

Le possibili evoluzioni del modello di business e del servizio di consulenza, anche alla luce delle novità regolamentari in tema esg, retail investment strategy e open finance

Simone D'Ippolito

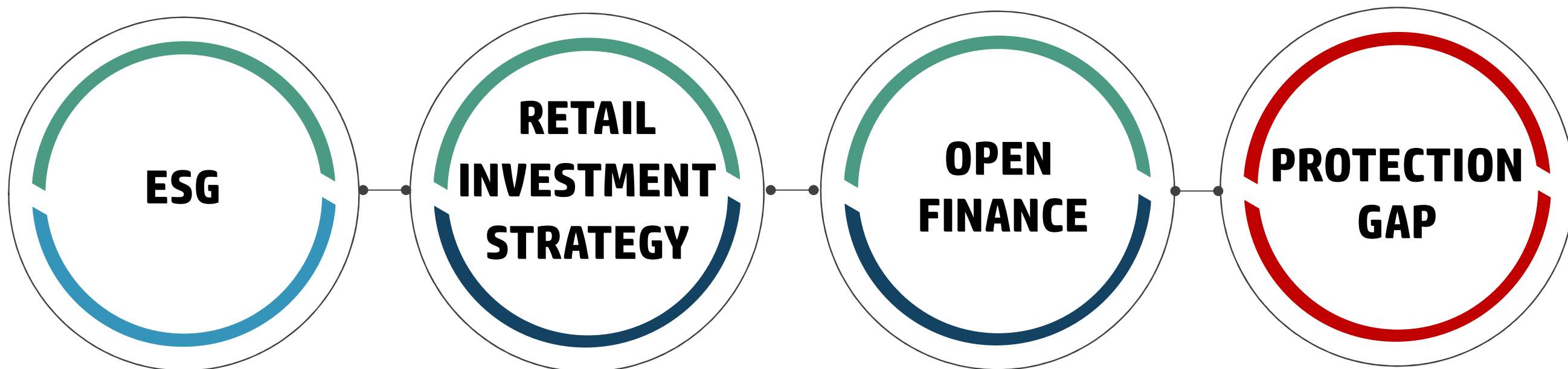
Group Wealth Regulatory Business Manager – GRUPPO
CREDEM

Luca Giaimo

Head of Compliance Department – BANCA GENERALI

BANCASSICURAZIONE
27 SETTEMBRE 2023

ALCUNE CHALLENGES DI EVOLUZIONE



EVOLUZIONE DEI MODELLI DI SERVIZIO E DI CONSULENZA


MODELLI DI CONSULENZA INTEGRATA

La challenge dell'ESG

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



LA SOSTENIBILITA'

Le principali issues

GLI APPROCCI E LE SFIDE: DOVE ERAVAMO E DOVE SIAMO

	<i>BANCASSURANCE 2022</i>	<i>BANCASSURANCE 2023</i>
Profilatura del cliente	<ul style="list-style-type: none">• Livello di preferenza• Tipologia di preferenza	 <ul style="list-style-type: none">• In consolidamento approccio su 2 livelli• Flessibilità rispetto alla profondità di rilevazione
La classificazione dei prodotti	<ul style="list-style-type: none">• MOP vs SOP• Scoring ESG MIFID/IDD compliant• MOP a fondi esterni VS fondi interni	  <ul style="list-style-type: none">• Ancora dubbi sulla classificazione (es. Ramo I)• Aperture verso scoring ESG Compliant
Il controllo di TM	<ul style="list-style-type: none">• No TM negativo• Riferimento anche ai prodotti assicurativi	  <ul style="list-style-type: none">• I distributori non prevedono TM negativo• In attesa impatti VFM
Il controllo di adeguatezza	<ul style="list-style-type: none">• Non bloccante• Adeguatezza di portafoglio vs prodotto• Non prevalenza del fattore ESG	  <ul style="list-style-type: none">• Alcuni distributori prevedono logiche bloccanti• Consolidamento logiche di portafoglio• Confermata non prevalenza del fattore ESG

LA SOSTENIBILITA'

Un possibile approccio per le evoluzioni del questionario

GLI APPROCCI E LE SFIDE: UN POSSIBILE APPROCCIO ALLA PROFILATURA DEL CLIENTE

Profilatura del cliente

MINIMUM PROPORTION E PAI

L'esempio non prevede ulteriori richieste di dettaglio al cliente atteso che l'intermediario, previa opportuna informativa allo stesso, potrebbe determinare il livello di *minimum proportion* ed i PAI da considerare in base al livello di preferenza espresso alla domanda 1

QUESTIONARIO MIFID – SEZIONE ESG

1. *Qual è il tuo livello di interesse verso le tematiche di sostenibilità?*
 - A) Basso
 - B) Medio
 - C) Alto
2. *Hai preferenze specifiche in materia di sostenibilità?*
 - A) Si
 - B) No
3. *In caso di risposta affermativa alla domanda precedente sei interessato a:*
 - A) Investimenti ecosostenibili e/o sostenibili
 - B) Investimenti che considerano i PAI

ESEMPIO

LA SOSTENIBILITA'

Un possibile approccio per le evoluzioni dell'adeguatezza

GLI APPROCCI E LE SFIDE: UN POSSIBILE APPROCCIO ALLA VALUTAZIONE DI ADEGUATEZZA

Il controllo di
adeguatezza

1. Selezione prodotti e prioritizzazione

Logiche finanziarie

Logiche ESG (es. rating, EET,...)



2. Valutazione di adeguatezza

Livello di interesse cliente

Eventuali preferenze di dettaglio

ESEMPIO

MODELLI DI CONSULENZA INTEGRATA

La challenge della RIS

CONSULENZA OLISTICA INTEGRATA

Consulenza «finanziaria»

- Strumenti finanziari
- Prodotti di investimento assicurativi
- Prodotti previdenziali

Prodotti di protezione



Passaggio generazionale



Patrimonio immobiliare



Consulenza d'impresa



Art Advisory



RETAIL INVESTMENT STRATEGY

Novità rilevanti per i modelli di business e principali criticità rilevate dall'industria

RILEVANZA BUSINESS

PRODUTTORI DISTRIBUTORI

1 INDUCEMENTS

- Legittimità della percezione degli incentivi valorizzando solo la consulenza sulle singole transazioni
- Non condivisibile la revisione a 3 anni della rivalutazione del ban totale alla luce dello sviluppo della consulenza indipendente



2 VALUE FOR MONEY & BENCHMARK

- Modello dirigistico e di regolazione dei prezzi, con forte enfasi sul fattore costo puro del prodotto
- Nessuna valorizzazione della componente servizio/consulenza, e altre caratteristiche dei prodotti
- Indebita comparazione di prodotti con strategie distributive diverse (execution-only vs consulenza)



3 "BEST INTEREST"

- Controllo appiattito del tutto sul fattore costo, manca la valorizzazione componente distribution cost legato al servizio/consulenza
- Inopportuna la doppia raccomandazione, con anche risvolti sul non chiaro concetto di features
- Rischio di prevedere come default gamme aperte, anche per IBIPs



4 ADEGUATEZZA ED APPROPRIATEZZA

- Gestione dei patrimoni presso terzi, anche in ottica Open Finance
- Favor della semplificazione della consulenza indipendente, e non anche per GP e consulenza non indipendente
- Controllo appropriatezza troppo simile a quello di adeguatezza



RETAIL INVESTMENT STRATEGY

Le possibili proposte correttive in discussione

1 INDUCEMENTS

- Valorizzare anche approccio consulenza di portafoglio
- Eliminare il riferimento alla consulenza indipendente per la revisione del framework
- Allungare orizzonte review a 5 anni

2 VALUE FOR MONEY & BENCHMARK

- Rendere meno meccanicistico il framework del benchmark, anche come gestione
- Fondamentale valorizzare anche la componente di distribution cost legata al servizio e consulenza prestata alla clientela
- Promuovere, in direttiva, l'attuale impianto di gestione "prodotti equivalenti" per i distributori

3 "BEST INTEREST"

- Rivalutare il controllo, gestito in primis a monte in fase di costruzione del catalogo prodotti, per tener conto anche dei livelli di servizio/consulenza e analisi condotte dagli emittenti
- Eliminare la doppia raccomandazione
- Legittimare anche gamma con unico IBIPs (con + investment option) o unico asset manager

4 ADEGUATEZZA ED APPROPRIATEZZA

- Rendere non vincolante la gestione dei patrimoni presso terzi
- Continuare a valorizzare una effettiva differenza tra il controllo di appropriatezza e quello di adeguatezza

RETAIL INVESTMENT STRATEGY

I potenziali effetti collaterali: una sintesi



Riduzione gamma di offerta



Dalla valorizzazione del servizio all'aspettativa di rendimento



Può favorire internalizzazione fabbriche/distributori



Ridotto effetto sulla partecipazione al mercato dei capitali



Riduzione del livello di servizio e di consulenza al cliente



Advice gap su clienti fascia medio-bassa



Favorisce player finanziari con forti economie di scala sui costi



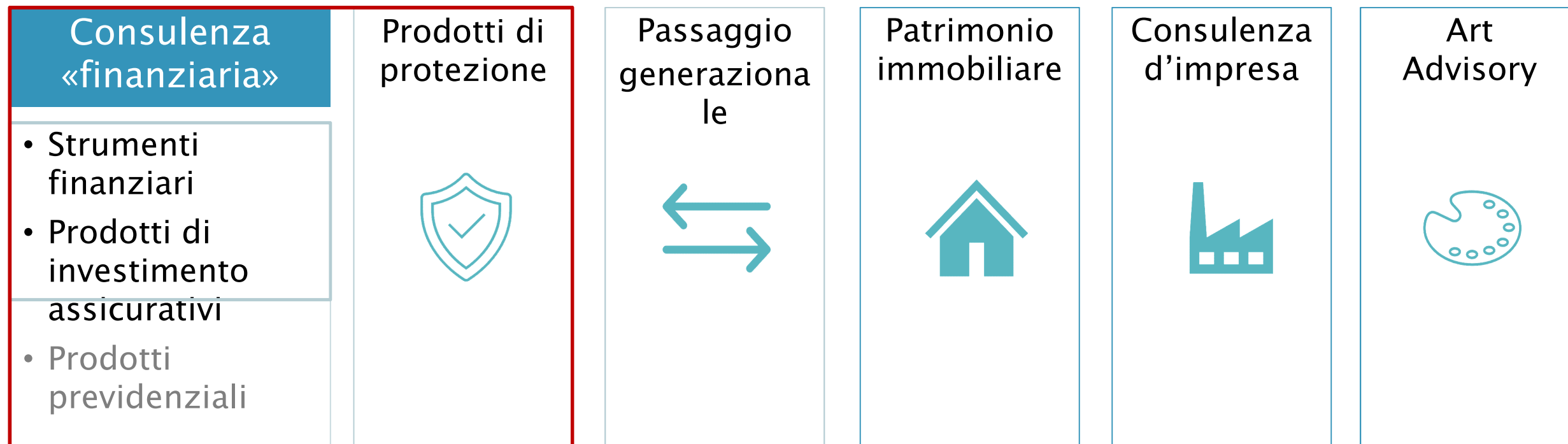
Effetti sul livello di innovazione finanziaria su strategie e caratteristiche di prodotto

Necessità di rivedere le varie misure del pacchetto RIS affinché possano funzionare efficacemente ed in maniera equilibrata, a beneficio di tutti (clienti, autorità, emittenti, intermediari)

MODELLI DI CONSULENZA INTEGRATA

La challenge dell'Open Finance

CONSULENZA OLISTICA INTEGRATA



OPEN FINANCE

Le principali novità



Dall'Open Banking all'Open Finance (FIDA): una sostanziale e significativa estensione



Definizione di un framework per la **condivisione ed utilizzo dei dati finanziari** dei clienti al fine di fornire servizi finanziari ed informativi personalizzati



Obiettivo è quello di migliorare la qualità dei prodotti e servizi finanziari promuovendo la trasformazione digitale e l'adozione di **business model e servizi «data-driven»**



Il **perimetro oggettivo**: dati relativi a prodotti del credito, a prodotti finanziari e IBIPs (compresi i dati del questionario), prodotti previdenziali, prodotti assicurativi danni (compresi i dati del D&N), ad esclusione delle polizze su malattie ed infortuni



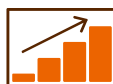
Vengono previste le figure di «**data holder**» e «**data user**», che interagiranno tra loro tramite **FDSS** (Financial Data Sharing Schemes), e la nuova figura del **FISP** (Financial Information Service Providers)

OPEN FINANCE

I potenziali riflessi, rischi ed opportunità



L'Open Finance (FIDA) complementa il framework della RIS



Maggior competizione e comparabilità dei prodotti, anche in termini di costo e performance



Visibilità complessiva dei portafogli e prodotti, e relative caratteristiche, riconducibili allo stesso cliente su più intermediari



Adeguatezza olistica e in real-time e servizi di consulenza e/o di account aggregation evoluti



Prodotti e servizi maggiormente personalizzati alle esigenze complessive della clientela



Potenziale competizione della nuova figura dei soggetti non finanziari FISP



Uso improprio dei dati finanziari della clientela e comportamenti opportunistici



Partnership strategiche o tattiche

MODELLI DI CONSULENZA INTEGRATA

La challenge del Protection GAP

CONSULENZA OLISTICA INTEGRATA

Consulenza «finanziaria»

- Strumenti finanziari
- Prodotti di investimento assicurativi
- Prodotti previdenziali

Prodotti di protezione



Passaggio generazionale



Patrimonio immobiliare



Consulenza d'impresa



Art Advisory



PROTECTION GAP

La situazione attuale

- ▶ Il nostro Paese è poco (o sotto) assicurato rispetto agli altri paesi europei, soprattutto nel ramo danni, ma con margini di miglioramento anche nel ramo vita
- ▶ La presenza ingombrante della «liquidità paracadute o precauzionale»: il patrimonio assume l'improprio ruolo di «assicuratore»
- ▶ L'inflazione rende ancor più critico il suddetto aspetto
- ▶ Il bisogno assicurativo (in primis private protection e retail protection) rimane non secondario, anzi in continua crescita a causa di vari fattori esterni

Opportunità di estendere la protezione dal risparmio finanziario al patrimonio complessivo: unione di investimento e protezione



PROTECTION GAP

Un esempio di modello di servizio sulla protezione



UN ESEMPIO

01. Analisi dei bisogni

Di seguito i bisogni assicurativi emersi in base alle informazioni da te fornite con il questionario preliminare, con indicazione del livello di priorità e indice di copertura assicurativa attuale.

 Vita	 Salute	 Patrimonio, RC e cybersecurity	 Reddito	 Infortuni
Bisogno di tutelare il tenore di vita dei propri cari dalle conseguenze economiche derivanti da una prematura scomparsa dell'Assicurato	Bisogno di tutelare te, o anche il tuo nucleo familiare, dal rischio di spese impreviste a seguito di infortunio o malattia	Bisogno di tutelare: <ul style="list-style-type: none">le proprie abitazioni da incendio, furto o altri danniil proprio patrimonio da richieste di risarcimento da parte di terziil proprio patrimonio dai rischi legati all'utilizzo del web	Bisogno di dover prendere misure precauzionali che tutelino la tua capacità di generare reddito legata all'attività lavorativa (decesso, invalidità, inabilità temporanea, perdita di impiego, ricovero)	Bisogno di tutelarti nell'eventualità di infortuni, malattie e gravi patologie che possano portare a invalidità o ricovero
Priorità Media	Priorità Media	Priorità Media	Priorità Alta	Priorità Bassa
Copertura attuale Assente	Copertura attuale Assente	Copertura attuale Assente	Copertura attuale Assente	Copertura attuale Assente

Per fronteggiare questi rischi, una persona tende ad accantonare una parte del proprio patrimonio. **Con una copertura assicurativa ad hoc, potrai proteggerti dall'imprevedibilità del futuro e impiegare i tuoi risparmi in qualunque altro modo tu voglia.**