



I modelli distributivi e gli approcci alla consulenza e alla integrazione ESG

Simone D'Ippolito

Group Wealth Regulatory Business Manager – GRUPPO CREDEM

Le considerazioni espresse in questa presentazione sono a titolo personale e non riconducibili o espressione, pertanto, del Gruppo di appartenenza

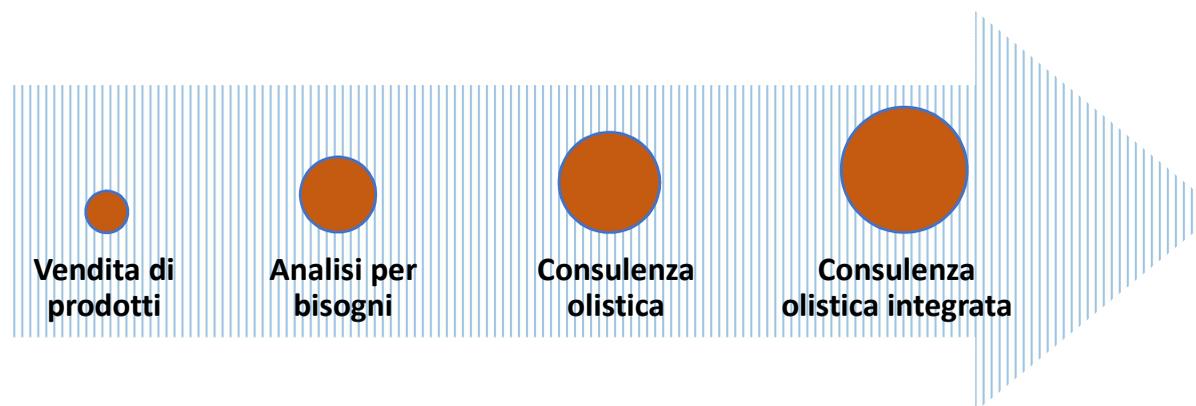
Convegno Bancassicurazione, 28 settembre 2021

1. I principali modelli tra regulation e approcci di servizio

REGULATION

MODELLI DI SERVIZIO

		Descrizione presidi MiFID2/IDD	MiFID	IBIPs	PROTECTION
01	DISTRIBUZIONE SENZA CONSULENZA	Viene effettuato solo il test di D&N e, per i soli IBIP, il test di appropriatezza	✓	✓ Solo non complessi	✓
02	CONSULENZA NON INDIPENDENTE <i>(base)</i>	Viene effettuato il test di D&N e la raccomandazione basata su numero ristretto di prodotti. Per i soli IBIP si fa anche adeguatezza	✓	✓	✓
03	CONSULENZA NON INDIPENDENTE <i>(avanzata o imparziale)</i>	Viene effettuato il test di D&N e la raccomandazione basata su numero sufficiente di prodotti. Per i soli IBIP si fa anche adeguatezza	✓	✓	✓
04	CONSULENZA INDIPENDENTE	Viene effettuato il test di D&N, la raccomandazione è basata su numero sufficiente di prodotti e nessun rebate. Per i soli IBIP si fa anche adeguatezza	✓	✓	



un percorso evolutivo



2. Un modello di servizio e di consulenza integrato: il gruppo CREDEM



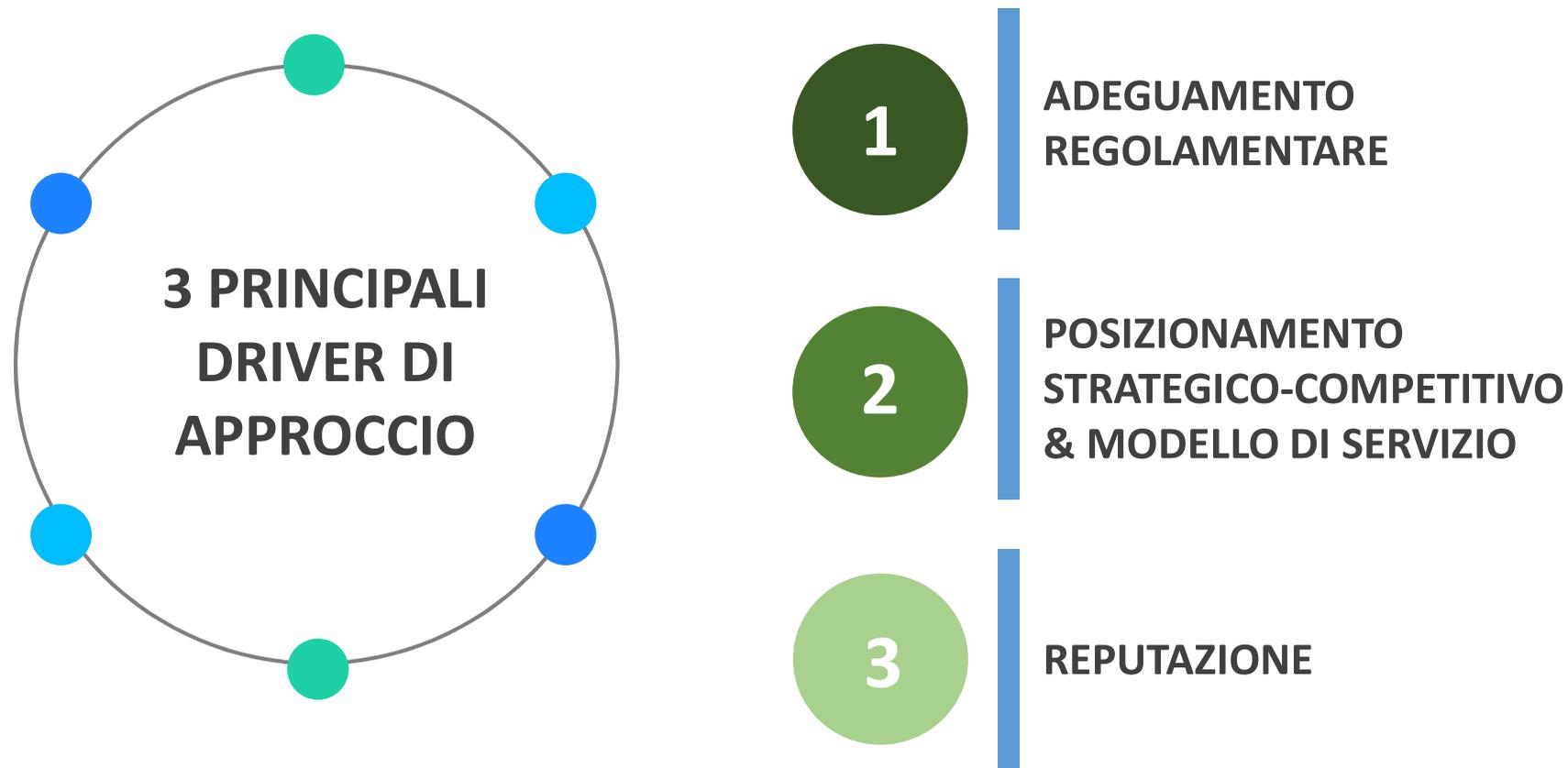
3. I principali Key Drivers per l'evoluzione del modello di servizio su IBIPs



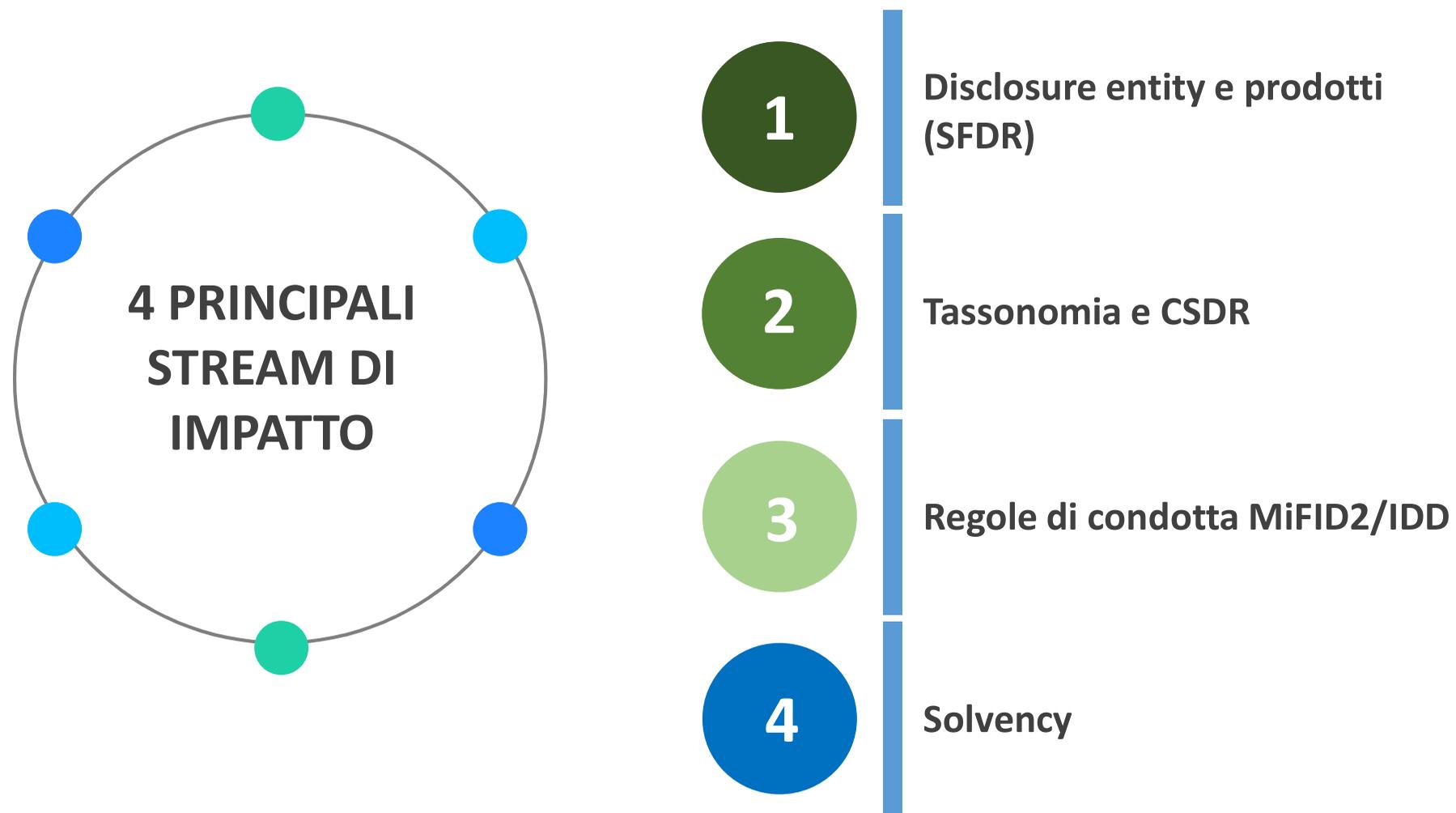
- 1 Analisi dei bisogni, profiling e consulenza con approccio integrato olistico
- 2 Specializzazione dei modelli di servizio (es Retail vs Private)
- 3 Completa digitalizzazione dei processi distributivi (es web collaboration) in modello omnicanale
- 4 Consolidamento del Value For Money e dell'analisi di "equivalenza"
- 5 Valorizzazione dei fattori di sostenibilità (ESG)



4. Focus ESG: l'adozione di un approccio ESG non è solo un tema regolamentare...



4. Focus ESG: i principali impatti per la filiera Bancassurance



4. Focus ESG: le principali modifiche alle regole di condotta MiFID2/IDD*

INTEGRAZIONE DEGLI
OBIETTIVI DI INVESTIMENTO
DEI CLIENTI PER RILEVARE
ANCHE LE PREFERENZE DI
SOSTENIBILITA'

PRODOTTI ART 8-PLUS E 9
SFDR PER RISPONDERE ALLE
"SUSTAINABILITY
PREFERENCES"

INTEGRAZIONE QUESTIONARIO
CLIENTE E LOGICHE DI
ADEGUATEZZA



INTEGRAZIONE DEL SUSTAINABILITY
REPORT
&
REVIEW DEL PROCESSO DI
PRODUCT GOVERNANCE

GESTIONE DEI CONFLITTI DI
INTERESSI E DEL "GREEN-
WASHING"

Entry into force:

- **2 agosto 2022**
- **POG MiFID: 22 novembre 2022**

Il fattore qualitativo non finanziario ESG si aggiunge dunque, e non prevale, rispetto ai consueti fattori di rischio finanziari nell'ambito del «suitability process»

* Modifiche ai regolamenti delegati 565/17, 2358/17, 2359/17 nonché alla direttiva delegata 593/17

4. Focus ESG: la nuova classificazione prodotti tra SFDR e MiFID2/IDD

		ESG PER SFDR	TAXONOMY ALIGNED	ESG PER MIFID2/IDD
1	PRODOTTI E SERVIZI ART. 6 SFDR <i>(non ESG)</i>			
2a	PRODOTTI E SERVIZI ART. 8 SFDR <i>(promozione caratteristiche ambientali o sociali: LIGHT GREEN)</i>	✓		
2b	PRODOTTI E SERVIZI ART. 8-PLUS (ART. 8 SFDR o 6 TAXONOMY) <i>(investe parzialmente in investimenti sostenibili o ecosostenibili)</i>	✓	✓	✓
3	PRODOTTI E SERVIZI CON GESTIONE DEL PAI (Principal Adverse Impacts) <i>(categoria introdotta da MiFID2 per gestire preferenze clientela)</i>	✓	✓	✓
4	PRODOTTI E SERVIZI ART. 9 SFDR (o ART. 5 TAXONOMY) <i>(investimenti sostenibili o ecosostenibili come obiettivi: DARK GREEN)</i>	✓	✓	✓



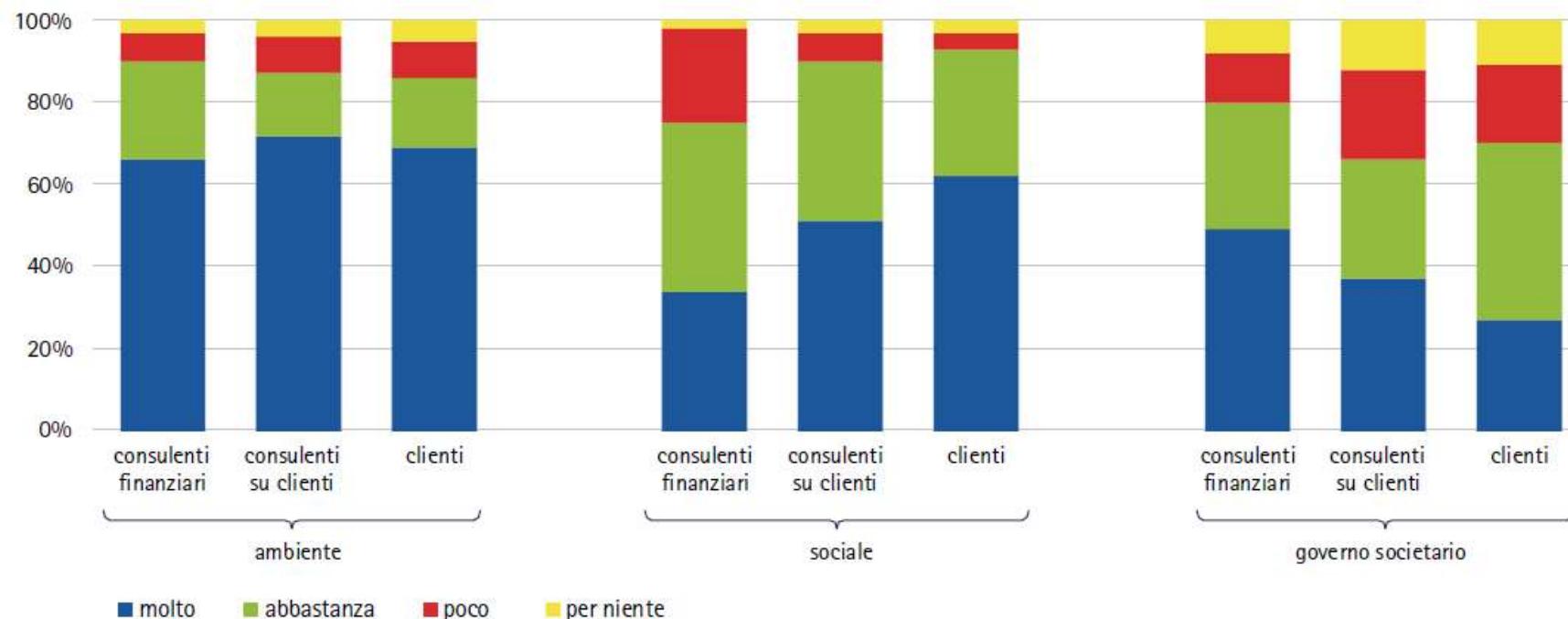
4. Focus ESG: alcune considerazioni generali sulle nuove regole di condotta

1. **Modifiche non del tutto coordinate** tra i diversi regimi SFDR, Taxonomy, MiFID/IDD sia in termini di contenuto formale che di modelli implementativi
2. Necessità di adottare una **lettura ragionata e contestualizzata** ai modelli di servizio MiFID/IDD che si sono evoluti e consolidati negli anni, evitando eccessivi formalismi
3. Importante è cogliere lo stimolo dei regolatori nel definire un approccio che favorisca la **transizione del sistema finanziario verso la Sustainability e i fiduciary duties**. Quindi approccio fiduciario di medio-lungo periodo
4. **Significativo cambio di paradigma** a cui sono chiamati sia gli intermediari che i clienti
5. Importante, infine, è **evitare il mis-selling o mis-representation**



4. Focus ESG: l'indagine CONSOB sulla relazione consulente-cliente in tema ESG

Fig. 2.1 – Importanza attribuita ai fattori ambientali, sociali e di governo societario (*Environment, Social, Governance – ESG*)



La figura si riferisce alla seguente domanda indirizzata ai consulenti: 'Quanta importanza i suoi clienti attribuiscono ai temi ambientali, sociali e di buon governo societario?', nonché alla seguente domanda indirizzata sia ai clienti sia ai consulenti: 'Quanta importanza attribuisce ai temi ambientali, sociali e di buon governo societario?' (risposte su scala Likert da 1 a 4, dove 1 = per niente e 4 = molto).



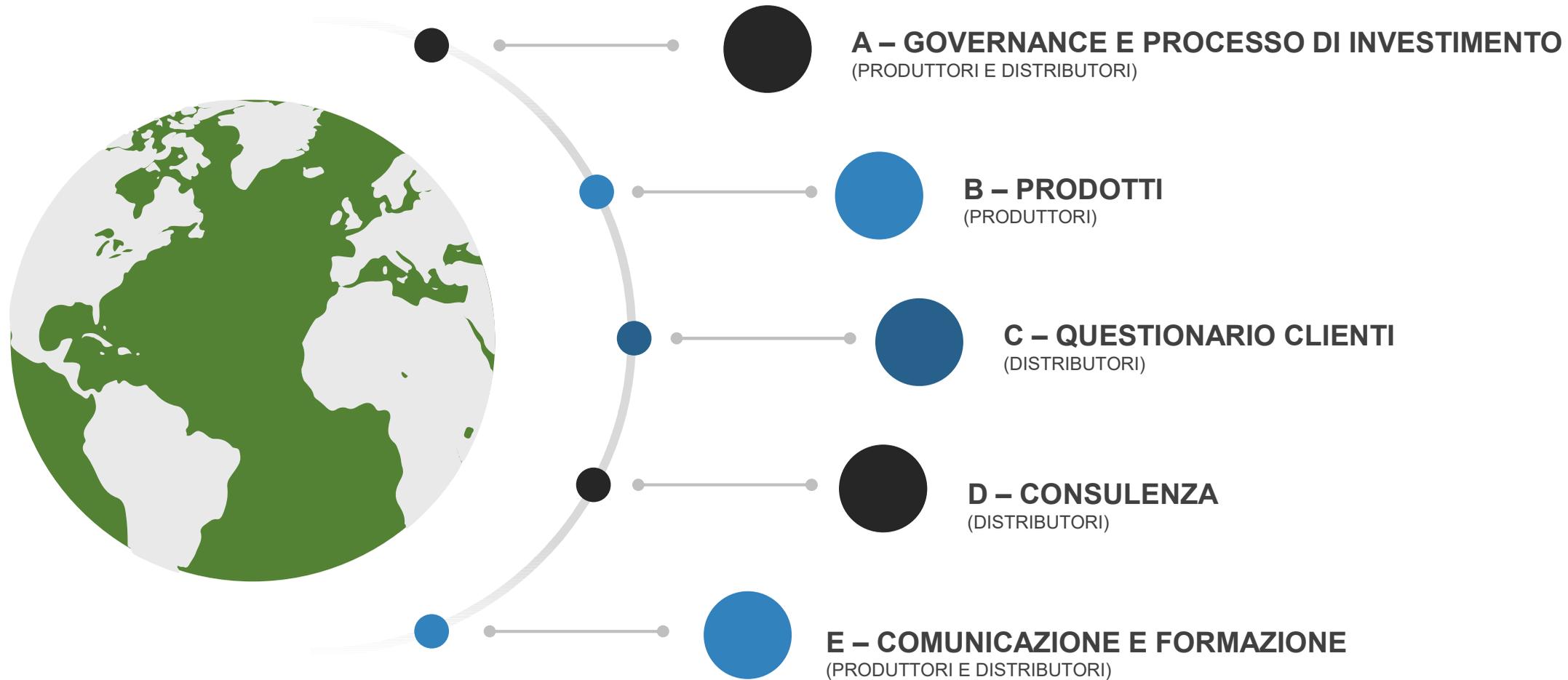
4. Focus ESG: highlights modelli applicabili in tema di regole di condotta



- **Uso scoring ESG** principali info-providers come strumento per valorizzare i diversi gradi di *sustainability-related ambition* dei prodotti
- Valorizzazione categoria **Mop vs Sop**, e relative caratteristiche degli **underlying investment option**
- Questionario di profilatura basato su **livelli di preferenza clienti** (“ESGitudine”)
- Indicatore ESG di portafoglio come **proxy di qualità**, piuttosto che come sola mera verifica di adeguatezza
- **Approccio complessivo di portafoglio** per consulenza e verifica di adeguatezza (no D&N)
- **Coesistenza, e non prevalenza, del fattore qualitativo ESG** rispetto agli altri fattori di rischio (es mercato, credito, liquidabilità) nelle verifiche di adeguatezza
- **Approccio modulare e flessibile** nella proposizione commerciale per gestire la “transizione” nel medio-periodo
- **Product Governance** “semplificata” (NO target market negativo)
- Valorizzazione fattore qualitativo ESG nella **reportistica pre.trade e rendiconti**
- **Parziale applicazione ai prodotti assicurativi** puri vita e danni (solo regolamento POG 2358)



4. Focus ESG: i principali driver per il consolidamento della strategia ESG sul wealth



**GRAZIE A TUTTI PER L'ATTENZIONE E
BUON PROSEGUIMENTO!!**

