

BLACKROCK®

L'evoluzione dei modelli distributivi ... e l'Italia?

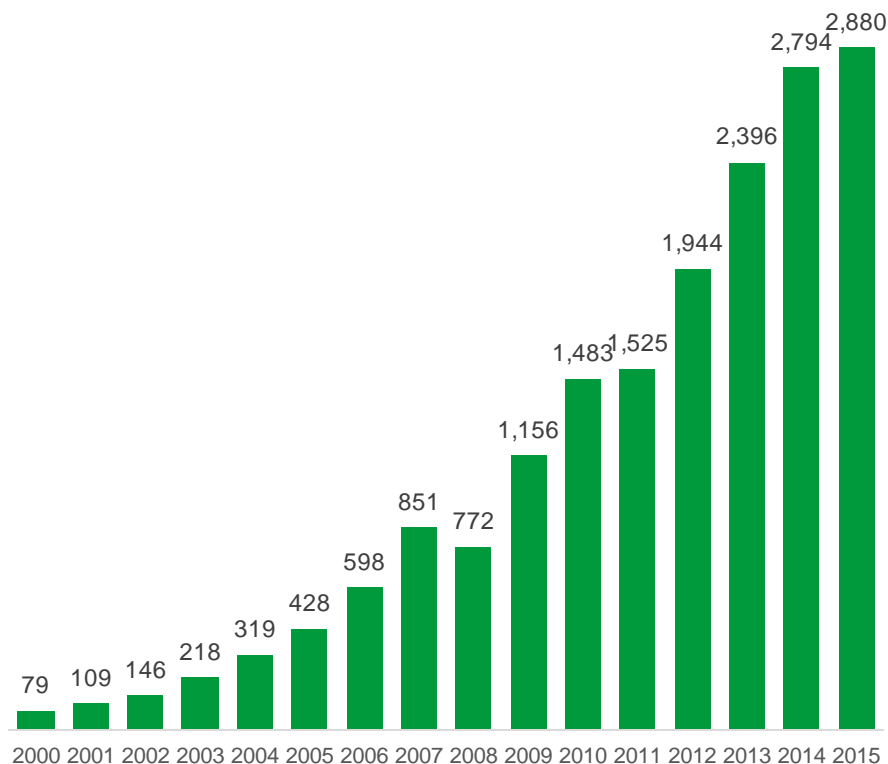
Emanuele Bellingeri
Head of iShares Italy

13/10/2016

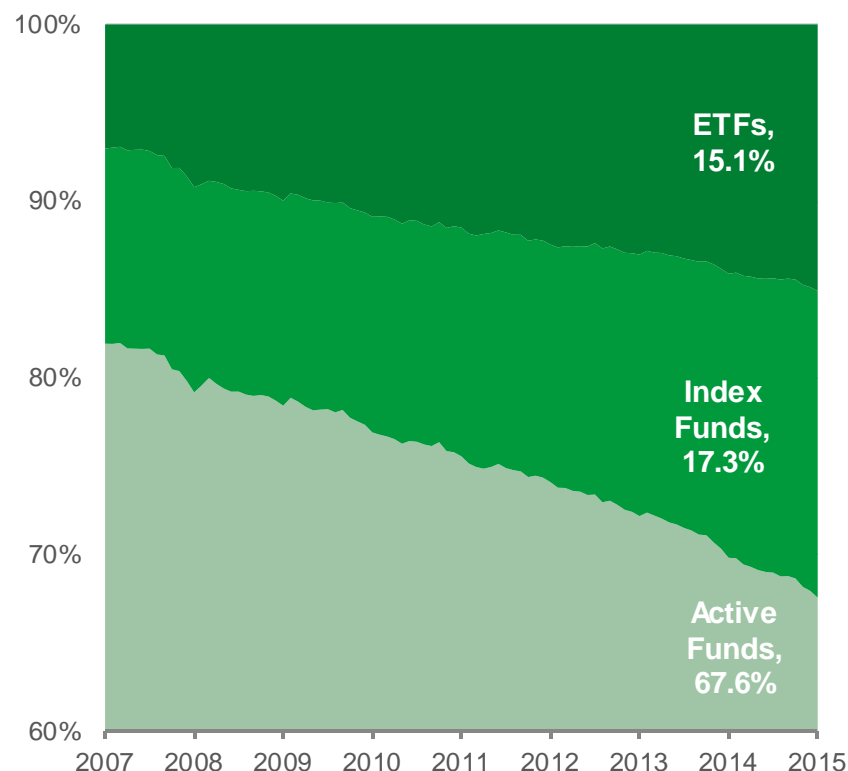
iShares®
by BLACKROCK®

Gli ETF sono stati il principale driver di crescita degli investimenti passivi, che hanno assunto una rilevanza sempre maggiore negli ultimi anni

Crescita globale degli ETF – AUM \$bn



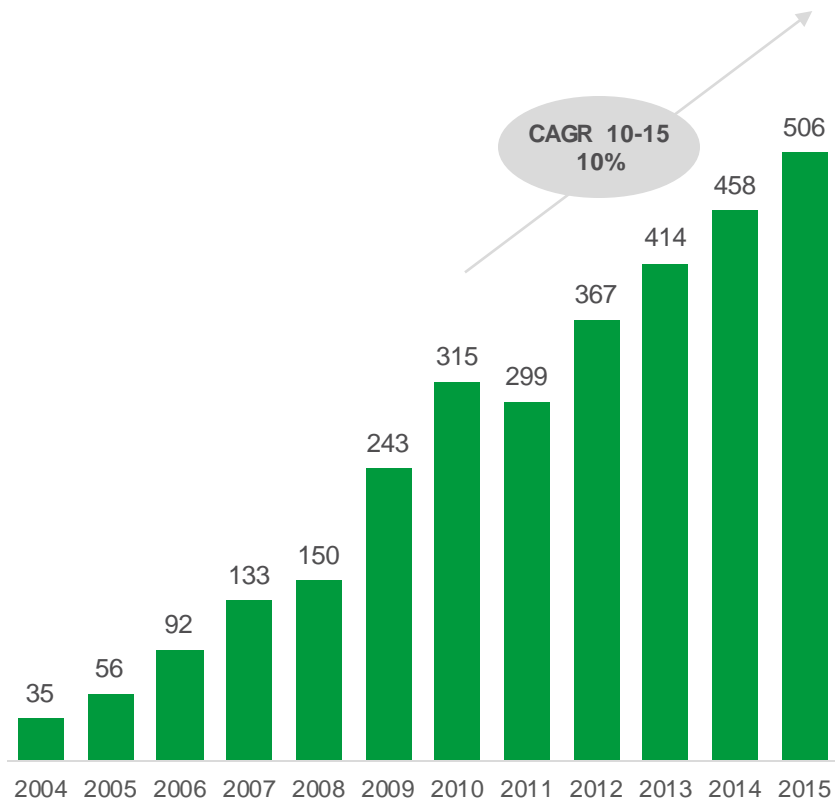
AUM breakdown, Attivo vs Passivo – Fondi US



Fonte: BlackRock Global ETP Landscape, Feb 2016. Please note, the data excludes AUM in Cayman Islands, British Virgin Islands and Bermuda domiciled funds. Morningstar, as of 31 December 2015 (LHC) and 29 February 2016 (RHC). Note: Fund categories include open-end mutual funds (excluding money market funds and fund of funds) and exchange traded funds (ETFs) domiciled in the US (LHC) and in Europe (RHC), offered to both retail and institutional investors.

L'allineamento di diversi trend sostiene la crescita anche in Europa

Crescita degli ETF in Europa – AUM \$bn



Driver di crescita

- 1 Costi contenuti
- 2 Innovazione di prodotto
(Fixed Income, Smart Beta ETFs)
Nuove applicazioni da parte degli istituzionali
(balance sheet, ETFs vs Futures)
- 3 Apertura dei canali distributivi Wealth e Retail
(Mifid II, fattori di domanda e offerta)

Fonte: BlackRock Global ETP Landscape, Feb 2016.

Il *pricing* di un prodotto o servizio finanziario ha un ruolo centrale nella creazione di valore per il cliente, ma anche per l'intermediario/consulente

La centralità del pricing nella relazione con il cliente

Per il cliente ...

- ▶ **Trasparenza**/visibilità del prezzo pagato
- ▶ **Impatto del pricing** sulla performance ...
- ▶ ... conseguente rilevanza di **soluzioni a basso costo**, in particolare nel medio lungo periodo



Creare valore attraverso il pricing



... Per l'intermediario/ consulente

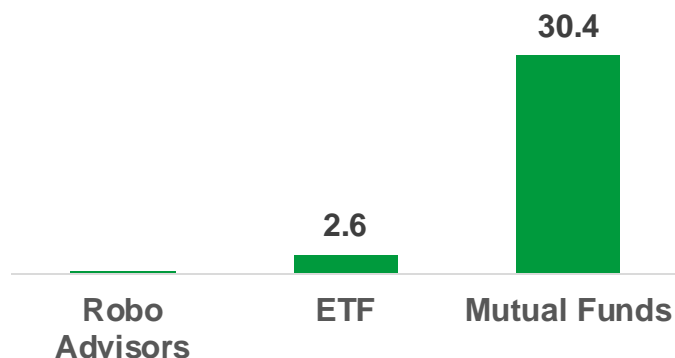
- ▶ Valorizzazione della clientela attraverso una più puntuale **segmentazione della domanda** (non solo patrimonio ma anche bisogni/ soluzioni) ...
- ▶ ... anche su **fasce di clientela** tipicamente **sotto servite** (es. clienti retail/affluent, clienti self-direct) potenziali fonti di **ricavi aggiuntivi**



Necessario rifocalizzarsi sul costo del servizio offerto

Nonostante una penetrazione ancora limitata, i Robo Advisors offrono un esempio di struttura di costi trasparente

AUM Globali Robo Advisors vs ETF vs Mutual Funds



Non solo algoritmi

- ▶ Alcuni usano **solo algoritmi** ...
- ▶ Altri modelli **misti** ...
- ▶ Altri ancora hanno solo “componente **umana**”

Non solo fintech/ startup

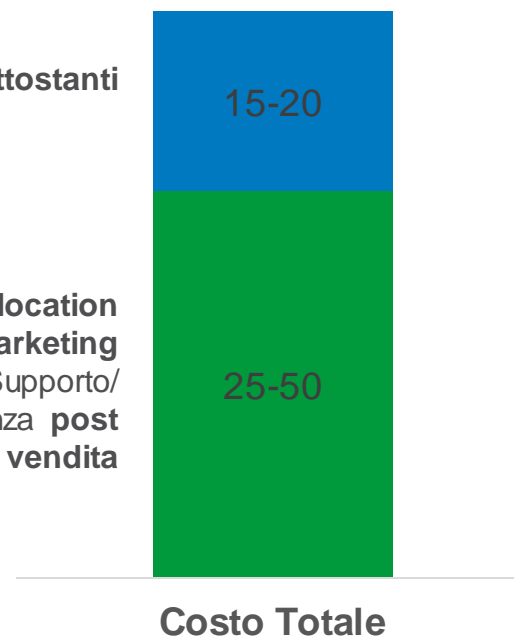
- ▶ Primarie **banche** hanno cominciato a lanciare servizi di robo-advice (**Santander, Deutsche Bank, ING, Barclays**)

Non solo UK in Europa

- ▶ Circa 30 player in Europa
- ▶ Presenza rilevante in **UK, Francia e Germania**

La struttura di costo di un Robo Advisor – Bps –

- ETF sottostanti
- Asset allocation
- Vendita/ marketing
 - Supporto/ consulenza **post vendita**

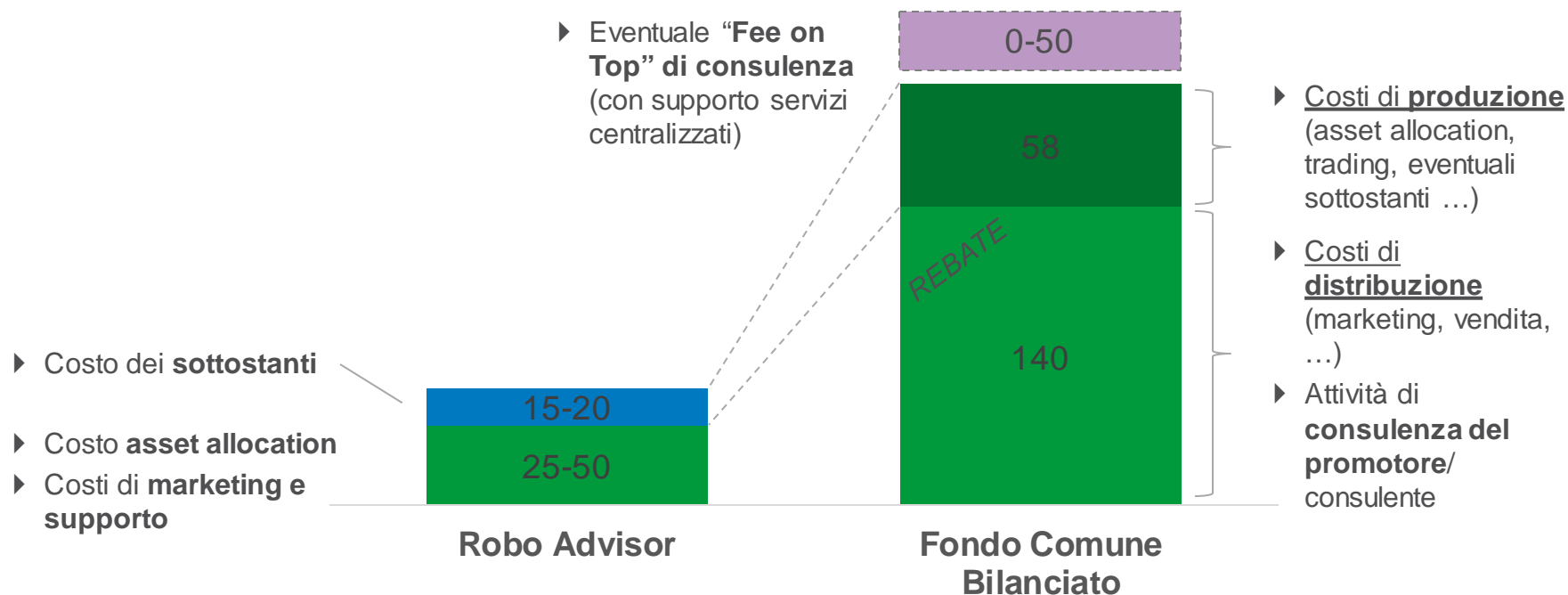


Fonte: Cerulli, European Distribution Dynamics 2016; Citi GPS; Global Perspectives & Solutions 2016; Analisi BlackRock

Il sistema di *pricing* dei Robo Advisors può rappresentare uno stimolo per l'industria del risparmio gestito

Componenti di costo – Fondo Bilanciato vs Robo Advisor

– Bps –



- ▶ **Ruolo del sistema periferico (rete vendita) vs. servizi centralizzati (asset allocation)**
- ▶ **Trasparenza ripartizione dei costi (in particolare costo AA)**

Fonte: Moneyfarm (elaborazioni Plus24 su dati interactive Data); Citi GPS; Global Perspectives & Solutions 2016; Analisi BlackRock

... insieme ad alcuni elementi distintivi del digital advisory

1

Da Roboadvisory a Roboinvesting

Evidenze

- ▶ L'attività di Advisory si limita alla profilazione...
- ▶ ... il **portafoglio** è principalmente **gestito tramite "managed account"** per migliorarne l'efficienza

Punti di attenzione

- ▶ Riduttivo parlare di robo-advisory, più sensato parlare di **soluzioni di investimento digitali**
- ▶ **Inefficacia consulenza (non automatizzata)** su segmento **retail/mass affluent**

2

"Dissatisfied self-directed" e mass affluent

- ▶ Il target primario è rappresentato da **investitori self-direct insoddisfatti**, e **mass affluent** (account medio: **\$20-300k+**)
- ▶ Si comincia però a guardare anche ad altri segmenti (es. private/ HNWI usano multi-canalità anche nel banking)

- ▶ Il retail resta un segmento **sotto-servito** in termini di **servizi di wealth management** dagli intermediari tradizionali ...
- ▶ ... Opportunità di offrire un servizio di wealth management retail

3

Bassi costi

- ▶ **Costo** del servizio mediamente **molto basso (sotto 25bps)**
- ▶ Alcuni operatori (es. Schwab) **non fanno pagare la fee on top** limitandosi alla **remunerazione degli ETF** sottostanti o al **cross selling di servizi premium**

- ▶ Coerenza con **MIFID II**
- ▶ **Differenziazione** rispetto ad offerte più sofisticate/ premium (es. private/ HNWI)

4

Da B2C a B2B

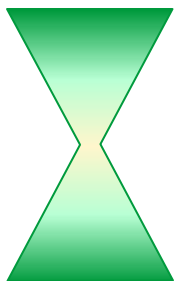
- ▶ Mentre **3 start up stanno guidando nel B2C** (ognuna con +\$1bn AUM)...
- ▶ ... Altre startup stanno iniziando ad offrire **soluzioni white-labelled**, con focus sui consulenti RIA

- ▶ Significativa **opportunità** per gli **intermediari tradizionali**...
- ▶ ... con il **digital advisory** che diventerà parte integrante di ogni offerta di wealth management

Opportunità, per gli intermediari tradizionali, di integrare la propria offerta digitale con un servizio di advisory funzionale ad un segmento retail ad oggi sottoservito

Quali forze guideranno l'industria del wealth & asset management?

Produzione



**Polarizzazione
Alpha & Beta**

Distribuzione



**Crescita fee-
based advisory**



**Digitalizzazione
delle interazioni**

Fattori di successo

- **Scala o specializzazione**
- **Brand**
- **Tolleranza alla *Regulation***
- **Agilità tecnologica**

Disclaimer

Questo documento è pubblicato da BlackRock Advisors (UK) Limited, società autorizzata e disciplinata dalla Financial Conduct Authority ("FCA"), con sede legale in 12 Throgmorton Avenue, London, EC2N 2DL, England, Tel +44 (0) 207743 3000. In Italia, questo documento è distribuito da BlackRock Investment Management (UK) Limited, succursale italiana, succursale italiana, Milano, Piazza San Fedele n. 2 ("BlackRock Milano"). BlackRock è la denominazione commerciale di BlackRock Investment Management (UK) Limited.

iShares plc, iShares II plc, iShares III plc, iShares IV plc, iShares V plc, iShares VI plc e iShares VII plc (di seguito le "Società") sono società di investimento a capitale variabile, con separazione patrimoniale tra comparti, organizzate ai sensi delle leggi irlandesi e autorizzate dalla Central Bank of Ireland ("CBI"). iShares (LUX) è un fondo comune d'investimento multi-comparto di diritto lussemburghese gestito dalla società di gestione BlackRock (Luxembourg) S.A., autorizzata e regolata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier ("CSSF") del Lussemburgo. I fondi domiciliati in Germania (di seguito, insieme ai comparti di iShares (LUX), i "Fondi") sono "organismi di investimento collettivo del risparmio in conformità con le direttive", secondo la legge tedesca. I fondi domiciliati in Germania sono gestiti da BlackRock Asset Management Deutschland AG, autorizzata e regolata da Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ("BAFIN").

I RENDIMENTI PASSATI NON SONO INDICATIVI DI POSSIBILI RENDIMENTI FUTURI.

Il valore dell'investimento o il rendimento possono variare al rialzo o al ribasso. Il capitale investito non è garantito. Un investimento è soggetto al rischio di perdita del capitale investito. Il valore dell'investimento può variare al variare del tasso di cambio tra valute. Le fluttuazioni di valore possono essere ampie nel caso di prodotti esposti ad alta volatilità.

Le informazioni, le opinioni e i dati contenuti in questo documento non costituiscono in alcun modo ricerca, raccomandazione, consiglio di investimento o altra forma di consulenza e sono soggetti a modifiche. I dati, ove non diversamente specificato, non tengono conto del regime fiscale applicabile.

Questo documento non deve essere considerato un'offerta di acquisto o vendita o una sollecitazione all'investimento in alcun prodotto finanziario citato e non deve essere considerato un messaggio promozionale o sollecitazione all'investimento rivolto a persone residenti negli USA, in Canada o a soggetti residenti in paesi in cui i prodotti non sono autorizzati o registrati per la distribuzione o in cui Prospetto non è stato depositato presso le competenti autorità locali.

In Italia, questo documento è rivolto ad intermediari autorizzati o investitori professionali come definiti dal Regolamento Emittenti della Consob e successive modifiche e integrazioni BLACKROCK DECLINA QUALSIASI RESPONSABILITÀ IN CASO DI DIFFUSIONE E/O CONSEGNA DEL PRESENTE DOCUMENTO A TERZE PARTI. Per conoscere quali investitori sono considerati qualificati ai sensi della normativa italiana si prega di inoltrare una e-mail al seguente indirizzo: italy@blackrock.com

© 2015 BlackRock, Inc. Tutti i diritti riservati. BLACKROCK, BLACKROCK SOLUTIONS, iSHARES, BUILD ON BLACKROCK, SO WHAT DO I DO WITH MY MONEY e il logo stilizzato sono marchi registrati o non registrati di BlackRock, Inc. o società consociate o affiliate negli Stati Uniti o altrove. Tutti gli altri marchi appartengono ai rispettivi proprietari.

QUESTA PUBBLICAZIONE SI COMPONE DI N.22 PAGINE. DATA DI PUBBLICAZIONE: 19/09/2016