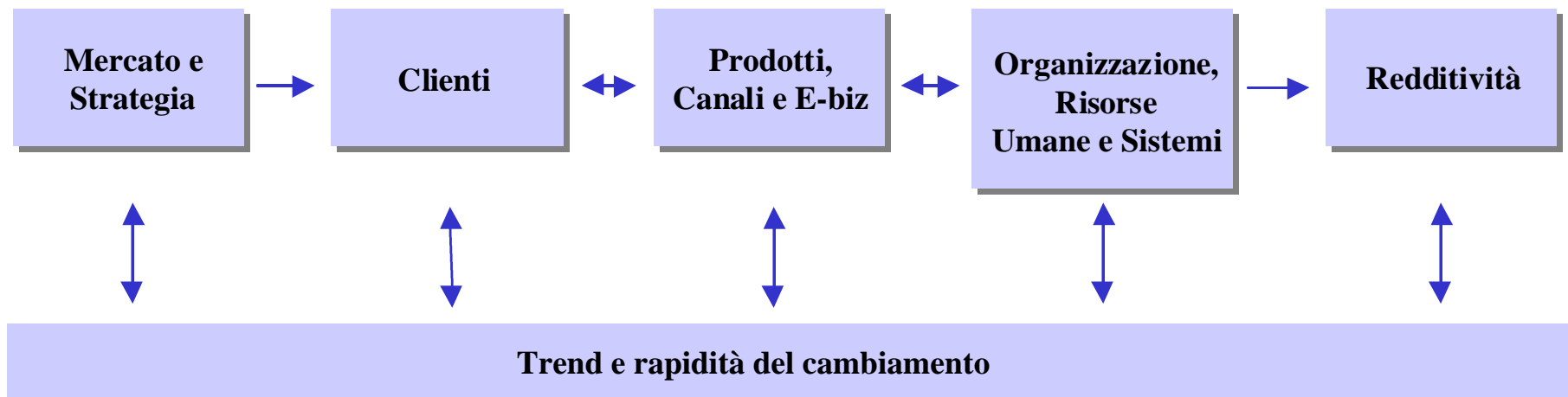
- Premessa
- Obiettivi e background della EPBS
- Mercato e Strategia
- Clienti
- Canali

- Quinta edizione - iniziata nel 1993.
- 142 partecipanti complessivi (private banks e wealth management institutions - EPBS più “Country Profile”).
- 14 centri on e offshore rappresentati.
- Partecipanti grandi, medi e piccoli.
- Confronti con il Nord America.
- I partecipanti hanno fornito i dati e hanno ricevuto un feedback dettagliato.

La piramide del Wealth Management



- Il questionario era suddiviso in otto sezioni integrate da un glossario, anche al fine di permetterne la distribuzione alle strutture competenti.
- In particolare l'edizione 2000- 2001 della EPBS ha posto l'enfasi sull'identificazione delle strategie adottate per affrontare il mercato, sulle forme innovative di organizzazione, sulle tecnologie utilizzate e sulla reazione dei competitor allo sviluppo dell'E-business.

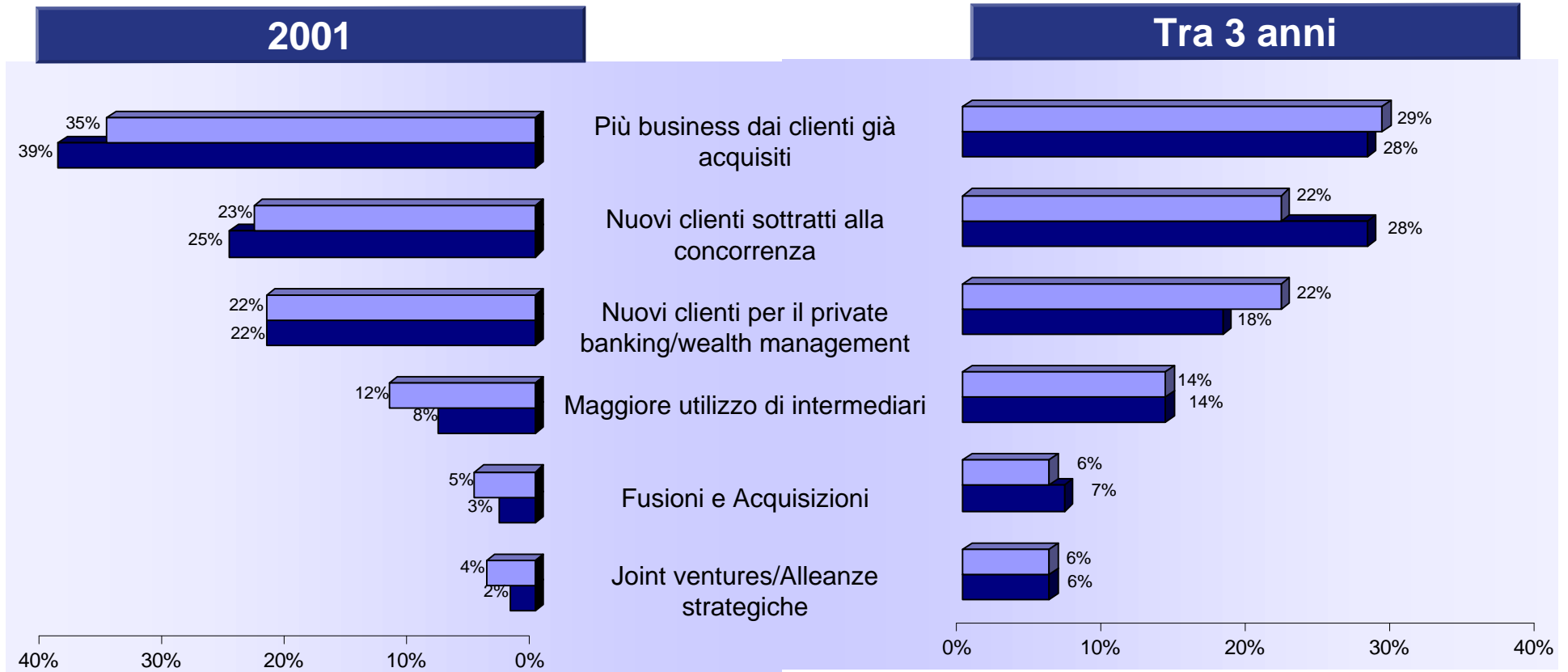


AGENDA

- Premessa
- Obiettivi e background della EPBS
- Mercato e Strategia
- Clienti
- Canali

MERCATO E STRATEGIA

La crescita stimata sarà da ricercarsi facendo leva sulle relazioni attuali e sottraendo clientela alla concorrenza.



Elaborazioni PricewaterhouseCoopers

■ % media in Europa
 ■ % media in Italia

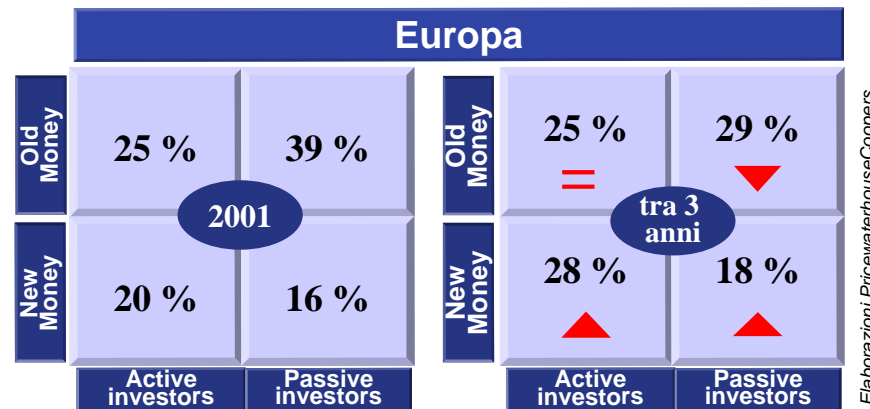
AGENDA

- Premessa
- Obiettivi e background della EPBS
- Mercato e Strategia
- Clienti
- Canali

CLIENTI

C'è un continuo shift da old money e passive investor a new money e active investor...
... cambiano profondamente le richieste dei clienti.

Segmentazione della clientela



New money: dal 36% al 46%
Active investor: dal 45% al 53%

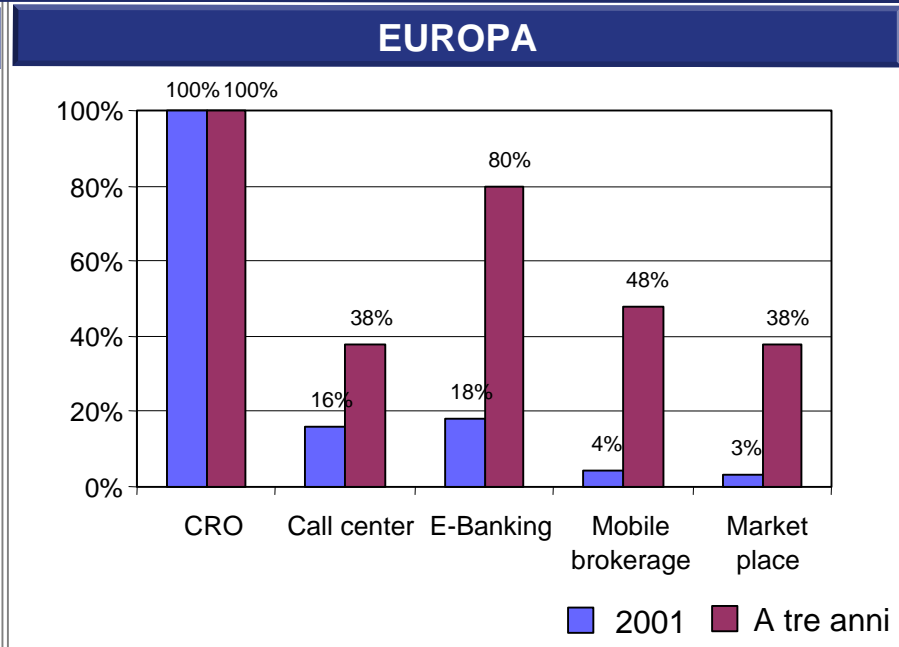
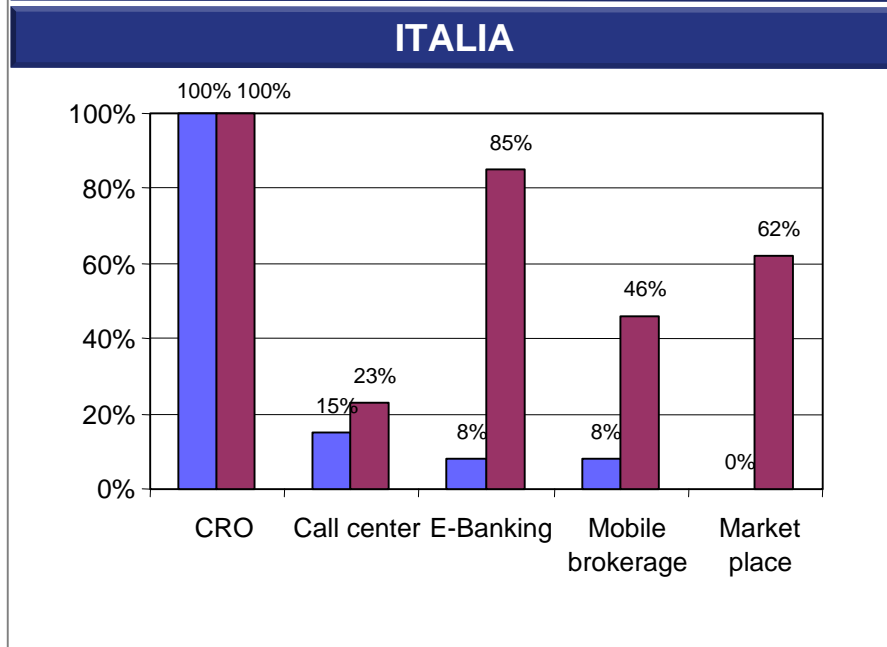
AGENDA

- Premessa
- Obiettivi e background della EPBS
- Mercato e Strategia
- Clienti
- Canali

CANALI

La multicanalità è un dato acquisito...
...e lo sarà sempre di più in futuro.

Percentuale di banche che offriranno la multicanalità

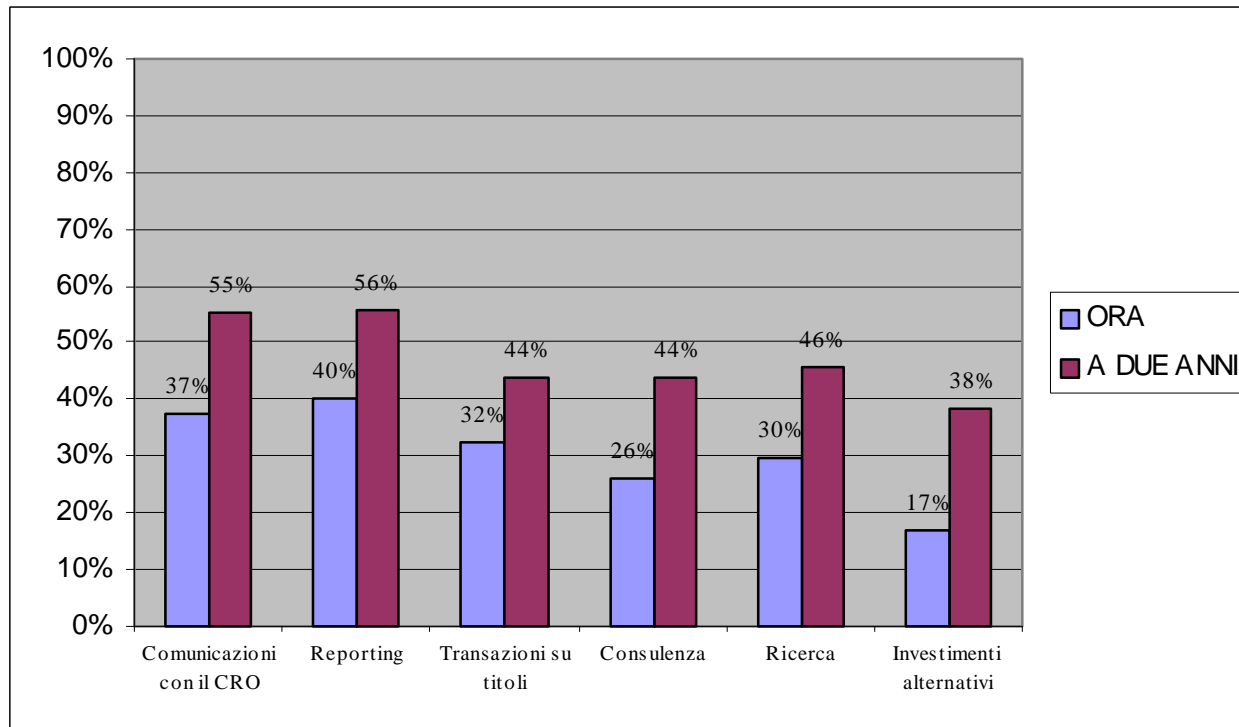


Elaborazioni PricewaterhouseCoopers

CANALI

La richiesta di Servizi Internet proveniente dalla clientela Private è significativa già oggi.

Richiesta di Servizi internet di Private Banking - Europa



Elaborazioni PricewaterhouseCoopers

CONCLUSIONE



Grazie a tutti e...

...arrivederci al Private Banking Country Profile 2002-2003