



Banca di Cividale

Gruppo Banca Popolare di Cividale



La riqualificazione della consulenza finanziaria e previdenziale

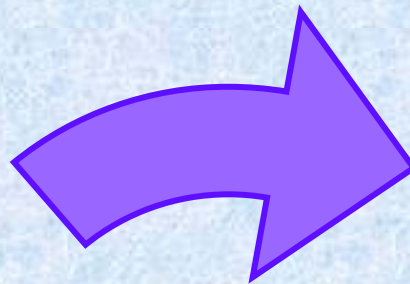
Udine, 13/12/2008

I tre principi base che spingono al cambiamento

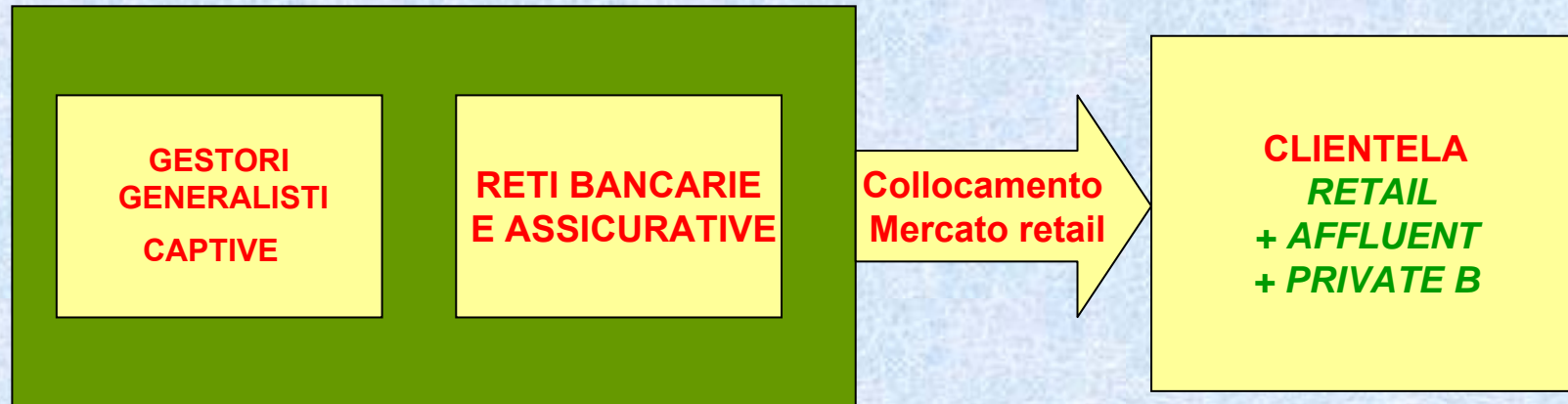
L'evoluzione del marketing:
Shareholder vs stakeholder

Nuove
regole

crisi dei mercati
e del modello dicotomico
Finanza/economia



Regole: il vecchio modello



Modello “captive”: produttori e distributori
verticalmente integrati

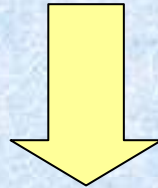


Approccio “push” alla vendita

Regole: i fattori di cambiamento di cui si discute

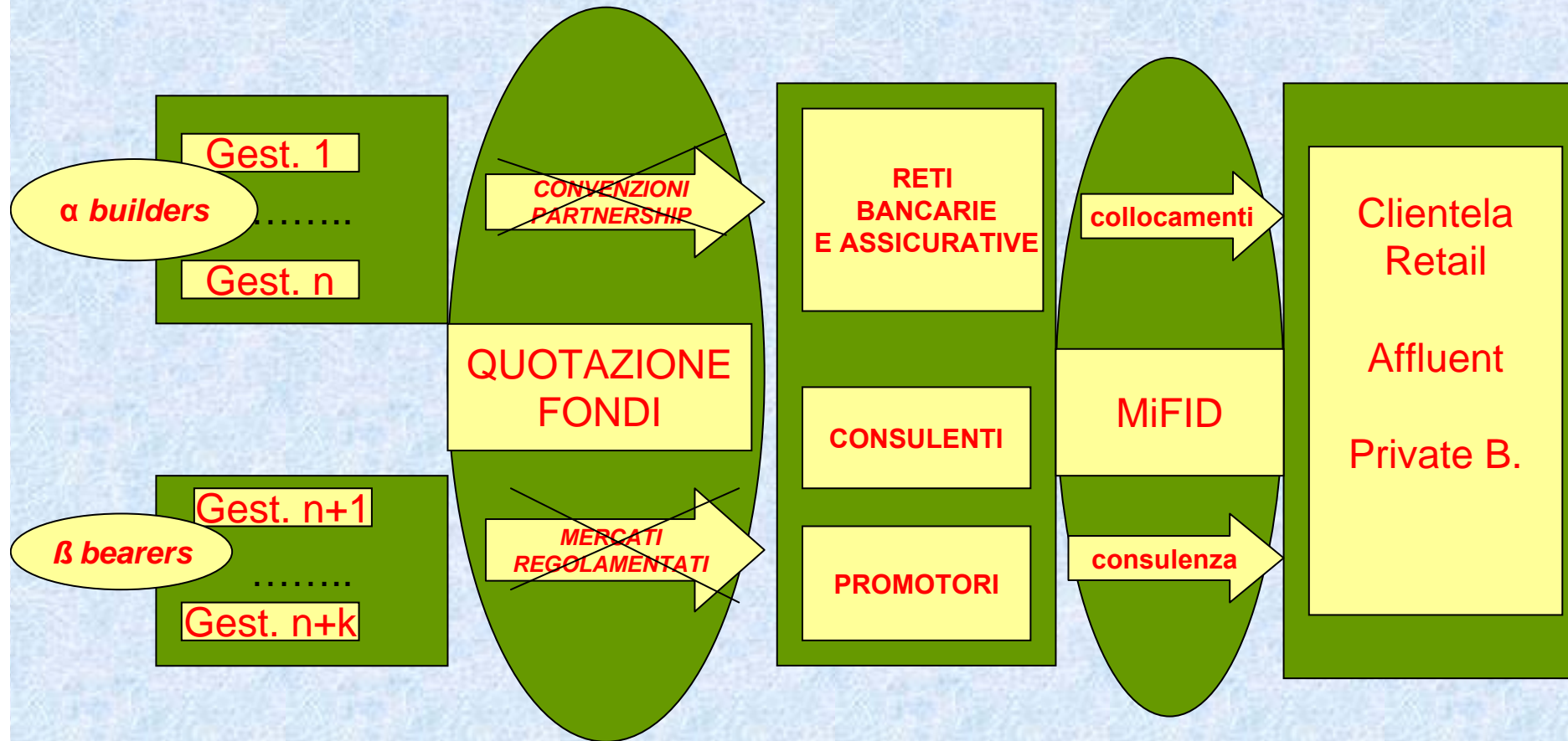
Banca d'Italia/Consob

- **Indipendenza delle SGR dalla distribuzione**
- **Architettura aperta (gamma)**
- **Quotazione fondi**



Deverticalizzazione dell'industria del Risparmio gestito

Il probabile nuovo modello



Regole: la consulenza secondo MiFID e l'interpretazione restrittiva di Consob/Bankit

Il legislatore nazionale (d. lgs. n. 164/2007) ha introdotto all'art. 1, del TUF un comma 5-septies del seguente tenore:

“Per "consulenza in materia di investimenti" si intende la prestazione di raccomandazioni personalizzate a un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del prestatore del servizio, riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario. La raccomandazione è personalizzata quando è presentata come adatta per il cliente o è basata sulla considerazione delle caratteristiche del cliente. Una raccomandazione non è personalizzata se viene diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione”

.Art 39 - 40 - 85 Regolamento Intermediari: la prestazione del servizio di consulenza è subordinato alla raccolta, da parte dell'intermediario, delle informazioni contenute nel questionario di profilatura (non può essere erogata se il cliente si rifiuta di fornire informazioni)..... Con riferimento ai prodotti assicurativi a contenuto finanziario gli intermediari devono conformarsi altresì al disposto dell'art 85 comma 3, precisando quindi “le richieste e le esigenze di tale contraente e le ragioni su cui si fonda qualsiasi consulenza fornita su un determinato prodotto della specie”.

La crisi dei mercati: S&P500 Lungo periodo

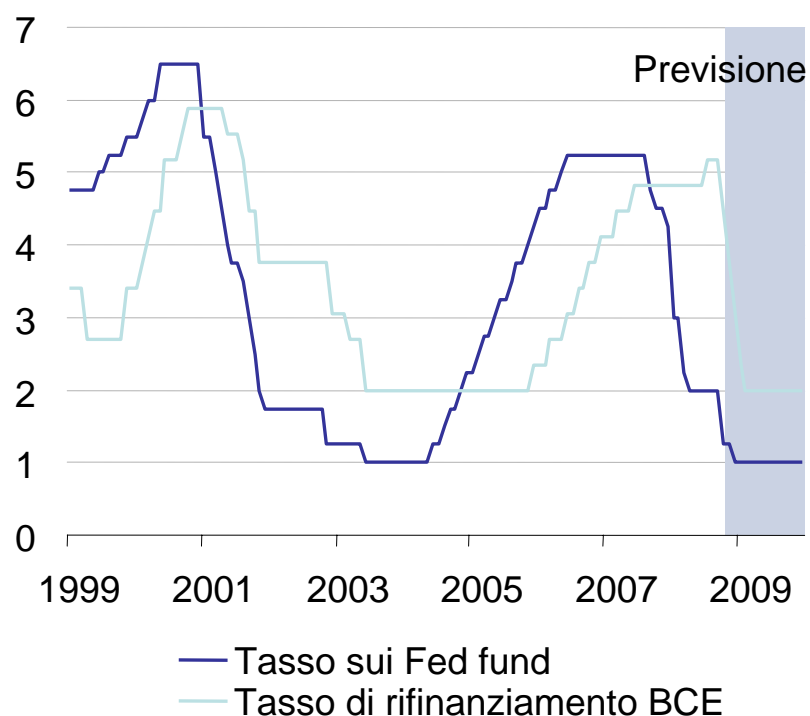


Crisi dei mercati finanziari

Politica monetaria

La BCE abbasserà i suoi tassi di sconto in misura considerevole

Tassi di sconto*



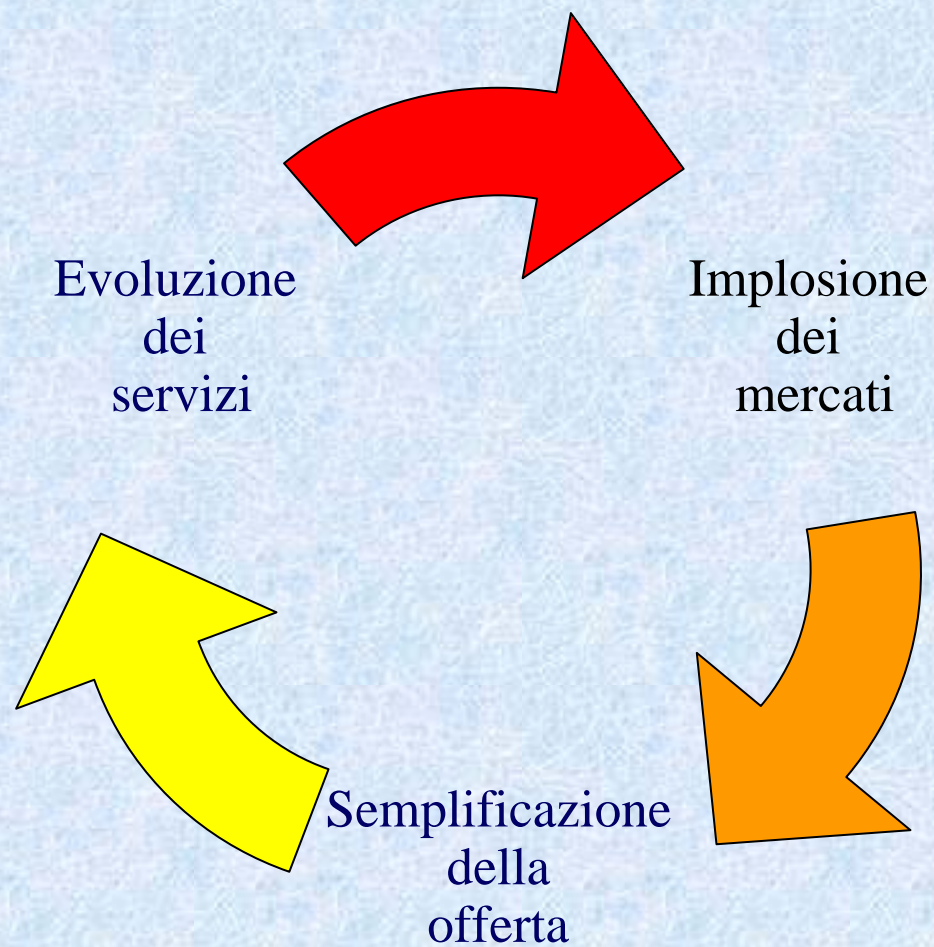
- ⌘ La recessione di Eurolandia e la scomparsa dei rischi di inflazione a medio termine giustificano abbassamenti rapidi e massicci dei tassi di sconto della BCE al 2% a febbraio
- ⌘ La Fed ha uno spazio di manovra ridotto nella politica dei tassi di interesse e fino a dicembre li riduce portandoli all'1%

* In percentuale annua; Fonti: Bloomberg, DekaBank. Le opinioni espresse riflettono la nostra attuale valutazione al momento della pubblicazione, che può essere modificata in qualsiasi momento e senza preavviso. I dati sono stati raccolti con diligenza; tuttavia non è possibile garantirne l'esattezza.

IL VECCHIO MODELLO



IL MODELLO ATTUALE



L'evoluzione del marketing

- “.....esiste una e una sola responsabilità sociale dell'impresa, ed è quella di utilizzare tutte le proprie risorse e di impegnarsi senza riserve in attività volte a incrementare i propri profitti, sempre, beninteso, nel rispetto delle regole.....”Milton Friedman sul *New York Times Magazine*, 1970 (*cultura shareholder-biased*)
- Nel 1984 con “*Strategic Management: A Stakeholder Approach*” nasce un nuovo modello di business, descritto da Ronald W. Clement:”.....*Freeman è stato il primo studioso a prendere completa coscienza dell'importanza strategica di individui e gruppi non solo all'interno della cerchia degli azionisti, ma anche tra i dipendenti, i clienti e i fornitori. Egli è giunto ad includere nel novero degli stakeholder legittimi i soggetti più disparati, dalle organizzazioni di comunità locali, ai gruppi ambientalisti, alle associazioni a tutela dei consumatori, alle amministrazioni pubbliche, ai gruppi d'interesse particolari, finì ai competitor e ai media*”.
- Il nuovo corso dei 40enni: sono la maggioranza della popolazione ed amplificano l'effetto di moderare i comportamenti aggressivi. *Eric Fromm* direbbe che viviamo una transizione da una società fondata *sull'avere* ad una fondata *sull'essere*.

Deverticalizzazione + Open architecture + MIFID + Recessione + socioeconomia

- Maggiore competizione di prezzo sul mercato all'ingrosso
- Maggiore competizione sulla qualità dei servizi (di consulenza e assistenza alla clientela) sul mercato retail

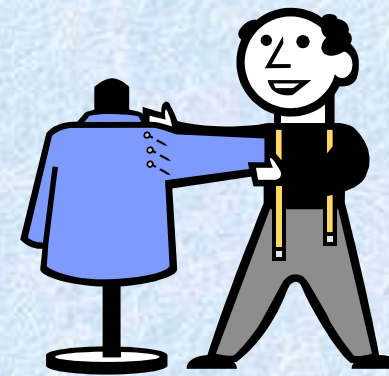
Dall'innovazione di prodotto

All'innovazione di servizio

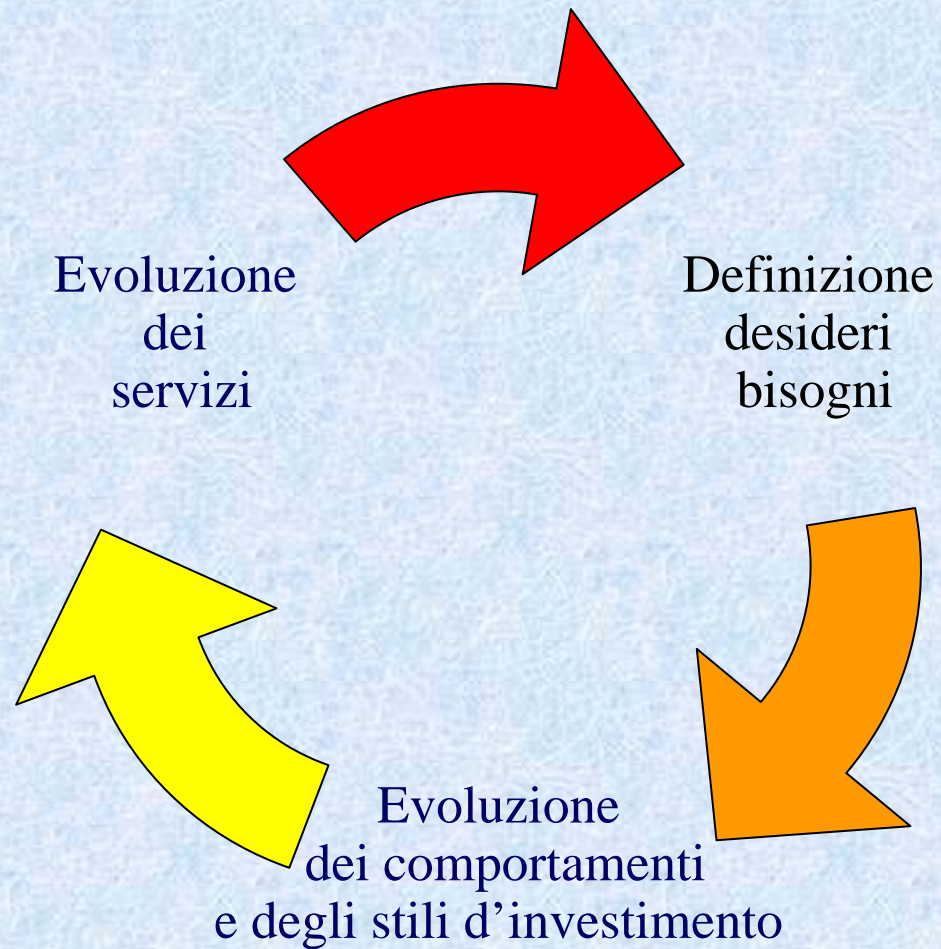
Ripensare il concetto di consulenza: le poche certezze che abbiamo

- La consulenza non va confusa con l'adeguatezza;
- La MiFID secondo Consob/Bankit poteva essere sintetizzata con: " caro intermediario ci sono delle asimmetrie di conoscenza tra te ed i clienti che vanno ridotte in quanto creano problemi....."
- Nel tentativo di correggere le asimmetrie è nato il questionario di profilatura che analizza prevalentemente conoscenza, esperienza e alcuni aspetti economici e patrimoniali del cliente;
- La consulenza non può essere la semplice analisi del rischio degli strumenti in portafoglio;

- Quando adattiamo l'investimento alle esigenze dei bisogni dei clienti otteniamo:
 1. Tranquillità in quanto non gestiamo più un portafoglio ma le "emozioni" dei clienti (Ennio Doris);
 2. Conteniamo il rischio;
 3. Piccolo è bello – semplice è bello – confortevole è bello: le grandi "istituzioni" non possono personalizzare la consulenza in quanto l'adeguamento sarebbe troppo dispendioso.



IL MODELLO FUTURO





Il nostro approccio alla consulenza

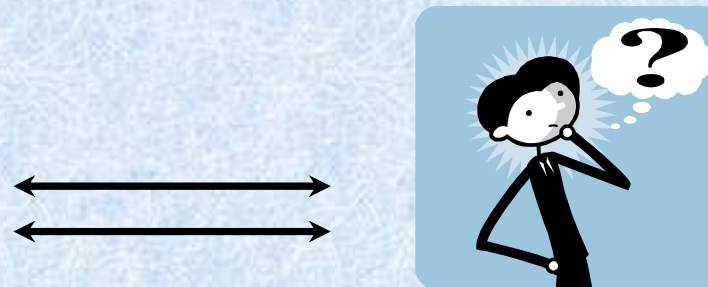
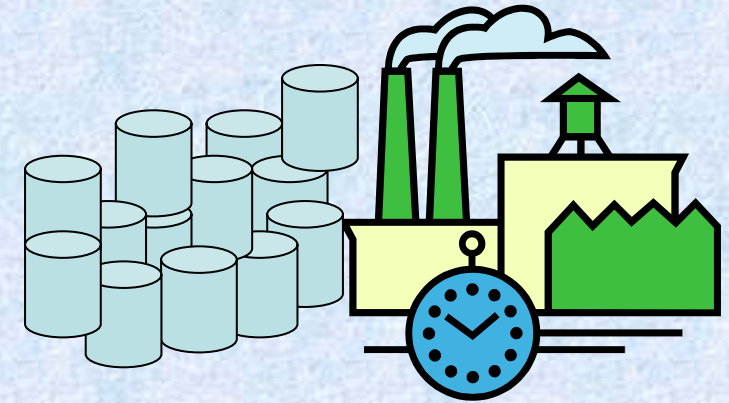
Componente “bisogni” (ex core)

Studio	Casa	Salute	Precarietà	Figli
Macchina	previdenza			

Componente “compensativa” (ex direzionale)

- Finchè non saranno riscritte le regole dell'economia e della finanza, le vecchie regole potrebbero non essere efficienti

**Consulenza: una visione integrata:
bisogni-”economia finanziaria”**

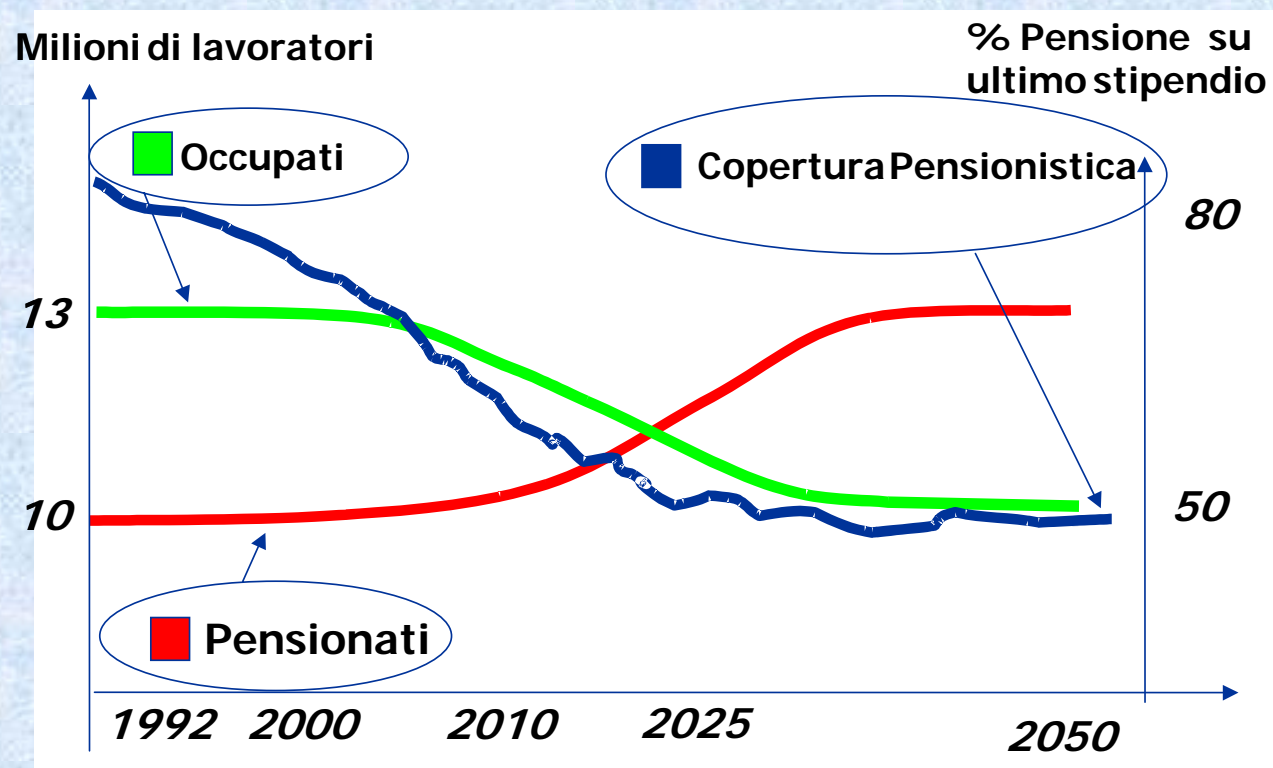


Schema generale del processo di consulenza



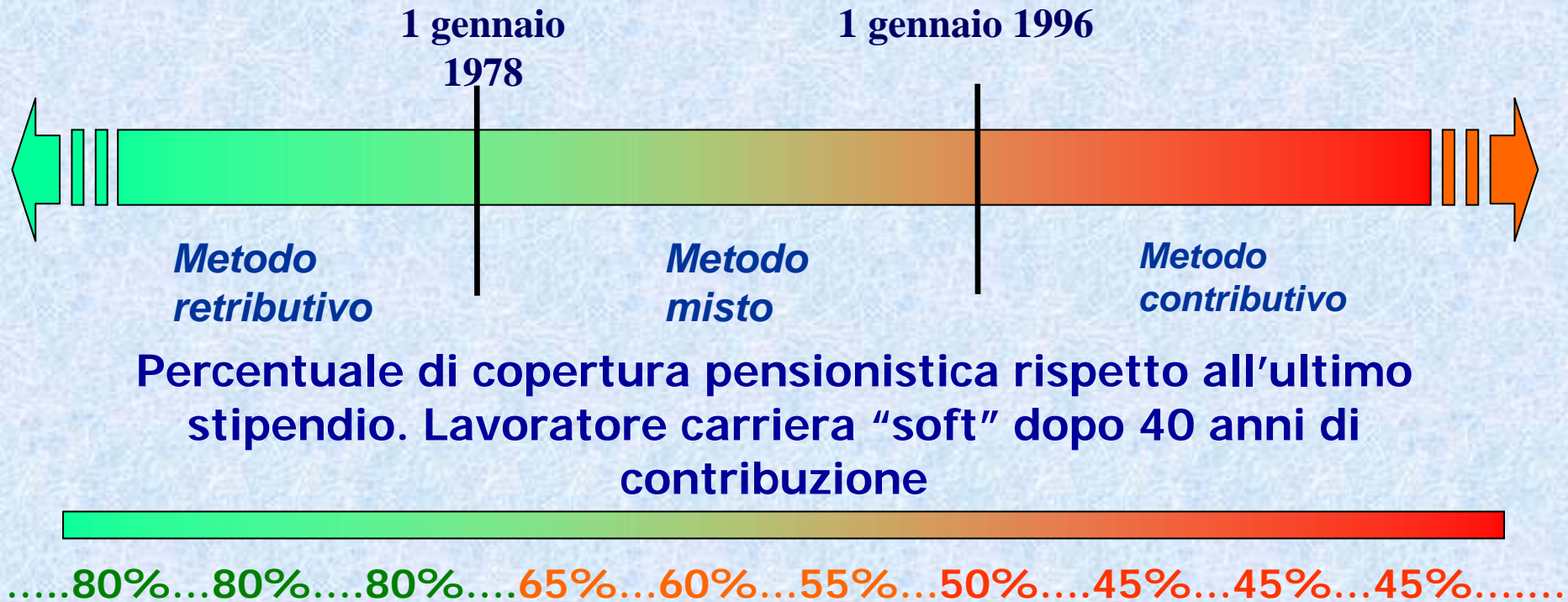
Disorientamento totale

Nei prossimi anni il sistema pensionistico pubblico sarà sempre meno capace di far fronte alla spesa previdenziale



- Il rapporto medio tra l'ultimo stipendio e la prima pensione (tasso di copertura) si ridurrà fino al 50% nei prossimi 20 anni
- Per ogni occupato ci saranno in media 1,5 pensionati a partire dal 2030

L'introduzione dei tre metodi di calcolo della pensione INPS



In pensione a far data:
2005.....2007.....2008.....2020.....2036.....

Il passaggio al metodo contributivo ha peggiorato gradualmente le prestazioni della previdenza di base (INPS)

