



I modelli di servizio sulla consulenza tra tecnologia e relazione umana

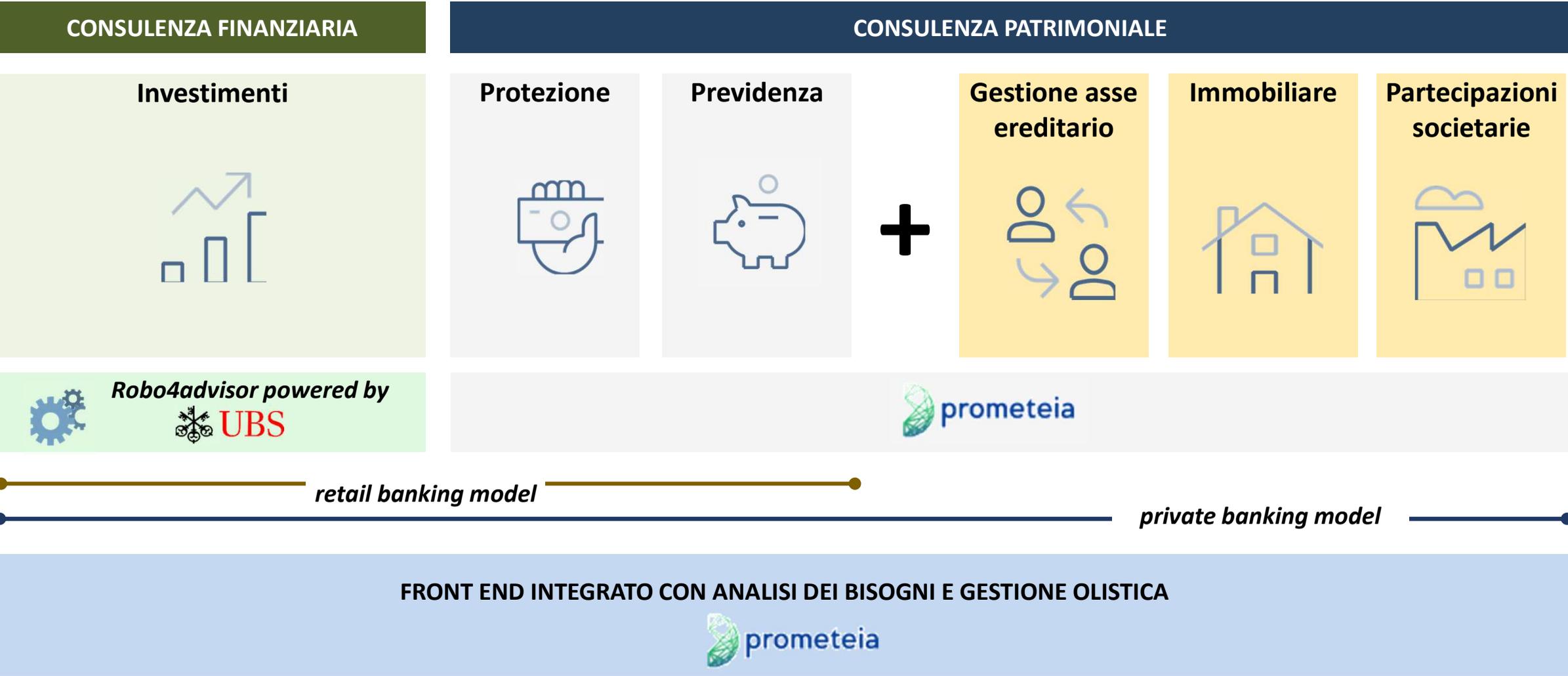
Simone D'Ippolito

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

Forum Credito & Finanza ABI, 28 marzo 2023

Un modello di servizio sulla consulenza olistico integrato



Gli elementi fondanti del nuovo modello di consulenza – 1/3



Asset Allocation

Dalla logica dei portafogli modello alle asset allocation strategiche e tattiche



Monitoraggio continuo

Analisi giornaliera dei portafogli per identificare *breaches* e conseguenti *remediation*



Analisi qualità

Da un modello tradizionale di consulenza finanziaria ad un modello di consulenza patrimoniale avanzato basato sulla qualità del portafoglio (*Quality Check & Score*)



Score ESG

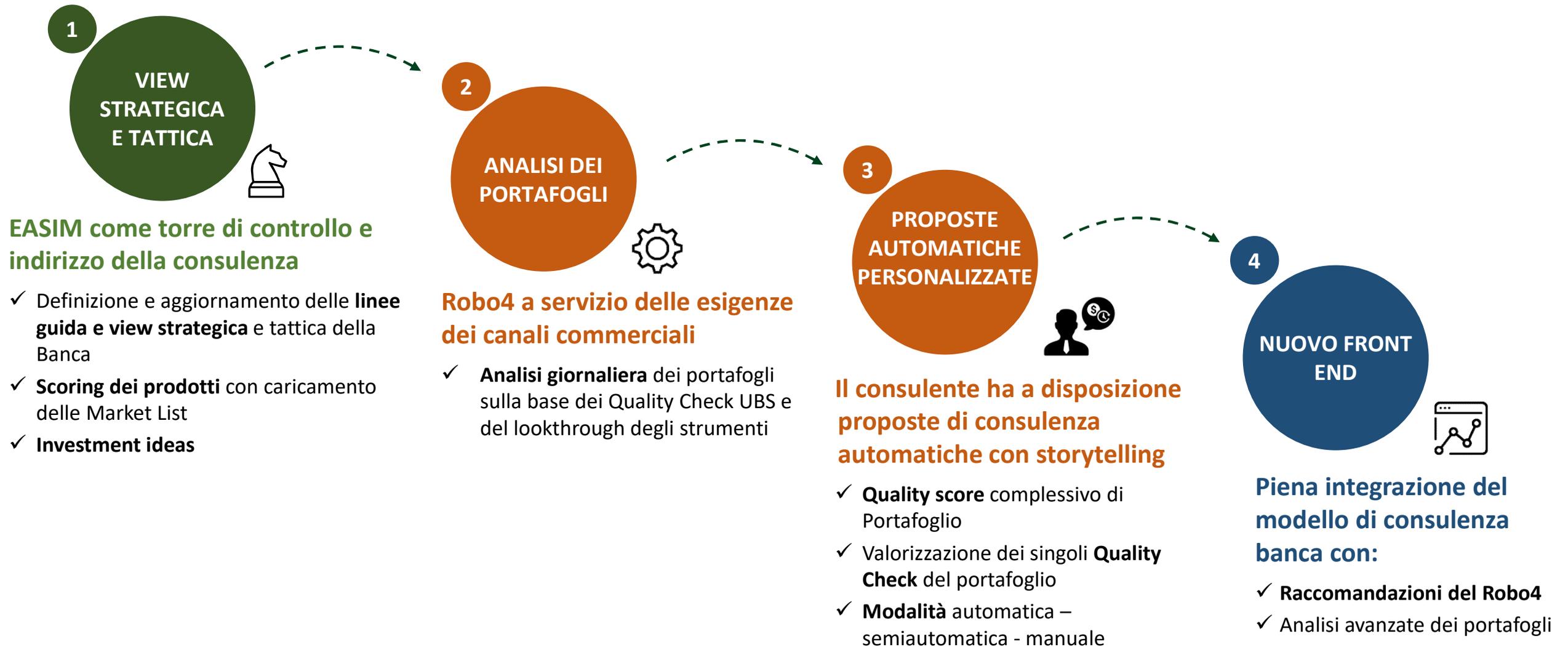
Valutazione della sostenibilità del singolo strumento e del portafoglio complessivo



Insurance protection

Sinergia tra investimenti finanziari e protezione per migliorare l'*insurance protection gap* e minimizzare la «liquidità precauzionale»

Gli elementi fondanti del nuovo modello di consulenza – 2/3



Gli elementi fondanti del nuovo modello di consulenza – 3/3

I percorsi della consulenza e gli score di qualità



I 3 percorsi della consulenza



AUTOMATICO

Attraverso pochi semplici step, permette di condividere una proposta pronta all'uso sulla base del portafoglio di ogni specifico cliente

1. Individuazione automatica dei quality check attivi
2. Ribilanciamenti automatici
3. Storytelling dedicati per ogni proposta



SEMI-AUTOMATICO

Sulla base di una ribilanciamento automatico, permette di personalizzare i prodotti presenti in proposta

1. Individuazione automatica dei quality check attivi
2. Personalizzazione delle proposte automatiche (possibilità di sostituire i prodotti in logica like4like)
3. Storytelling dedicati per ogni proposta



MANUALE

Costruzione manuale della proposta, che sfrutta e permette di utilizzare le feature e gli indicatori della Nuova Piattaforma di Consulenza assicurando il massimo livello di personalizzazione delle proposte

I principali Quality Check

Asset Allocation



Rischio di Portafoglio



Concentrazione Titoli



Concentrazione Emittente



Qualità Azioni



Qualità Obbligazioni



Qualità Fondi



Sub Investment Grade



Downgrading obbligazioni



Prodotti in Scadenza



ESG

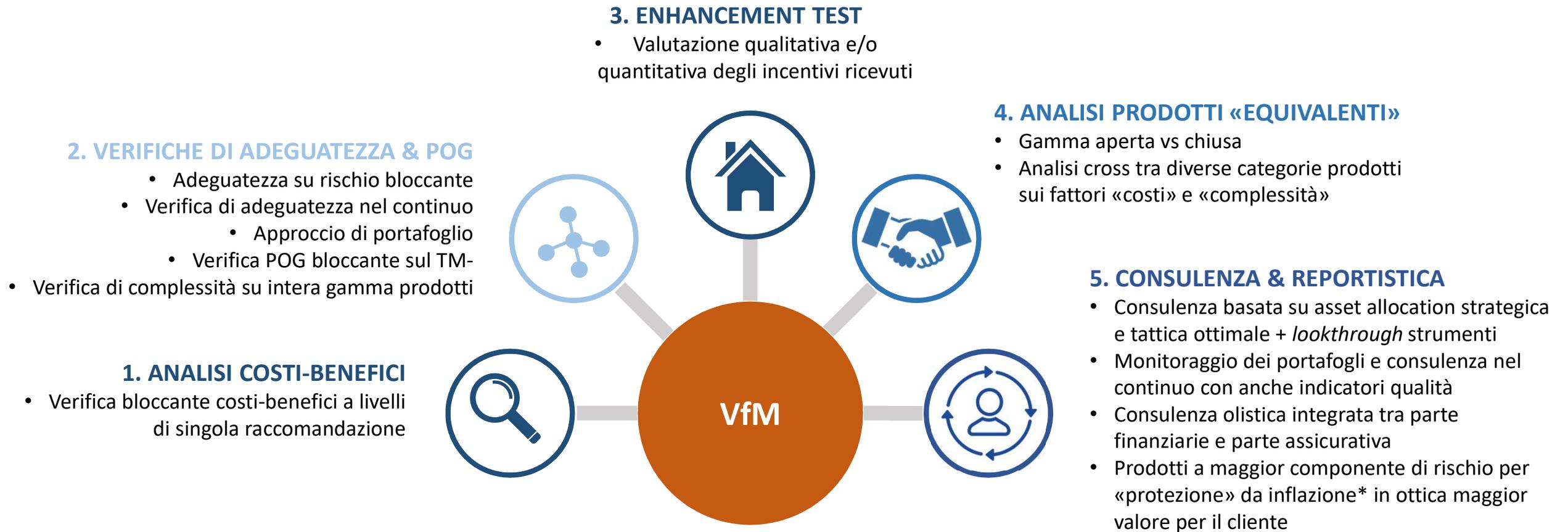


+ INVESTMENT IDEAS (opportunità di investimento tattiche generate nel continuo sfruttando le analisi della SIM del Gruppo)

Lo Score di qualità del portafoglio (da 1 a 5) è il risultato della media ponderata di tutti i Quality Check

La consulenza e il Value for Money: dal produttore al distributore

Dal produttore al distributore: la valorizzazione dei modelli di consulenza anche rispetto alle future evoluzioni



Ulteriore declinazione del VfM alla clientela, in aggiunta alle valutazioni del produttore, con punti di contatto e valorizzazione dei modelli di servizio e di consulenza

* Cfr anche EIOPA, «Costs and past performance report 2022»

I driver di sviluppo sul mondo Wealth: il contesto di mercato



MODELLO DI SERVIZIO

- Consolidamento del **modello Bancassurance**
- Transizione ed evoluzione verso la sostenibilità **ESG**
- Conferma **approccio olistico** integrato al profiling e alla consulenza
- Valorizzazione **consulenza sull'amministrata**
- Sviluppo di modelli **Robo4Advisor** e **RoboAdvisor** e valorizzazione dei **modelli Phygital**



WEALTH

GOVERNANCE

- Consolidamento e **Specializzazione dei modelli di offerta**
- **Internalizzazione** filiera delle fabbriche (silos fabbriche-distributori)
- Ulteriore espansione dei **modelli di offerta fuori sede** tramite consulenti finanziari e modello delle **banche-reti**
- **Razionalizzazione** strutture advisory a livello di Gruppo

REGULATION

- Centralità della **Product Governance** e del **Value for Money**
- Focus continuo su **trasparenza dei costi**
- Discussione in atto tra modelli **commission-based** vs **fee-based**
- Armonizzazione tra mondo **MiFID & IDD**



TECNOLOGIA

- **Digitalizzazione** dei processi in modello «**omnicanales**»
- Applicazione dell'**Artificial Intelligence** anche al mondo wealth
- Utilizzo **Blockchain** su prodotti e attività distributive wealth
- Evoluzioni in tema **Open Finance & Account Aggregation**



- 1 Analisi dei bisogni, profiling e consulenza con approccio integrato olistico a 360°
- 2 Specializzazione dei modelli di business e di servizio (es Retail vs Private)
- 3 Completa digitalizzazione dei processi distributivi (es web collaboration) in modello omnicanale e valorizzazione modelli phygital
- 4 Value proposition: consolidamento del Value For Money e valorizzazione dei fattori di sostenibilità (ESG)
- 5 Evoluzioni Retail Investment Strategy e valutazione dei modelli economici di remunerazione (commission-based vs fee-based/fee on top)