

Applicazione degli orientamenti ESMA  
in materia di valutazione di Adeguatezza



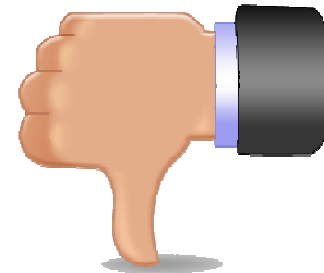
## Il Contesto delle recenti valutazioni

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)

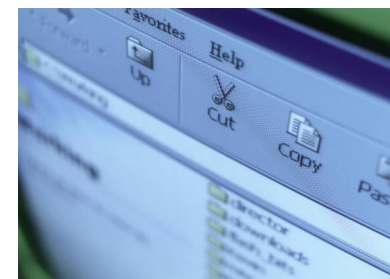
NB Identificare «provider» che abbiano dati affidabili ed aggiornati

## 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»



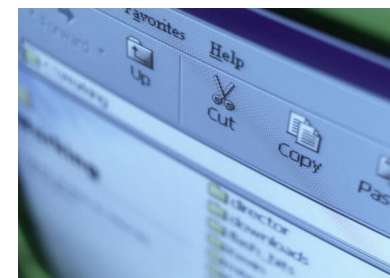
Questionari integrativi e particolarmente declinati sulle aspettative e sulla tolleranza al rischio «soggettiva» del Cliente

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](mailto:gabriele@movingminds.net)

[www.feeonly4you.it](http://www.feeonly4you.it)

[www.ratiolab.it](http://www.ratiolab.it)