

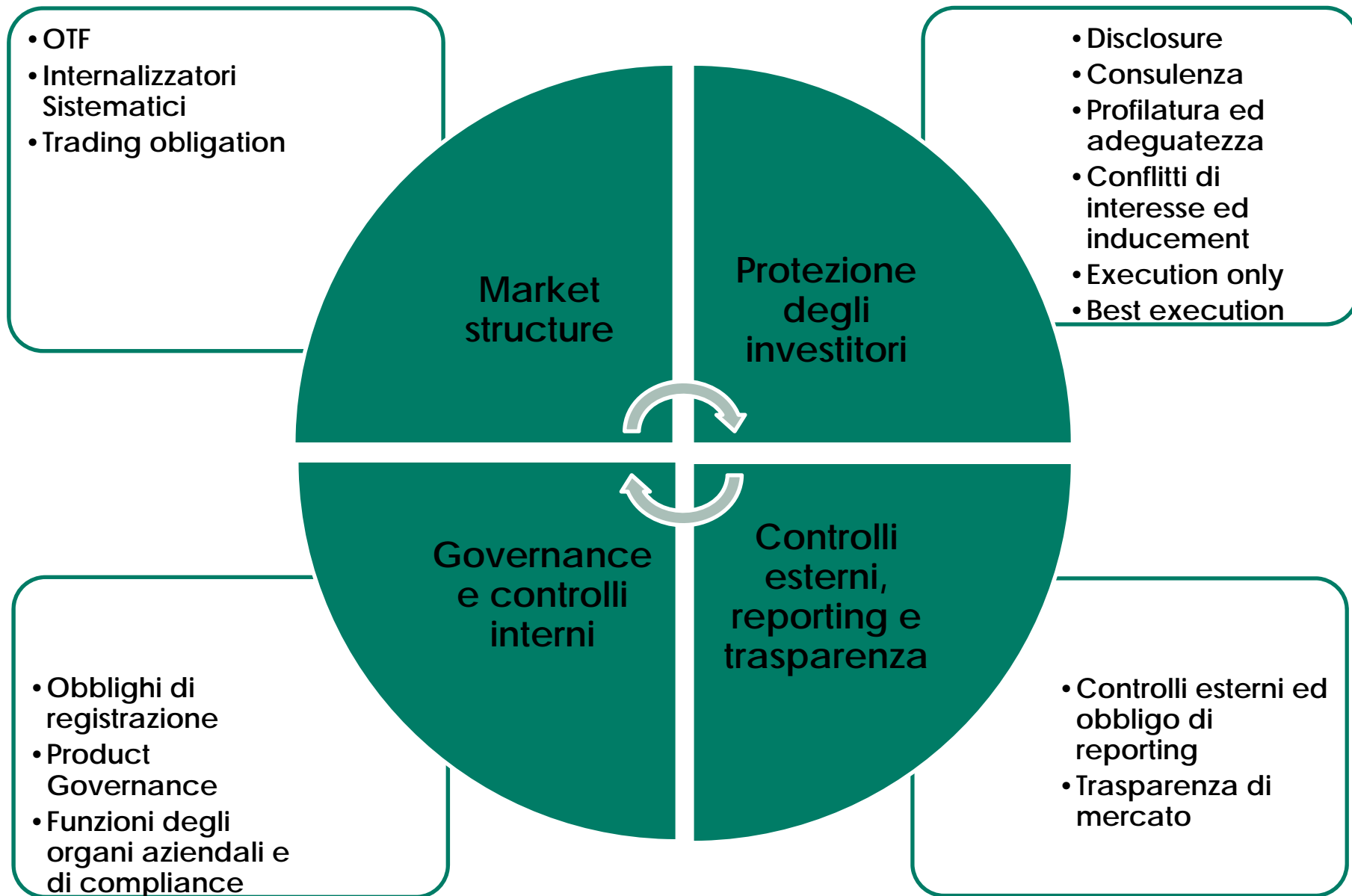
«Consulenza Finanziaria e Private Banking: Le opportunità della nuova normativa»

Gianfranco Venuti
Responsabile Private Banking e Wealth Management

Milano, 25 novembre 2015

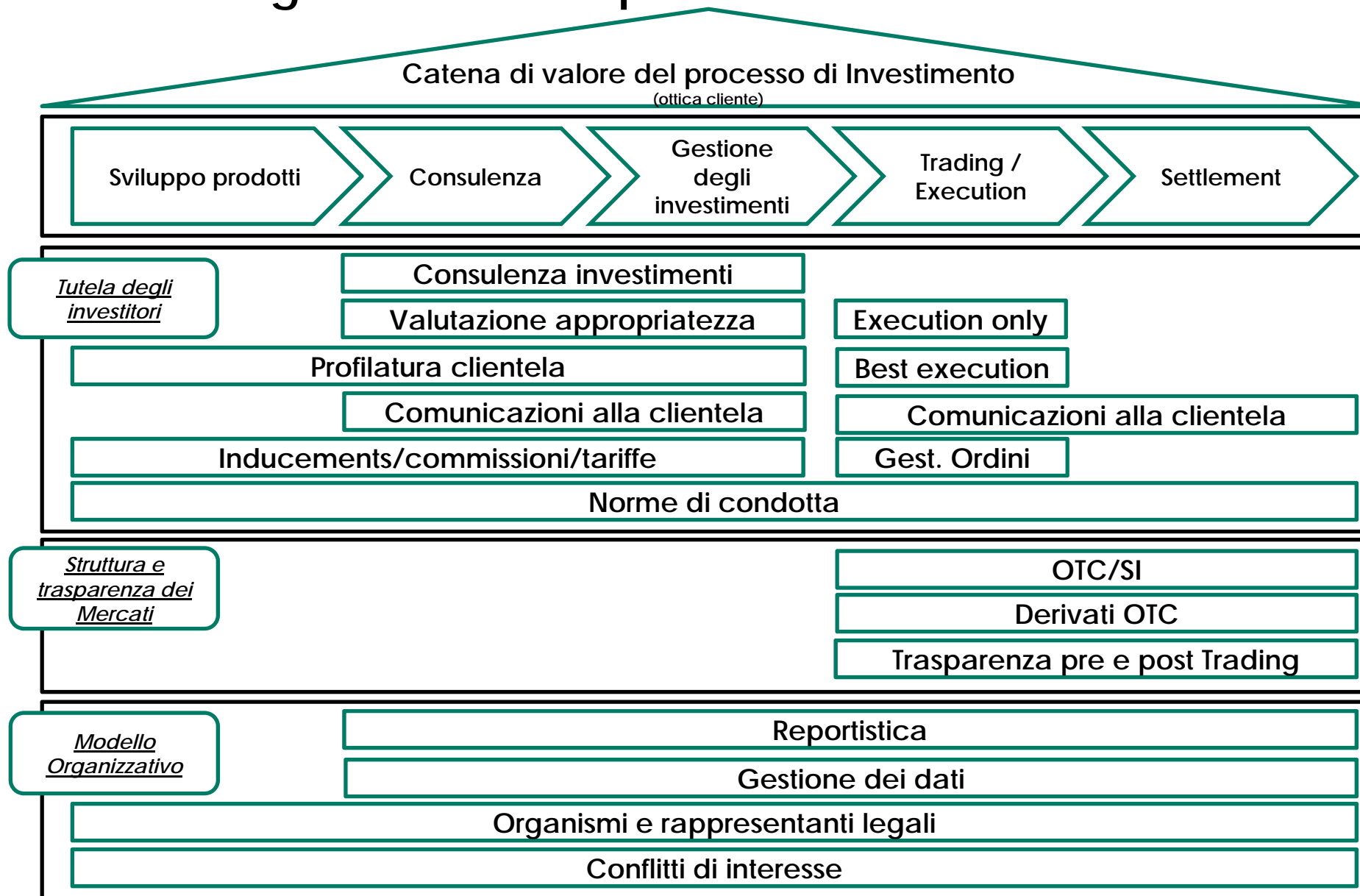


Principali novità previste dalla MiFID II/MiFIR



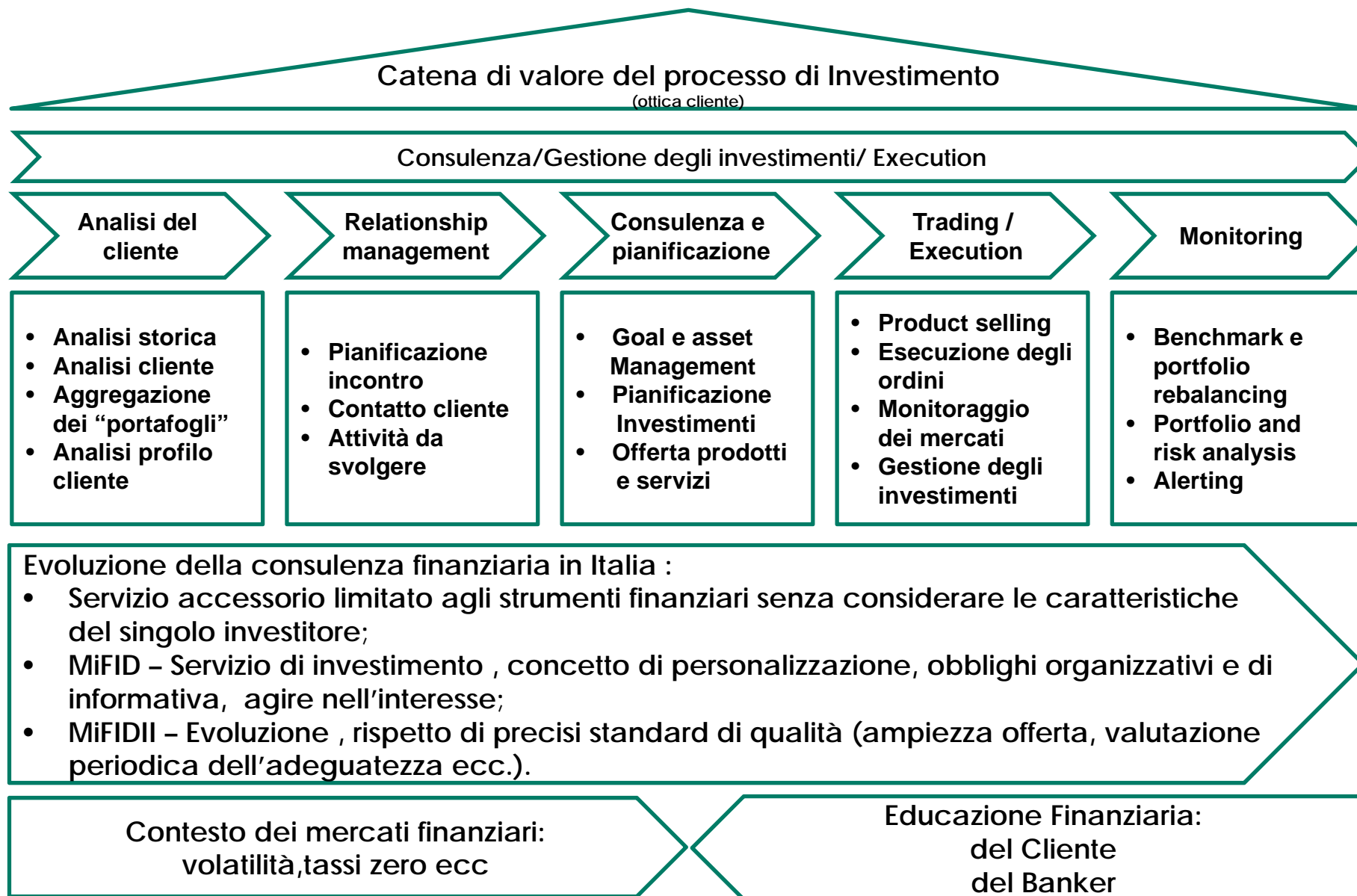
Fonte PwC

Riguarda l'intero processo di investimento

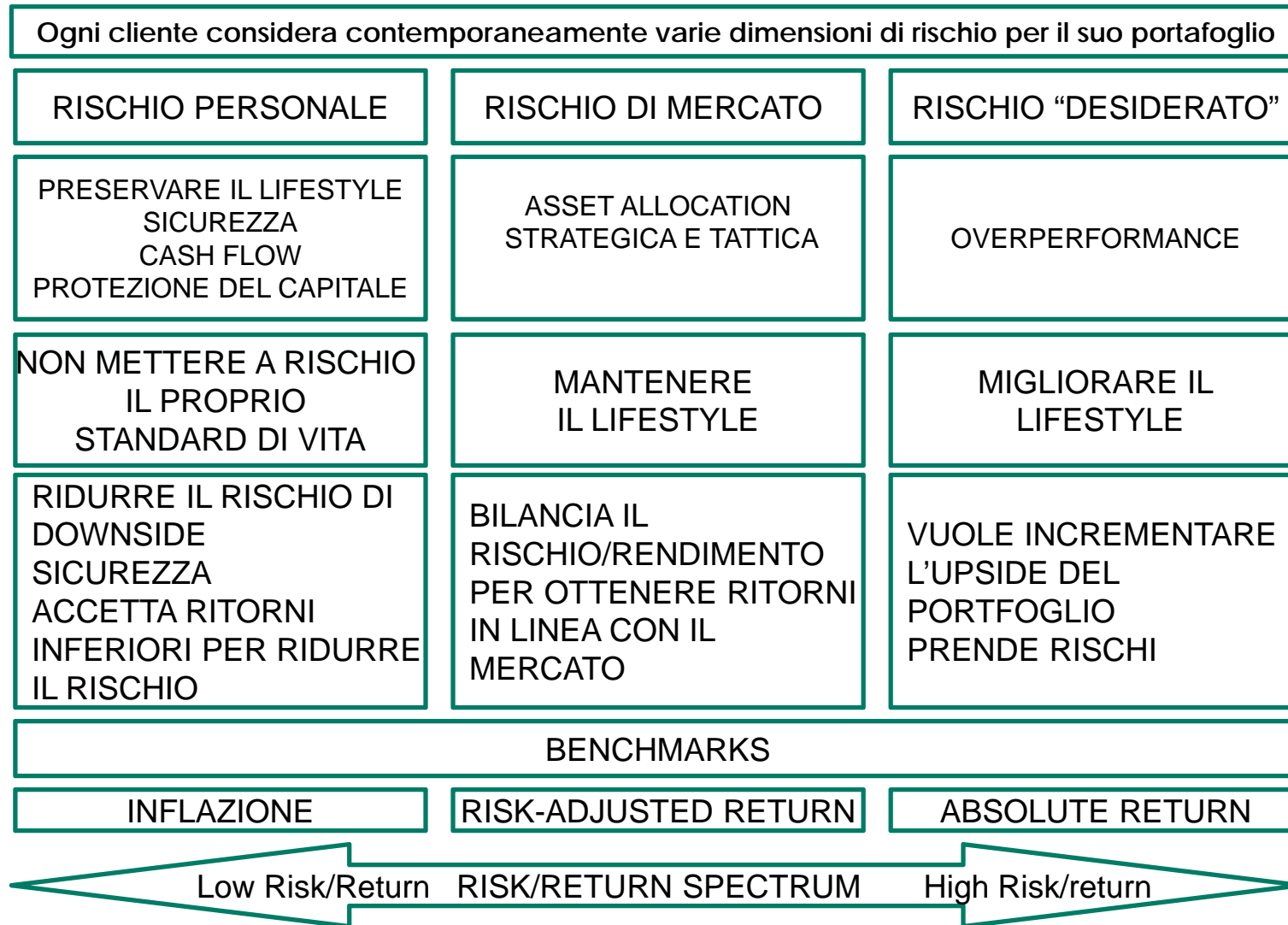


Fonte: Zeb

L'evoluzione della consulenza nel tempo



La gestione degli investimenti



Valore percepito e valore ricevuto

Valore di un bene/servizio

Valore Funzionale: rilevanza del bisogno e capacità di soddisfarlo

Valore Psicologico: Realizzazione personale – self image sociale

Valore Commerciale: prezzo pagato (pagabile)

Valore autoreferenziale: possibilità di scegliere i propri interlocutori, essere ascoltato

SFIDA

Essere percepiti come valore

Credibilità
Fiducia

Cliente verso Banker

Banker verso Banca

Banca verso Partner

Formazione
Sistemi/Disponibilità
Prodotti/Servizi/
Performance

B
R
A
N
D

Differenziazione - Valore

Trasparenza di prezzo / Consulenza a pagamento

Il decalogo del private banker...

Analisi del Cliente

1. Spiegazione chiara e semplice della «promessa» del servizio
2. Raccolta set informativo del cliente attraverso intervista e ascolto
3. Certificazione identità cliente e valutazione coerenza informazioni
4. Spiegazione al cliente dell'utilizzo del set informativo raccolto da lui
5. Spiegazione al cliente del suo profilo d'investimento emerso

Consulenza e Pianificazione

6. Presentazione della proposta strategica e tattica attraverso la spiegazione della corrispondenza tra fabbisogni del cliente e la soluzione
7. Narrazione dei prodotti, motivazione dell'inserimento nel portafoglio
8. Education del cliente e affiancamento nelle scelte di personalizzazione

Monitoring

9. Individuazione vincoli e rischi nel portafoglio
10. Affiancamento del cliente nelle scelte sulle iniziative da intraprendere

Il decalogo del private banker... e della Banca

Banca

Analisi del
Cliente

1. Spiegazione chiara e semplice della «promessa»
2. Raccolta set informativo del cliente attraverso
3. Certificazione identità cliente e valutazione c
4. Spiegazione al cliente dell'utilizzo del set inform
5. Spiegazione al cliente del suo profilo d'investi

- > Costruzione livello di servizio
- > Costruzione gamma
- > Formulazione contrattualistica
- > Formulazione strumenti di assessment e questionario
- > Costruzione e mantenimento algoritmo

Consulenza e
pianificazione

6. Presentazione della proposta strategica e tattica e spiegazione della corrispondenza tra fabbisogno e soluzione
7. Narrazione dei prodotti, motivazione dell'investimento
8. Education del cliente e affiancamento nelle scelte di personalizzazione

- > Costruzione proposta investimento sulla base di view di mercato
- > Profilazione prodotti
- > Costruzione buy-list prodotti
- > Gestione partnership
- > Algoritmi e test di adeguatezza

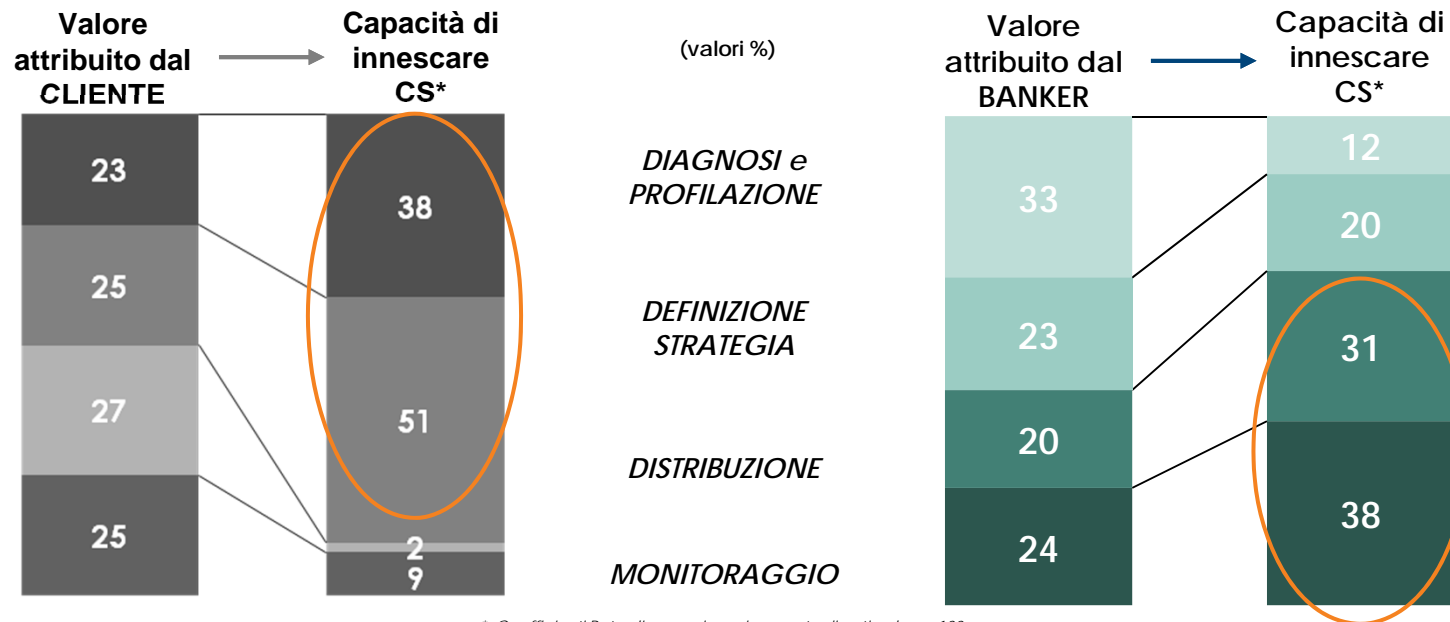
Monitoring

9. Individuazione vincoli e rischi nel portafoglio
10. Affiancamento del cliente nelle scelte sulle iniziative da intraprendere

- > Costruzione sistemi di alert
- > Monitoraggio operatività cliente
- > Aggiornamento informazioni prodotto
- > Costruzione e mantenimento algoritmo

Il valore aggiunto del private banker

Il valore aggiunto del private banker: dalla capacità di scegliere prodotti all'abilità di spiegare al cliente la soluzione giusta per lui



*: Coefficienti Beta di regressione ripercettualizzati su base 100

Assume la massima importanza la costruzione di una fase di diagnosi e di definizione della strategia ancorata alla vita delle persone, alla gestione dei soldi e degli obiettivi che le famiglie e le persone hanno.

La proposizione al cliente delle soluzioni elaborate e la fase di monitoraggio periodico sono quelle in cui i private banker trovano elementi di familiarità professionale maggiore perché consentono di fare uso della propria esperienza su mercati, titoli, prodotti.

Andare oltre la consulenza finanziaria...

Mappare il "Patrimonio" di Famiglia

Comprendere rischi

FIDUCIA

FAMIGLIA

AZIENDA

PATRIMONIO

RISERVATEZZA

Budget Dei Rischi

Ciclo di vita

- Del cliente
- Della famiglia

What if analysis
(definire cosa succede al verificarsi di un evento)

Gestione e monitoraggio
(differenziazione, copertura, dimensione emotiva)

Andare oltre la consulenza finanziaria...

Pianificazione Finanziaria Complessiva



PROTEZIONE DAI RISCHI IMMEDIATI - L'ASSICURAZIONE PER LA PROTEZIONE L'INVESTIMENTO FINANZIARIO PER L'ACCRESIMENTO

**RISK MANAGEMENT
PATRIMONIALE**

ASSICURARE NEL TEMPO CONTINUITA' ED INTEGRITA'

Le sfide ... le opportunità

Persone	«attrarre i talenti» – rigoroso, continuo e strutturato processo di formazione, chiaro modello di valore per il cliente e per il banker
Servizi	«Industrializzare i processi» – standard di servizio, accesso a team di consulenti incidendo sui processi di on-boarding dei clienti, dei processi di investimento, a di gestione dei rischi
Sistemi	«digitalizzazione dei processi» – ampliare la disponibilità temporale e di spazi ove fruire della consulenza, semplificare i processi amministrativi, liberare tempo commerciale per i bankers, rendere l'esperienza di utilizzo dei clienti più positiva
Modello	«Evolgere la value proposition ed il pricing model» – trasparenza, modularità dell'offerta, ampliamento della gamma