

MODELLI DI SERVIZIO E DISTRIBUTIVI SU IBIPS: APPROCCI ALLA CONSULENZA E ALLA SOSTENIBILITA'

Simone D'Ippolito

Group Wealth Regulatory Business Manager – GRUPPO CREDEM

Luca Giaimo

Responsabile Servizio Compliance – BANCA GENERALI

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

BANCASSICURAZIONE

28 SETTEMBRE 2022

MODELLI DI SERVIZIO E DISTRIBUTIVI

SERVIZI



Solo distribuzione



Consulenza



Consulenza olistica
integrata

CANALI



Internet



Succursale



Consulente finanziario
& Private banker

STRUMENTI



Robo Advisor



Digital collaboration



Piattaforma di
consulenza evoluta (es
Robo-4-advisor e
Quality Check)

MODELLI DI CONSULENZA INTEGRATA

CONSULENZA OLISTICA INTEGRATA

Consulenza «finanziaria»

- Strumenti finanziari
- Prodotti di investimento assicurativi
- Prodotti previdenziali

Investimenti
sostenibili



Prodotti di protezione



Passaggio generazionale



Patrimonio immobiliare



Consulenza d'impresa



Art Advisory



GLI IBIPS NEI MODELLI DI CONSULENZA INTEGRATA

I FATTORI ABILITANTI

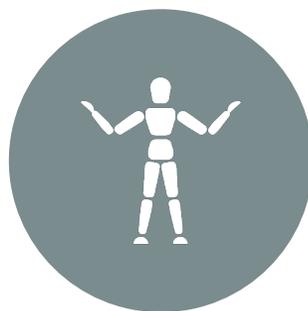


ANALISI DEI BISOGNI

*Es. Profiling integrato
Mifid+IDD*

Valorizzazione del D&N

Contesto di domanda mutevole



MODELLO DI BUSINESS

*Es. Specializzazione dell'offerta tra clienti
retail vs private vs HNWI*

*Business Strategico per il mondo Wealth
Bancassurance, complementare al risparmio
gestito «OICR+GP»*



VALUE PROPOSITION

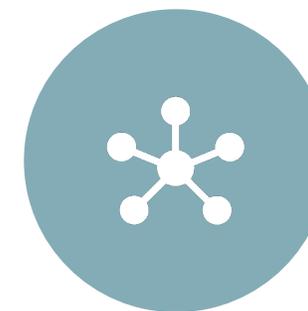
*Es. Valorizzazione caratteristiche distintive e
Value For Money*

Sostenibilità

*Evoluzione coperture e «funzionalità»
aggiuntive*

Dinamicità dell'offerta di prodotto

Ampiezza di gamma



DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI DISTRIBUTIVI

Es. digital collaboration

GLI IBIPS E LA SOSTENIBILITA'

Le principali issues

GLI APPROCCI

Profilatura del cliente

- Livello di preferenza
- Tipologia di preferenza

La classificazione dei prodotti

- MOP vs SOP e nuovi KID ESG
- Scoring ESG MIFID/IDD compliant
- MOP a fondi esterni VS fondi interni

Product governance

- No TM negativo
- Riferimento anche ai prodotti assicurativi di protezione danni e vita

Il controllo di adeguatezza

- Non bloccante
- Adeguatezza di portafoglio vs prodotto (no D&N)
- Non prevalenza del fattore ESG

LE SFIDE ALL'ORIZZONTE SUGLI IBIPS

LE PRINCIPALI SFIDE

Value for Money

- Le indicazioni EIOPA e il dossier europeo in consolidamento sul tema
- L'importanza della valorizzazione degli aspetti qualitativi e di «servizio» e delle evoluzioni di prodotto
- Quale sarà il ruolo della performance?
- Ci saranno (ulteriori) pressioni sui costi?
- ... e gli inducement?

La sostenibilità

- La piena valorizzazione del fattore ESG alla luce dei nuovi framework SFDR/Taxonomy/MiFID/IDD
- Le gestioni separate possono essere sostenibili?
- L'evoluzione di prodotti «tematici»
- ESG e prodotti di protezione

Adeguatezza e consulenza

- Il ruolo «non secondario» degli IBIPs nei cataloghi prodotti, anche alla luce del contesto di mercato
- Il consolidamento di modelli di consulenza olistica
- Equivalenti... a chi?

Contesto regolamentare e competitivo

- Retail Investment Strategy: un boost per gli IBIPs?
- Le evoluzioni delle consultazioni IVASS doc1 e 3
- Il campo da gioco sarà uguale per tutti?