



Titolo Relazione Area 1

Wealth Management a Geometria Variabile

Relatori:

Dott. Danilo Pogliaghi – Funzione: Resp. Sistemi Informativi

Dott. Giuseppe Galloppo – Funzione: PhD Banking & Finance

maniwealth

Overview

Nel contesto attuale il tema del Wealth Management: è:

- **Interessante:** si rivolge al settore/nicchia dei Clienti più protetti dalle Banche, quelli su cui Banche e società finanziarie puntano per sviluppare la propria posizione nell' ambito del Risparmio Gestito.

- **Challenging:** la categoria di Clienti (al contrario di altri segmenti) non dà alla banca il vantaggio della fidelizzazione essendo molto legati a risultati e servizi più che all'abitudine.

Ma...

I clienti sono delusi dalle performance del comparto del risparmio gestito. Le performance dei comparti sono assai simili in quanto c'è timore di prendere strade alternative dato che in caso di errore c'è un rischio di perdita delle masse gestite.

Da ricerche fatte(*) risulta che chi adotta comportamenti diversi ha performance migliori.

**Perché seguire la corrente?
Occorre essere innovativi**

(*) Fonte: Convegno Amases 2006

L' Ambiente

- Dopo i primi timidi segnali di ripresa registrati da inizio anno nel corso del mese di maggio la raccolta del sistema fondi torna positiva
- Assogestioni comunica che sono 1,6 i miliardi di euro raccolti, un insieme di flussi che offre un contributo alla crescita degli asset che tornano così a superare la soglia dei 401 miliardi di euro
- Assogestioni rileva il ritorno in territorio positivo per quattro delle sei categorie censite. Chiudono, infatti, con il segno più i prodotti Flessibili, gli Azionari, gli Obbligazionari e i fondi di Liquidità. Ancora con segno meno il rendiconto per i prodotti Bilanciati e Hedge
- Anche questo mese i sottoscrittori preferiscono affidare i loro risparmi ai fondi di diritto Estero promossi da Gruppi Italiani ed Esteri
- Nel corso del mese i Gruppi Italiani, che detengono l'82,2% del patrimonio, hanno registrato flussi positivi per circa 1,3 miliardi di euro. I Gruppi Esteri chiudono momentaneamente con 278 milioni di euro di raccolta
- I segnali tornano ad essere positivi ma la *competizione si rafforza* in particolare per la nascita di strutture innovative (SIM di consulenza) e per la crescita del peso degli intermediari esteri in un mercato appetibile come quello italiano

L'Opportunità

Nei momenti di crisi è l'*Innovazione* che guida e bisogna cogliere *opportunità* dal fatto che il consumatore si guarda intorno per vedere se trova soluzioni più adatte alle sue esigenze.

Noi proponiamo una innovazione su due strade:

- Innovazione *di processo* - portare il profilo di servizio di gestione tipico dei clienti High Net ("ricchi") ad una fascia di clientela affluent, industrializzando la figura del Private Banker e del Family Office
- Innovazione *di strumenti e metodi* per la gestione del risparmio

Tale innovazione contiene in sé il passaggio da un modello statico (Private Banker) ad un approccio dinamico (Wealth Management) in cui ogni richiesta del cliente o ogni tendenza del mercato è "trigger" per ridefinire azioni e comportamenti di investimento.

Essere innovativi: La Geometria Variabile

Per *Wealth Management a Geometria Variabile* intendiamo un sistema in grado di reagire prontamente agli stimoli che arrivano e di adattarsi e adattare il proprio comportamento in funzione di tali stimoli

La *Geometria Variabile* si applica a:

▪ **Processi di ottimizzazione**

L'idea è di passare dalla scelta dell'approccio "ottimo" ad un sistema che scelga di volta in volta il modello "migliore" relativamente a:

- ✓ Mercato
- ✓ Banca
- ✓ Cliente

▪ **Processi di scelta degli strumenti finanziari**

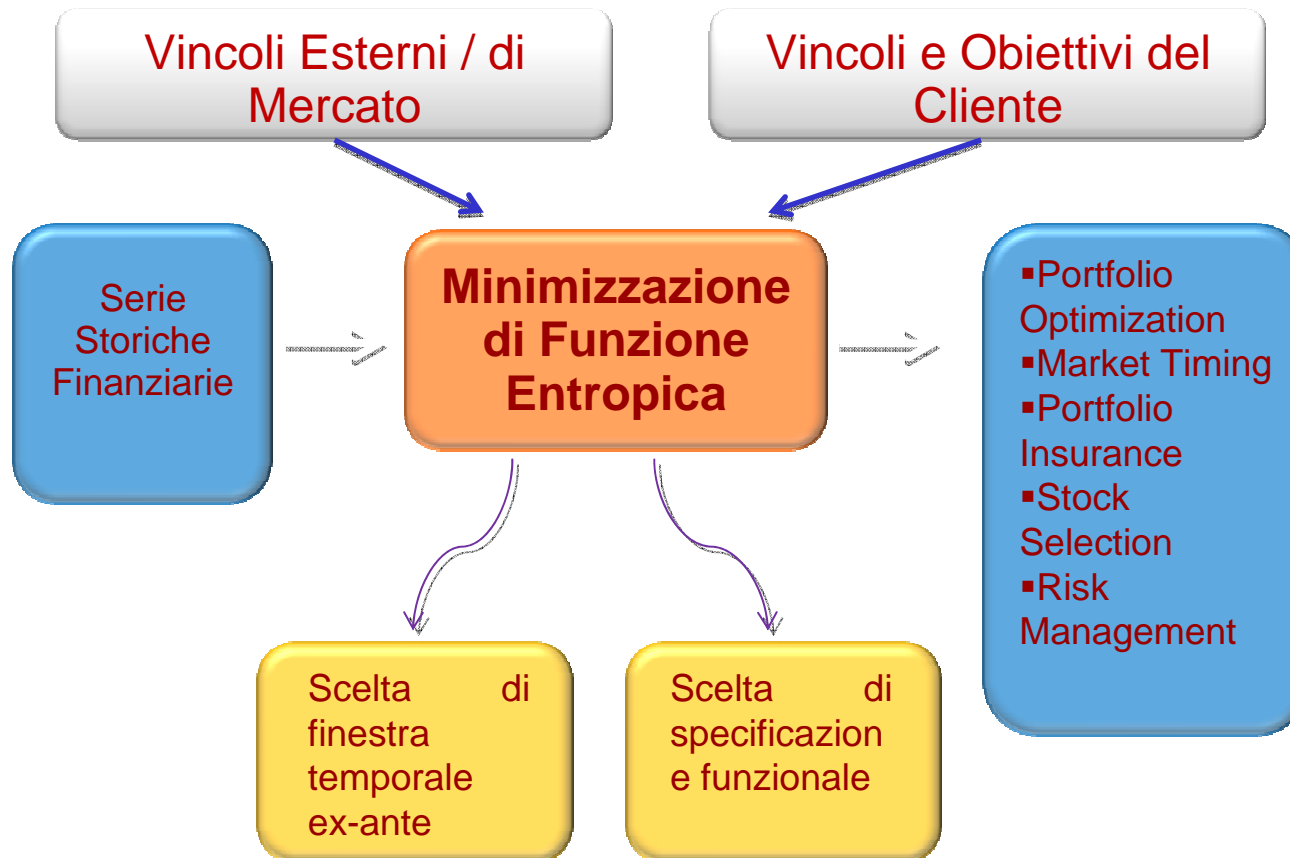
La logica di analisi può essere ricondotta, in senso lato, a quella propria della Teoria del Caos e si è realizzata attraverso l'implementazione di un software che integra una pluralità di stimatori a geometria variabile prevedendo l'introduzione esplicita del tempo nello spazio dei parametri (Decision Support System).

• **Processi di relazione**

L'approccio è di adeguare modelli e scelte di investimento alle mutate esigenze dei clienti (espresse o rilevate dal Gestore della Relazione piuttosto che affidarsi a meccanismi rigidi di pianificazione degli obiettivi

La Geometria Variabile

La logica degli Elementi a Geometria Variabile è illustrata nella figura seguente



Perchè la Geometria Variabile

L'approccio a *Geometria Variabile* è utile in quanto:

- Consente di definire percorsi più appropriati a fornire servizi alla clientela

- Banca che vende

- Consente di generare portafogli di gestione, ovvero prodotti, che hanno caratteristiche di persistenza degli indicatori di Risk Adjusted Performance più stabili

- Banca che colloca

- Fa leva su alcuni Fattori Critici di Successo:

- Organizzazione centrale orientata a sviluppare modelli di investimento e fortemente motivata al controllo e all'adattamento (anticipando i tempi)
 - Organizzazione di relationship management
 - Servizio applicativo

i-wealth

L'implementazione dell'approccio a Geometria Variabile è la soluzione proprietaria di servizi per il Wealth Management proposta da Maniwealth, i-wealth:

- Piattaforma di servizi che garantiscono la giusta focalizzazione alle competenze della banca sollevando da aspetti tecnico-amministrativi e garantendo una qualità dei dati utilizzati. Il tutto in modalità BPO (Business Process Outsourcing)
- Modelli finanziari innovativi e a geometria variabile sviluppati e mantenuti dal nostro Quantitative Department
- Approccio integrato (di dati, servizi applicativi e interfaccia) per i relationship manager (che includono promotori, IFA, private bankers, etc.). I dati del cliente sono visti in modo integrato con i modelli finanziari e permettono di dare supporto alla consulenza personalizzata
- Disponibilità di un aggiornamento formativo continuo per i relationship manager

Perchè i-wealth

- Rivolta a chi vuole costruire un proprio prodotto
 - Il sistema consente di generare e monitorare portafogli finanziari, fondi di investimento e linee di gestione personalizzata
- Rivolta a chi ha un proprio prodotto
 - La piattaforma **i-wealth** supporta il modello innovativo di business per cui la consulenza è costruita su modelli e con modalità centrali (e quindi omogenee a livello best in class) ma senza perdere le informazioni relative al Cliente utilizzando la piattaforma come catalizzatore per “industrializzare la personalizzazione” nella consulenza finanziaria
- Rivolta a chi vuole fare consulenza
 - Il sistema prevede un percorso ideale ed intuitivo (che prescinde da chi propone l’investimento o la consulenza) che, “prendendo per mano” il cliente, conduce un’analisi del suo profilo di rischio, un’analisi del portafoglio in suo possesso e attraverso un confronto con indicatori intuitivi (di performance e di probabilità di raggiungere la performance) genera il “consiglio” sia di un singolo strumento che di una linea personalizzata di gestione.
Catena di trasmissione della consulenza, sviluppata centralmente *Client-Oriented*
I dati del cliente sono visti in modo integrato con i modelli finanziari e permettono di dare supporto alla consulenza
- Rivolta a chi vuole collocare fondi di altri
 - Il sistema ha performance best in class nel fund picking