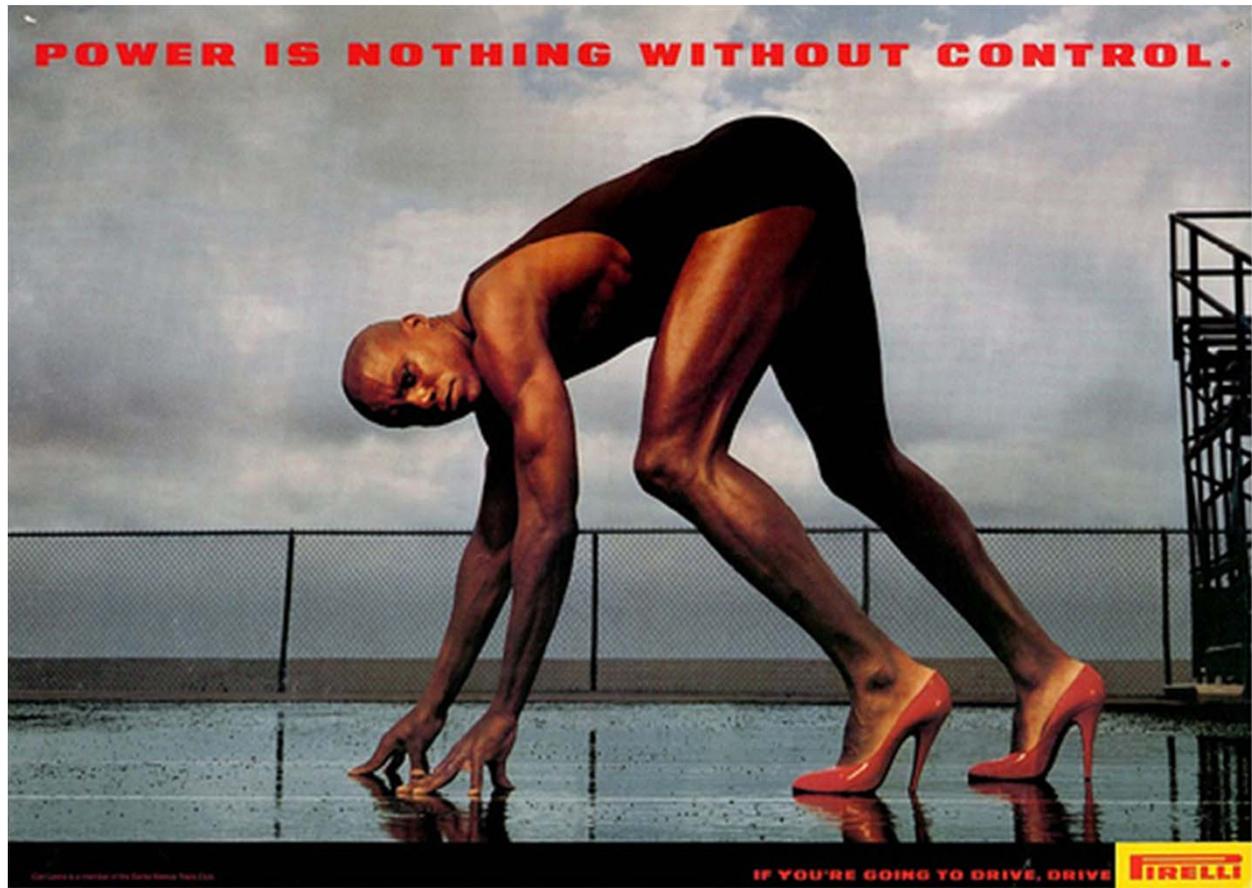


# La raccolta è nulla senza il controllo

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...

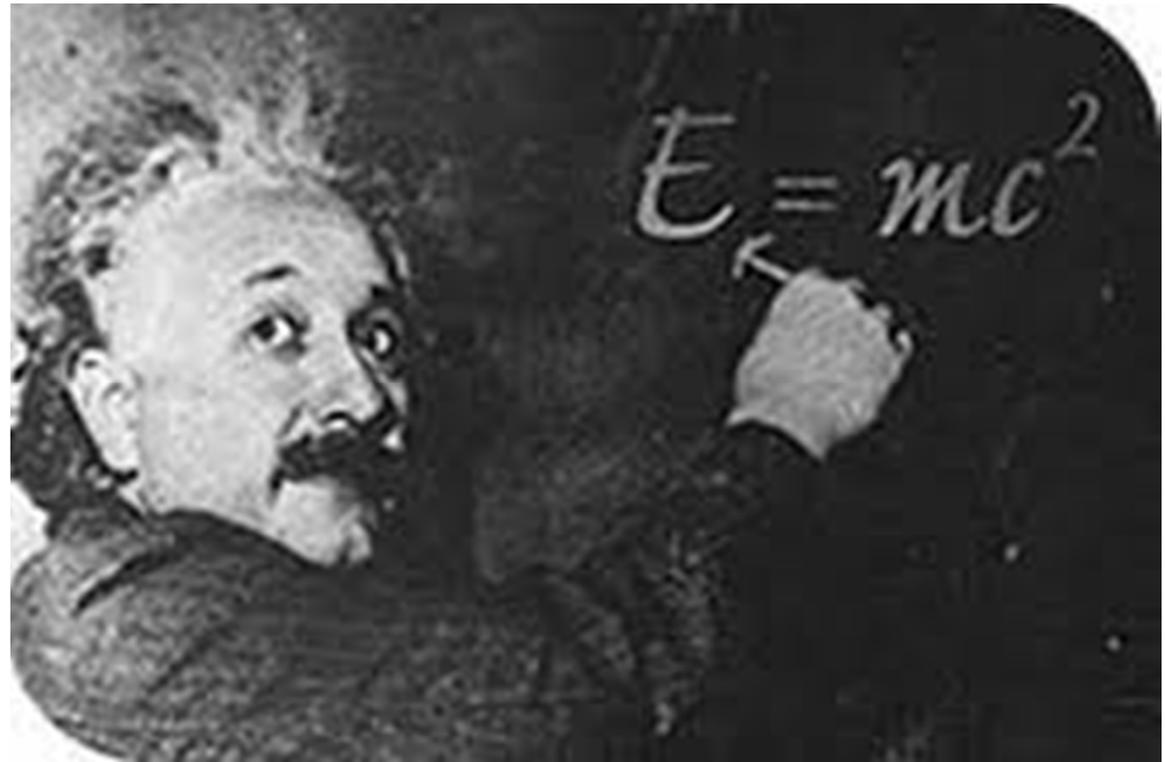
---

## 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.**

---



$2\pi$

*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 %



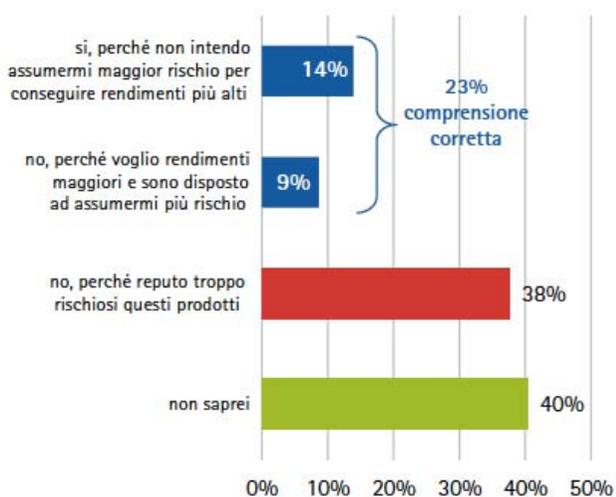
© GfK

Fonte: GfK, Agosto 2016

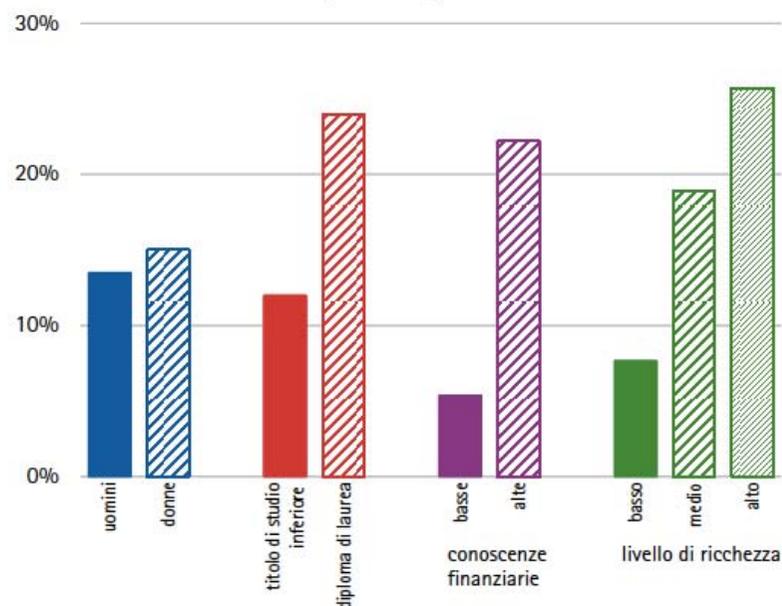
# La stragrande maggioranza degli intervistati non comprende il concetto di tassi di interesse negativi ...

**Fig. 2.4 Comprensione dei rendimenti negativi dei titoli di Stato**

investiresti in obbligazioni con rendimento negativo?



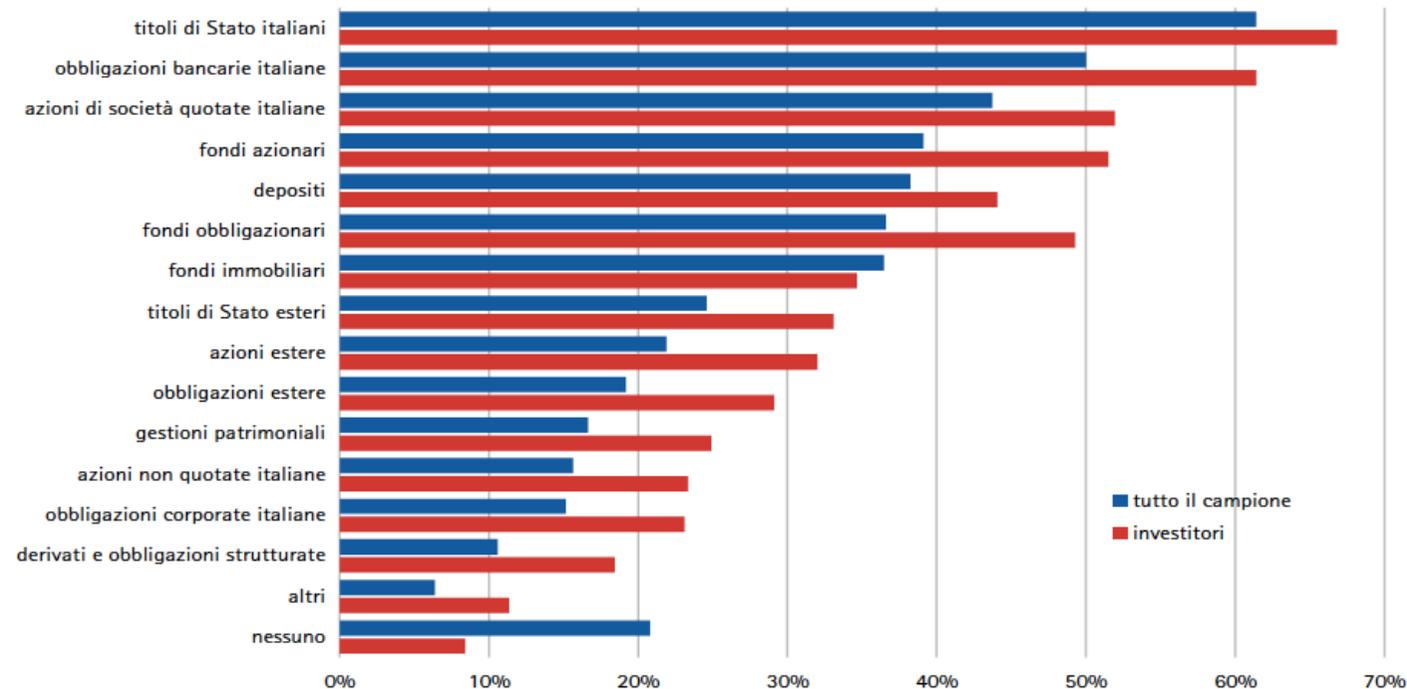
caratteristiche sociodemografiche degli investitori interessati



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**

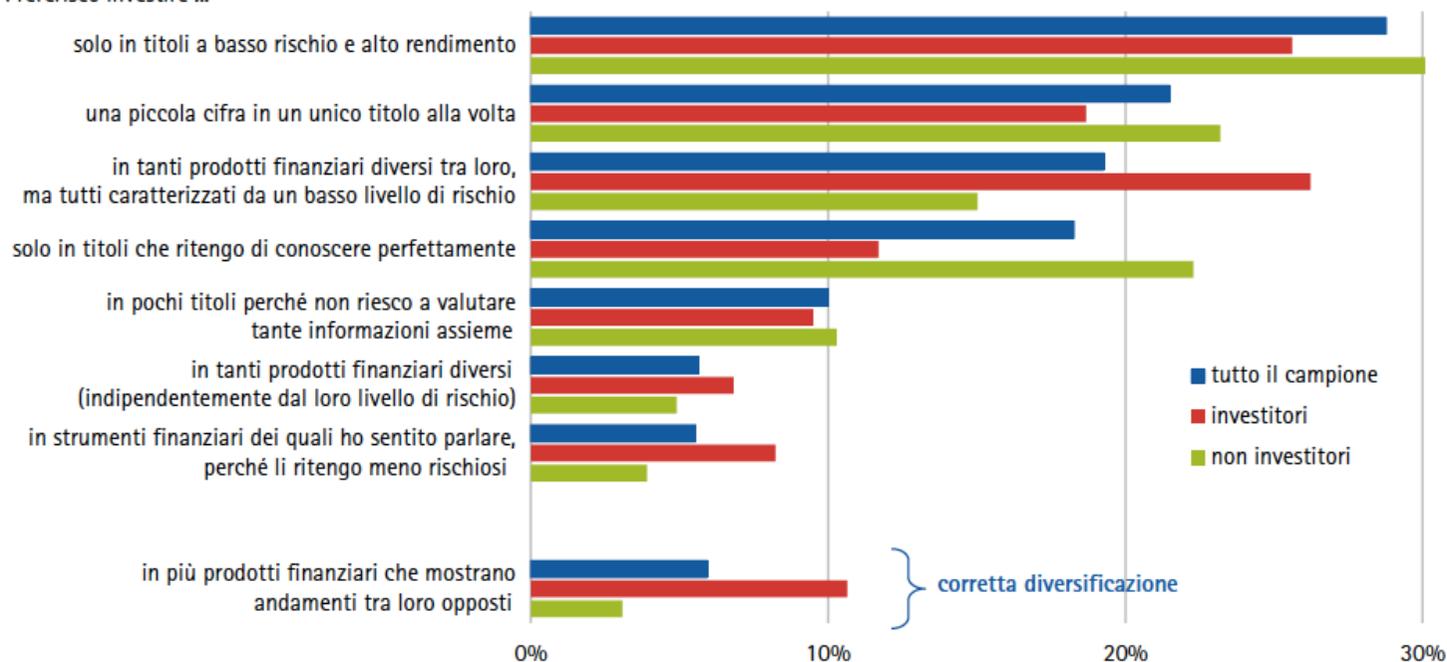


Fonte: elaborazioni su dati GfK Eurisko - Osservatorio su 'L'approccio alla finanza e agli investimenti delle famiglie italiane'.

# 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

---

<b>Modalità di raccolta delle informazioni</b>	➤	Garantire correttezza delle informazioni, evitando l'autovalutazione
<b>Numerosità informazioni</b>	➤	Garantire una completa conoscenza del cliente
<b>Utilizzo delle informazioni già in possesso del consulente</b>	➤	Garantire che il consulente tuteli il cliente anche in base a quanto sa di lui
<b>Aggiornamento delle informazioni</b>	➤	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](mailto:carloalberto.carnevale@sdabocconi.it)*