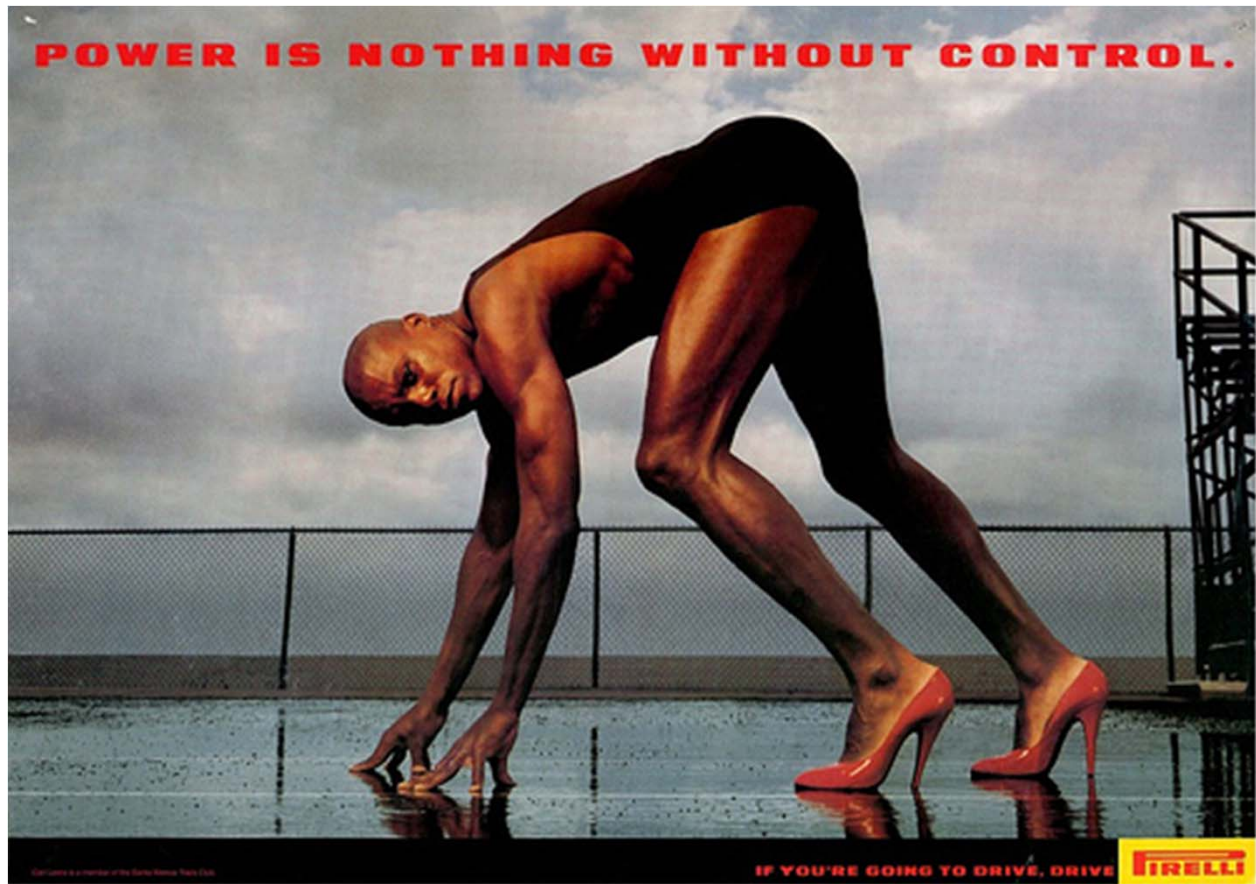


La raccolta è nulla senza il controllo

Workshop ASCOSIM
21.9.2016

Prof. Carlo Alberto Carnevale Maffè



C.A. Carnevale-Maffè

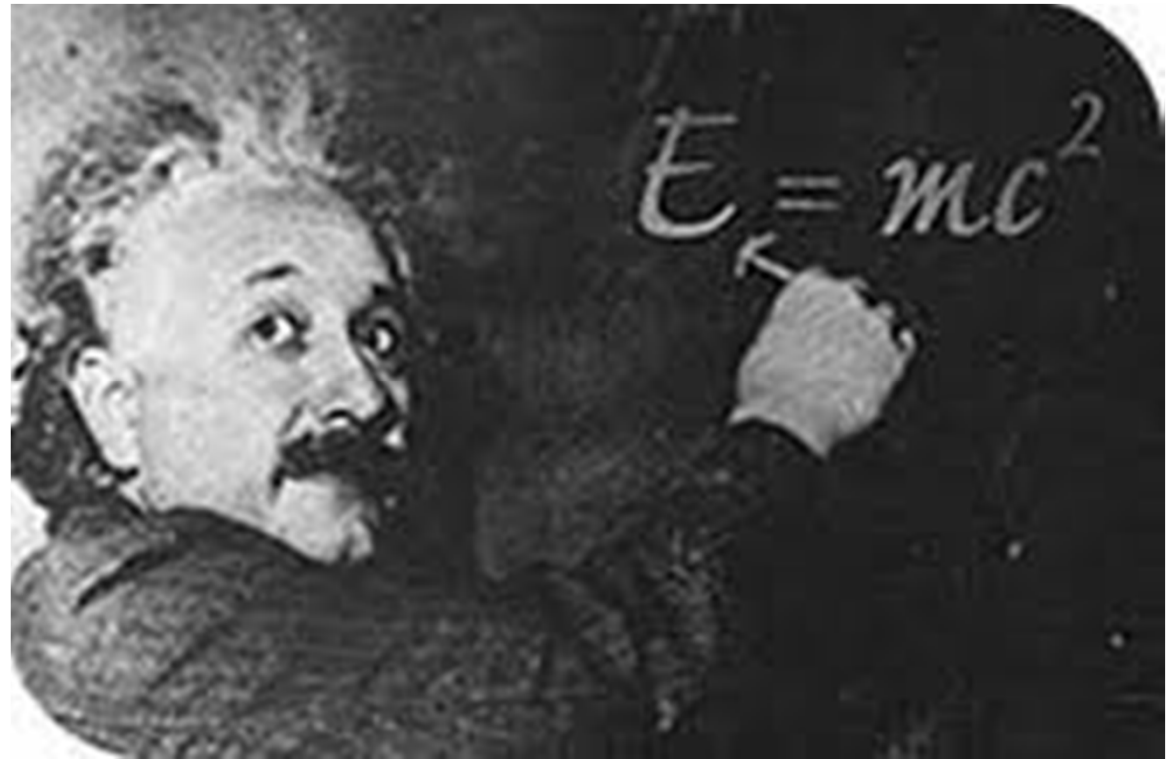
La “massa” è solo il controllo di energia veloce. Ma molto, molto veloce...

La massa non (r)esiste.

- Fisicamente, è funzione dell'energia e della velocità.

La massa non si “gestisce”:

- O si mette in movimento, molto velocemente, con energia professionale e relazionale, sotto il **controllo** della tecnica...
- Oppure, si consuma e si disperde.



Tutti qui a parlare di AI & robo-advisory. Nel frattempo c'è chi usa ancora il bastone, con un certo successo, peraltro.



2π

Non si dice la fisica nucleare, eh. Ma almeno la trigonometria...

La strategia “2 Pi Greca” del consulente: da mestiere privato a ruolo istituzionale di “Pubblico Ufficiale del Risparmio”

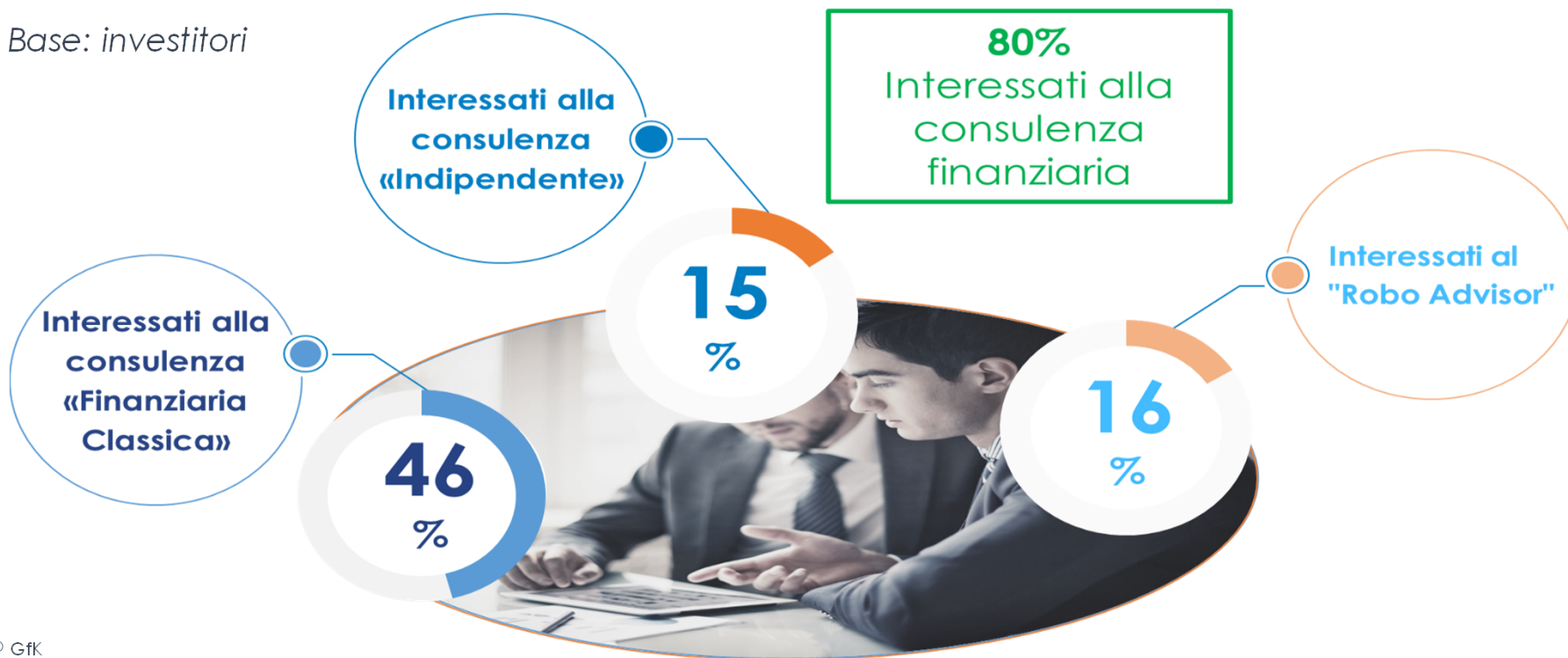
- Con il pungolo del robo-advisory e con i vincoli di MiFID2, il consulente finanziario diventa pilastro del welfare europeo.
- Assume un ruolo sempre più assimilabile a quello di un “**pubblico ufficiale**” del risparmio
- Si prende la responsabilità “olistica” della salute finanziaria della famiglia, NON solo del rendimento di una specifica asset allocation



Unione Bancaria, MiFID2 e robo-advisory sono la più grande occasione di educazione finanziaria per il mercato del risparmio.

Sempre alto l'interesse degli Investitori per la consulenza finanziaria nelle sue diverse forme

Base: investitori



© GfK

Fonte: GfK, Agosto 2016

La bilancia di «CUORE» e «MACCHINA» Sulla customer satisfaction verso la banca principale

(base: bancarizzati)

Valori %



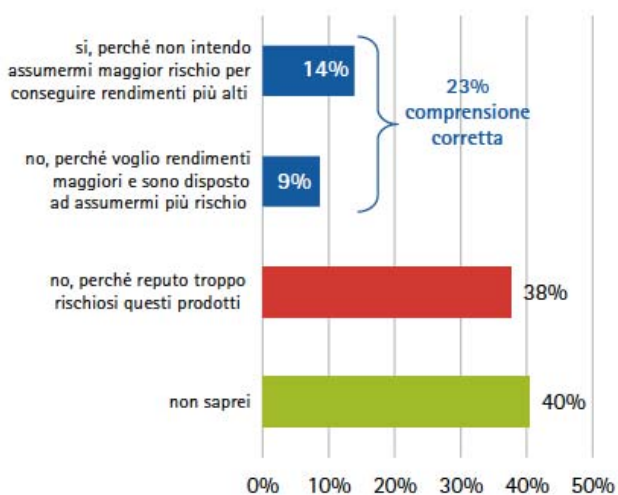
© GfK

Fonte: GfK, Agosto 2016

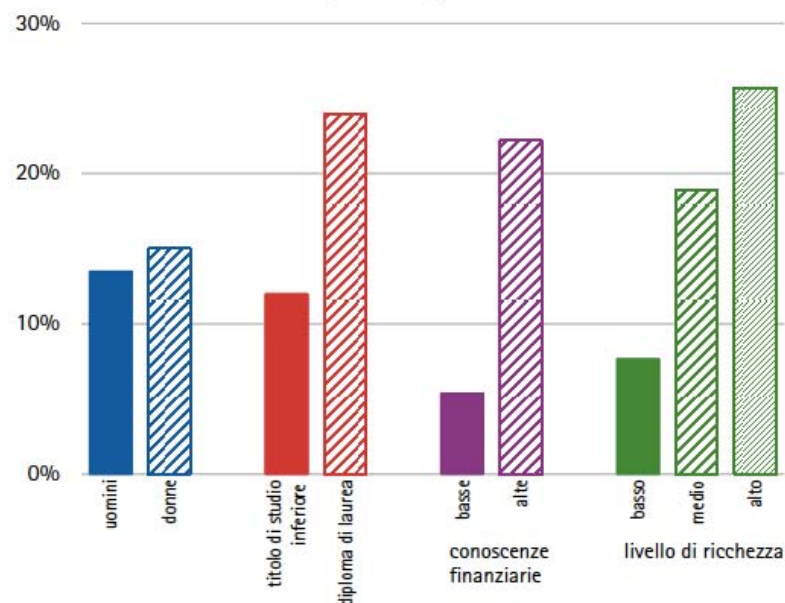
La stragrande maggioranza degli intervistati non comprende il concetto di tassi di interesse negativi ...

Fig. 2.4 Comprensione dei rendimenti negativi dei titoli di Stato

investiresti in obbligazioni con rendimento negativo?



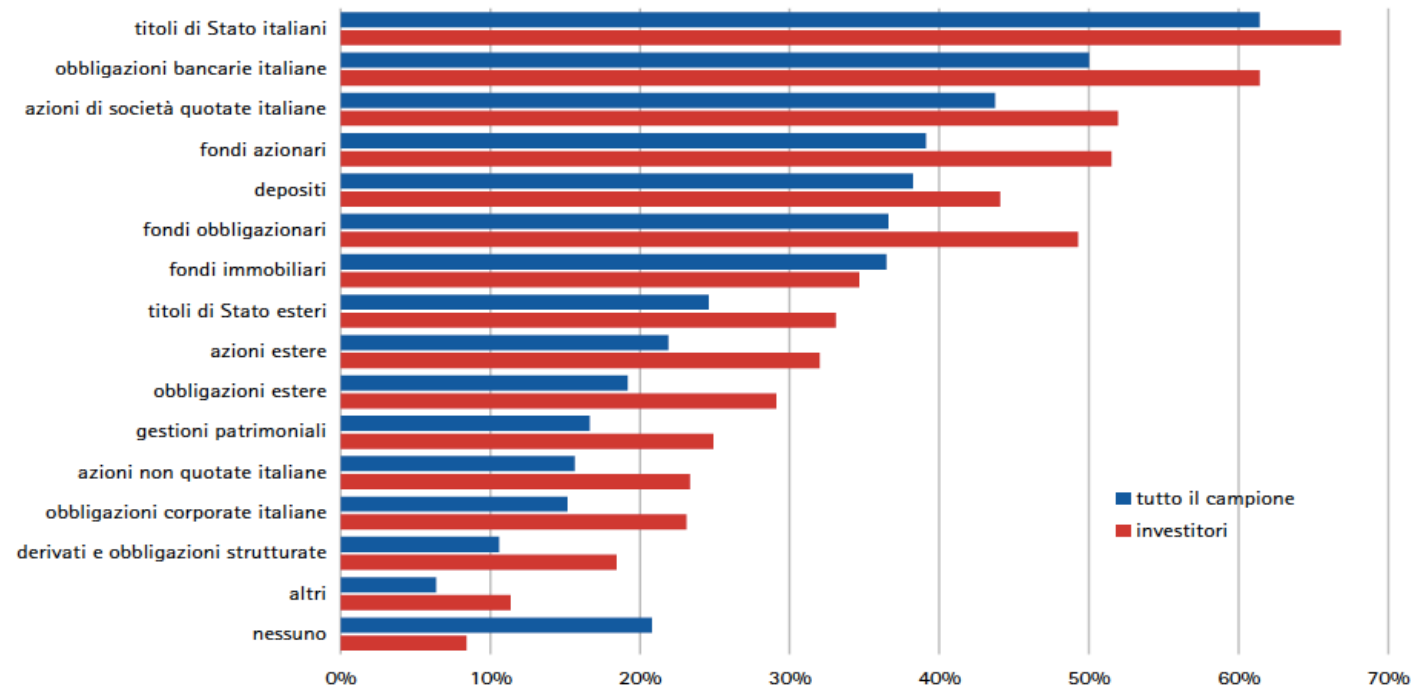
caratteristiche sociodemografiche degli investitori interessati



Fonte: elaborazioni su dati GfK Eurisko - Osservatorio su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane'.

Più del 20% degli intervistati dichiara di non avere familiarità con alcuno strumento finanziario

Fig. 2.3 Familiarità con le diverse tipologie di investimento

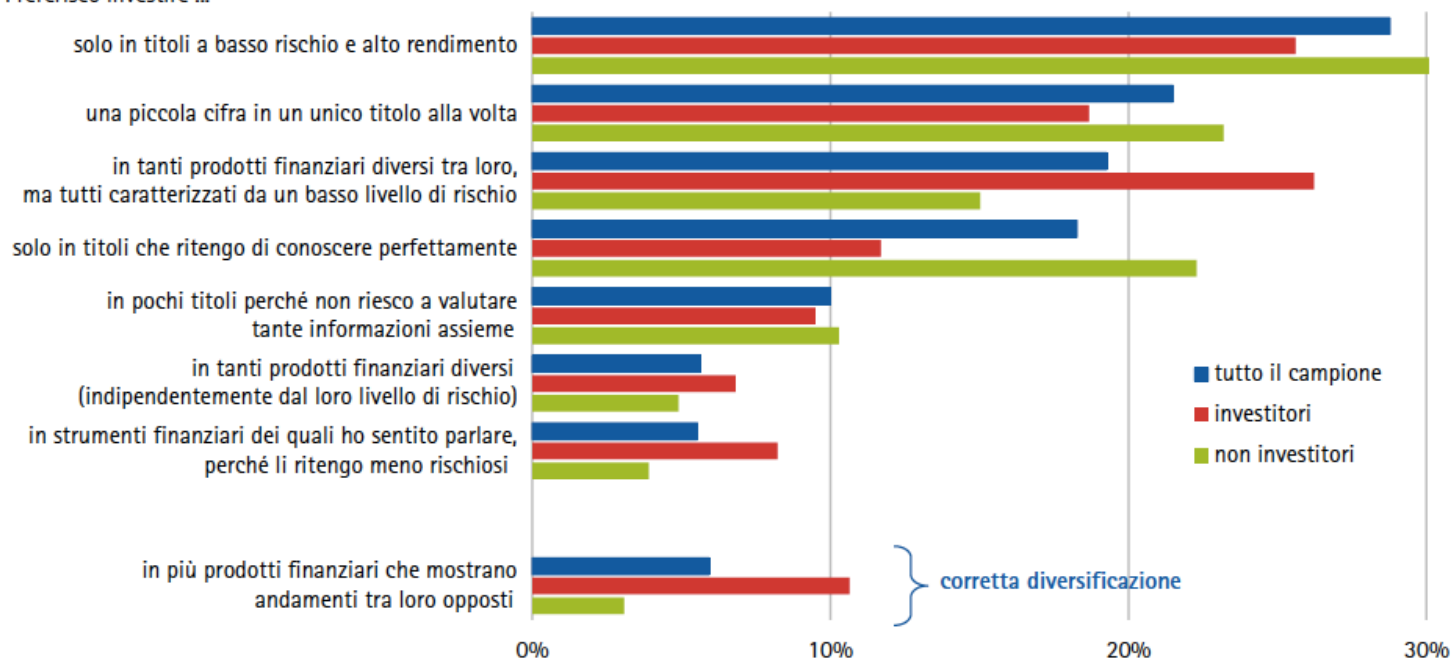


Fonte: elaborazioni su dati GfK Eurisko - Osservatorio su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane'.

Solo il 6% degli intervistati comprende correttamente la nozione di diversificazione del portafoglio ...

Fig. 2.8 Comprensione della diversificazione di portafoglio

Preferisco investire ...



Fonte: elaborazioni su dati GfK Eurisko - Osservatorio su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane'.

MiFID2 & Robo-advisory - Quattro temi rilevanti ...

1.

PRODUCT GOVERNANCE: ovvero garantire la coerenza tra le finalità /caratteristiche insite nel prodotto/servizio e la soddisfazione dei bisogni cui sono destinati

2.

NUOVE REGOLE DI ADEGUATEZZA: ovvero garantire che le soluzioni consigliate al cliente ritenute adeguate durante la fase di acquisto, rimangano tali nel tempo

3.

RENDICONTAZIONE E TRASPARENZA DEI COSTI: ovvero la necessità di garantire completa trasparenza dei costi, esplicitandoli chiaramente al cliente in fase di rendicontazione

4.

CONSULENZA INDIPENDENTE vs CONSULENZA BANCARIA DI “BASE”: il confronto tra una consulenza che elimina alla base il conflitto di interessi (indipendente) ed una che, pur garantendo un elevato livello di servizio, necessita di policy per calmierarlo (base)

*La MiFID formalizza (e irrigidisce) il matching tra target di prodotto e profilo dinamico dell'investitore. **Finisce l'asset management del “fidati di me”...***

La centralità delle informazioni: 4 criteri fondamentali

Modalità di raccolta delle informazioni	➤	Garantire correttezza delle informazioni, evitando l'autovalutazione
Numerosità informazioni	➤	Garantire una completa conoscenza del cliente
Utilizzo delle informazioni già in possesso del consulente	➤	Garantire che il consulente tuteli il cliente anche in base a quanto sa di lui
Aggiornamento delle informazioni	➤	Garantire che il profilo del cliente sia aggiornato nel tempo

**Robo-advisory & MiFID2:
Non driver di asset / customer
disintermediation bensì driver
di market discipline**

I clienti non sono una lista da contattare, ma una comunità finanziaria da governare. Reciprocamente solidale, come in un mutuo soccorso.

- L'Unione Bancaria obbliga alla solidarietà i creditori di una banca, la MiFID2 vincola i rapporti tra risparmiatori e intermediari.
- **La rete di domani** non è quella di promozione dell'offerta, ma quella di **condivisione finanziaria della domanda**.
 - *Il nuovo mestere del banker non è raccogliere denaro, ma "mettere a sistema" i clienti di una banca: in famiglia, in gruppi, in cluster professionali o territoriali.*



I clienti di una Banca non si contano, si connettono.

Grazie e buon lavoro!

*Prof. CarloAlberto Carnevale-Maffè
Scuola di Direzione Aziendale – Università Bocconi
Email: carloalberto.carnevale@sdabocconi.it*