

Applicazione degli orientamenti ESMA
in materia di valutazione di Adeguatezza



Il Contesto delle recenti valutazioni

L'analisi sui questionari (Discussion Paper Consob)

La forte assonanza con quanto auspicato dalle direttive ESMA

Gli esiti e gli «spazi di miglioramento»

NO



- alla pura declinazione delle domande/risposte «Mifid Like»
- alla autovalutazione del rischio da parte del risparmiatore/Cliente
- al misunderstanding tra «capacità finanziaria» e «reddito» del Cliente
- alla presenza di BIAS Comportamentali (overconfidence, rammarico, ansia, etc.) come fattori «inquinanti» nelle fasi di Intervista

SI'



- alla comparabilità e comprensibilità (sistematica) per il Cliente di ciò che gli viene proposto dall'Advisor
- all'approccio/monitoraggio «dinamico» tra turbolenze di mercato / rischi impliciti ed esigenze del Cliente
- al passaggio concettuale da «Attitudine/Avversione al Rischio» a «Tolleranza al Rischio» da parte del Cliente
- alla «metabolizzazione» - nel processo relazionale Advisor/Cliente - di un nuovo percorso di «consapevolezza» della propria conoscenza finanziaria
- ad una raccolta di informazioni Cliente più declinata ed attendibile

Lo stato di fatto

Esiste la professionalità dell'Advisor nello svolgere il proprio ruolo/compito a difesa degli interessi del Cliente

Sono innumerevoli gli «strumenti» di cui (già) si dota l'Advisor per arrivare a declinare (e verificare) i contenuti ed i rischi, di ciò che egli propone al proprio Cliente (anche in ottica MIFID2 – es. monitoraggio nuovi elementi di «Rischio»)

Su cosa stiamo ragionando



Nuove metodologie organizzative e nuovi business model (anche tramite strumenti tecnologicamente evoluti) che consentano di:

- Raccogliere informazioni (lato Cliente) più orientate alla ricerca e identificazione della sua «Consapevolezza Finanziaria» (questionari meno «tecnici» e più «assertivi/interattivi») anche pensando ad un percorso di «crescita culturale in continuo» reso disponibile al Cliente
- Aggiornare le informazioni raccolte in una modalità continua, frequente e sistematica (anche grazie alla nuova tecnologia)

NB Identificare «provider» che abbiano dati affidabili ed aggiornati

Le soluzioni «logiche»

L'Adeguatezza di quanto proposto al Cliente (nella nuova accezione auspicata da ESMA) potrà essere controllata tramite la presenza di:

- Una Raccolta informazioni delle singole/specifiche esigenze del Cliente
- Elementi di dettaglio che l'Advisor potrà identificare come «discriminanti» rispetto alle politiche di investimento proposte (anche sui singoli strumenti)
- Una tracciabilità del cambiamento in continuo dello «status» del Cliente
- Percorsi evolutivi/formativi della «conoscenza/consapevolezza» del Cliente

Le soluzioni «tecniche»



Questionari integrativi e particolarmente declinati sulle aspettative e sulla tolleranza al rischio «soggettiva» del Cliente

Frequenza di aggiornamento/raccolta dei dati di cui sopra tramite un utilizzo della tecnologia Web/Mobile (auspicando un ausilio/facilitazione all'utilizzo e diffusione dato dalla presenza della «generazione digitale»)

Presenza di Panel (per il censimento dei fattori «discriminanti» identificati dall'Advisor) che si aggiornano – anche – automaticamente sulla base di variabili e/o informazioni dinamiche esogene

Le soluzioni «tecniche»



- Sistemi matriciali (anche a più dimensioni) che correleranno le singole esigenze/risposte del Cliente (rispetto ai nuovi dati/questionari) con gli elementi di dettaglio che l'Advisor deciderà essere «discriminanti»
- Sistemi di tracciabilità del cambiamento dello «status» del Cliente grazie alla maggiore frequenza di aggiornamento dati e/o al monitoraggio automatico dei dati medesimi (grazie alla tecnologia)
- Sistemi Web/Mobile messi a disposizione del Cliente per la creazione di Consapevolezza e per la relazione «interattiva» con l'Advisor

Un poco di Filosofia

- Ci aspettano forti cambiamenti «anche culturali» sia lato «Advisor» come soggetto erogante il servizio e sia lato «Risparmiatore/Cliente» come soggetto ricevente dello stesso
- La reciproca Consapevolezza e Conoscenza delle proprie esigenze e delle proprie aspettative potrà consentire il giusto mix tra il sistema di «garanzie» desiderato da Esma (e da Consob) e il business model dell'Intermediario

Grazie per l'attenzione



Gabriele Lobascio

Amministratore Delegato DUE srl

gabriele@movingminds.net

www.feeonly4you.it

www.ratiolab.it