

Tecnica bancaria – programma II° modulo

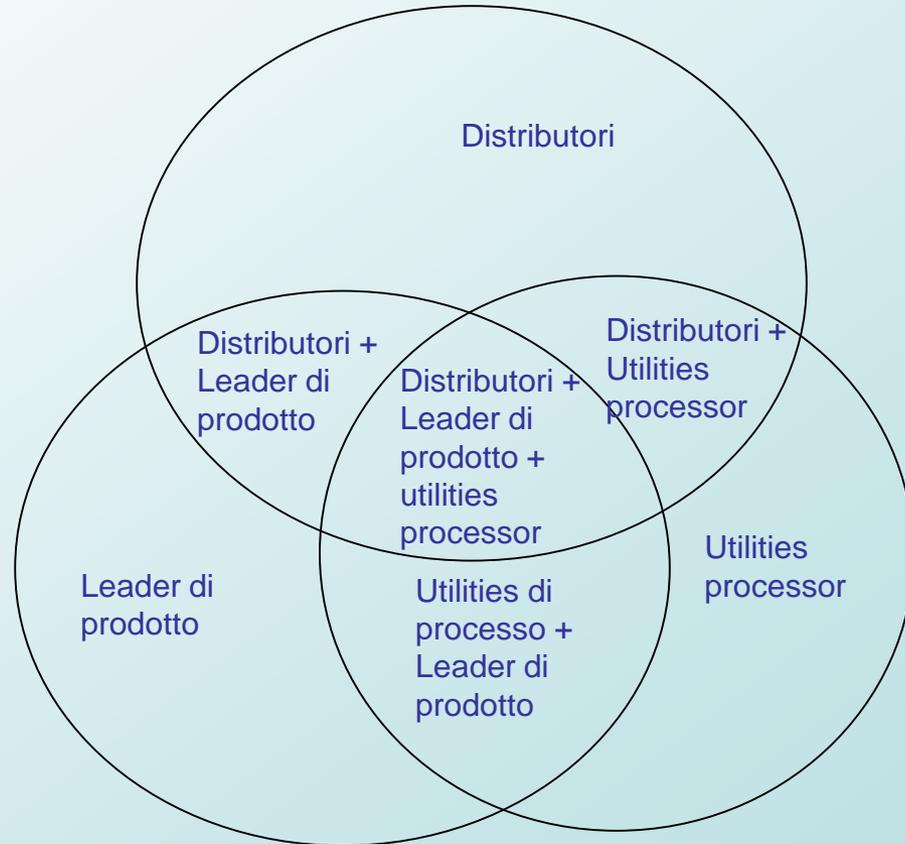
Università degli Studi di Trieste
Facoltà di Economia e Commercio
Deams Dipartimento di Economia Aziendale Matematica e Statistica
Tecnica Bancaria 520EC

POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELLE BANCHE

Oggi: banche ibride



Domani: banche leggere



POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELLE BANCHE

Le banche retail dovranno gestire la convergenza delle sfide di oggi e divenire più snelle, le organizzazioni più semplici, incentrate sulle loro migliori capacità di base.

Ci sono tre modelli estremi che una banca retail potrà seguire:

- **Distributore:** banche che si specializzano nella distribuzione di prodotti / servizi bancari, i cui plus sono: ottimizzazione di canale, segmentazione del canale, integrazione dei canali con l'obiettivo di offrire customer service ottimali
- **Utility** banche che si specializzano nella lavorazione dei pagamenti e relativi dati, i cui plus sono: sistemi efficienti, economie di scala, con l'obiettivo di offrire servizi a valore aggiunto sfruttando i sistemi e la base dati
- **Product Leader:** banche che hanno capacità di prodotto di qualità e che sono pionieri nello sviluppo di prodotti / servizi innovativi anche nella gestione del rischio con l'obiettivo di raggiungere ed offrire un mix ottimale dei prodotti e dei prezzi in base alla domanda e all'ottimizzazione della redditività

Ogni banca dovrà valutare il proprio know how rispetto ogni modello per determinare la propria "banca retail del futuro" del modello.

POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELLE BANCHE: DISTRIBUTORE

Capacità della banca Distributore:

- **Ottimizzazione del canale** (in base al time to market, l'aumento dei canali livelli di servizio, innovazione di canale, ecc)
- **Canale di segmentazione** (utilizzo del canale intelligente, attività di destinazione degli investimenti mirati e segmentati per canale, analisi approfondita e gestione operativa con priorità ai canali)
- **Canale di integrazione** (customer experience coerente, integrazione back-end, integrazione front office)

POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELLE BANCHE: UTILITY

Capacità della banca Utility:

- **Flessibilità dei sistemi** (velocità delle transazioni ottimali, elementi di flessibilità per soddisfare le richieste future, velocità di transazione)
- **Efficienza dei sistemi** (capacità di carico di picco di volume delle transazioni, capacità di raggiungere il margine operativo soddisfacente sull'operatività marginale)
- **Innovazione tecnologica / livelli di servizio** (uso di tecnologie innovative come il cloud computing per migliorare i livelli di servizio e ridurre i costi, sicurezza del sistema, riduzione dei tempi minimi di inattività)
- **Servizi a valore aggiunto** (mercato di intelligence / data analytics e data-driven di conformità)

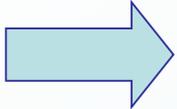
POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DELLE BANCHE: PRODUCT LEADER

Capacità della banca Product Leader:

- **Razionalizzazione del portafoglio prodotti** (tariffazione di prodotti e capacità di raggiungere mix ottimale dei prodotti in base alla domanda / redditività)
- **Sviluppo del prodotto e innovazione** (design di prodotto conforme, customer-driven design, segmentazione dei clienti basati su prodotti e innovazione)
- **Gestione del rischio** (rapporto rischio-based view, real-time del rischio di sottoscrizione e di bilancio-linked gestione del rischio)

AGENDA

1. Dati di sistema



Le dinamiche della raccolta bancaria

3. Il perimetro normativo di riferimento

4. Gestione della normativa quale fattore competitivo

5. Il risparmio gestito

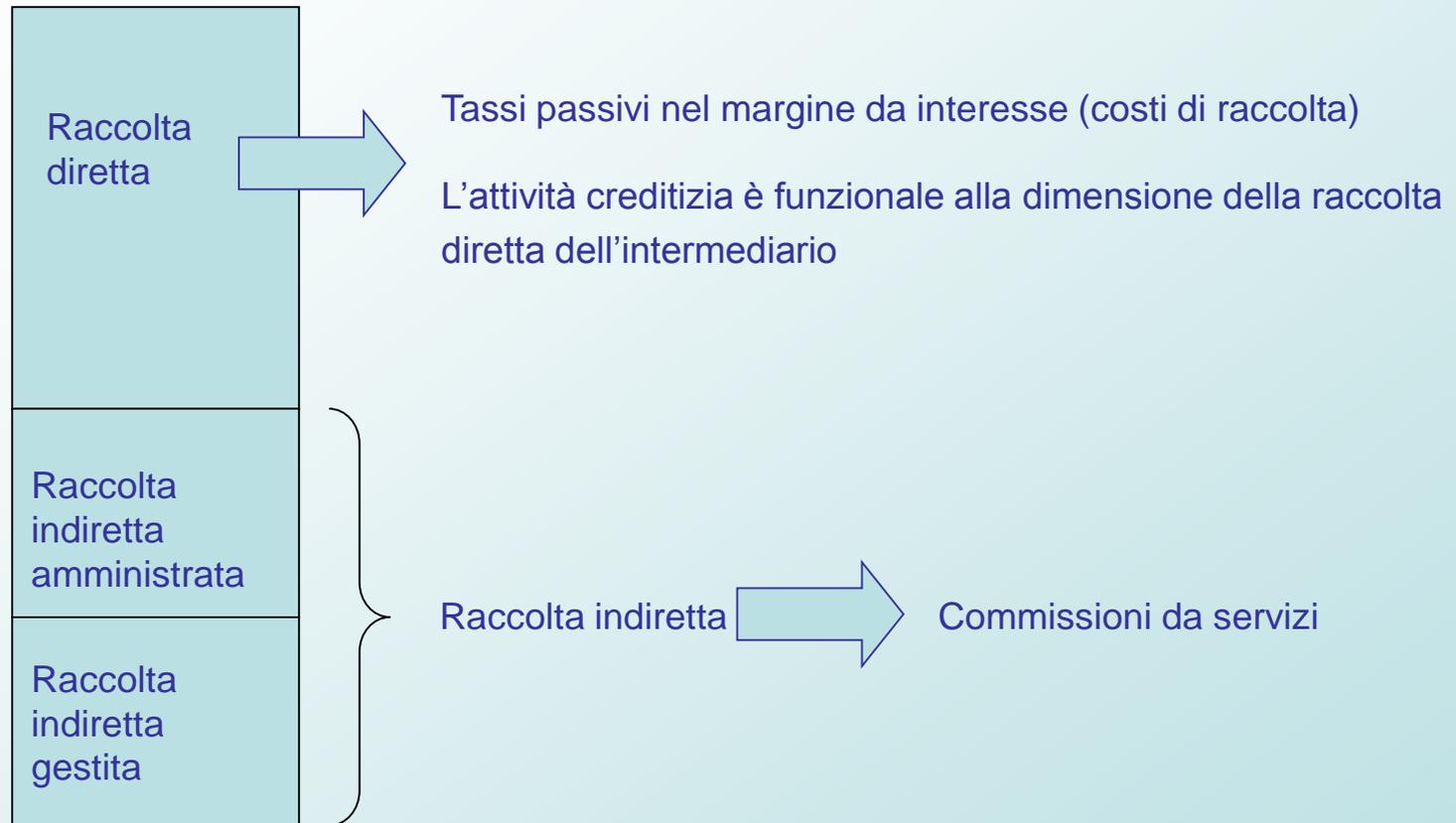
6. Tecniche di gestione del portafoglio

7. Impatti sul sistema bancario e sulle sue regole dalla recente crisi

8. La riforma previdenziale – concetti

9. Tecniche di risk analysis applicate alla funzione creditizia

DEFINIZIONE DI FUNDING E DI ASSET MANAGEMENT NEL BILANCIO BANCARIO



La banca deve trovare il giusto equilibrio tra raccolta diretta ed indiretta

DEFINIZIONE DI RACCOLTA E DI RISPARMIO GESTITO

Le definizioni di risparmio gestito parte **dall'analisi delle voci di raccolta del bilancio bancario:**

RACCOLTA BANCA = RACCOLTA DIRETTA + RACCOLTA INDIRECTA

RACCOLTA INDIRECTA = RACCOLTA AMMINISTRATA + RACCOLTA GESTITA

RACCOLTA GESTITA = PATRIMONIO GPM + PATRIMONIO GPF + PATRIMONIO IN OICR (FONDI E SICAV) IN AMMINISTRATO + PATRIMONIO IN PRODOTTI DI BANCA ASSICURAZIONE

Dove:

- Gestioni collettive: (i) fondi e sicav, (ii) gestioni in monte (unico patrimonio gestito/amministrato), (iii) tutti i sottoscrittori partecipano (mediante quote per i fondi e azioni per le sicav) all'andamento dell'unico patrimonio gestito
- Gestioni individuali: (i) GPM e GPF, (ii) gestioni per singolo cliente (ogni cliente viene gestito/amministrato singolarmente), (iii) ogni sottoscrittore partecipa dell'andamento specifico del proprio patrimonio

GLI AGGREGATI DELLA RACCOLTA: DIRETTA

Fonte: segnalazioni di vigilanza
Consistenze in milioni di euro

Giugno 2011		Totale
a.	A VISTA E OVERNIGHT	11.431
	Amministrazioni pubbliche	677
	Società finanziarie	382
	Società non finanziarie	1.068
	Famiglie produttrici	72
	Famiglie consumatrici e altri	9.231
b.	CON DURATA PRESTABILITA	65.605
	Amministrazioni pubbliche	94
	Società finanziarie	41.604
	Società non finanziarie	6.829
	Famiglie produttrici	433
	Famiglie consumatrici e altri	16.644
c.	RIMBORSABILI CON PREAVVISO	283.378
	Amministrazioni pubbliche	11.359
	Società finanziarie	301
	Società non finanziarie	2.688
	Famiglie produttrici	2.347
	Famiglie consumatrici e altri	266.683
d.	CONTI CORRENTI PASSIVI	737.213
	Amministrazioni pubbliche	31.935
	Società finanziarie	56.675
	Società non finanziarie	155.861
	Famiglie produttrici	40.503
	Famiglie consumatrici e altri	452.239
e.	BUONI FRUTTIFERI E CERTIFICATI DI DEPOSITO	24.008
	Amministrazioni pubbliche	46
	Società finanziarie	424
	Società non finanziarie	1.953
	Famiglie produttrici	990
	Famiglie consumatrici e altri	20.595

Fonte: segnalazioni di vigilanza
Consistenze in milioni di euro

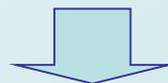
Giugno 2014		Totale
a.	A VISTA E OVERNIGHT	10.517
	Amministrazioni pubbliche	119
	Società finanziarie	1.112
	Società non finanziarie	1.660
	Famiglie produttrici	118
	Famiglie consumatrici e altri	7.507
b.	CON DURATA PRESTABILITA	180.685
	Amministrazioni pubbliche	33.726
	Società finanziarie	32.477
	Società non finanziarie	18.817
	Famiglie produttrici	3.876
	Famiglie consumatrici e altri	91.794
c.	RIMBORSABILI CON PREAVVISO	301.951
	Amministrazioni pubbliche	8.434
	Società finanziarie	916
	Società non finanziarie	2.930
	Famiglie produttrici	2.104
	Famiglie consumatrici e altri	287.587
d.	CONTI CORRENTI PASSIVI	770.051
	Amministrazioni pubbliche	25.502
	Società finanziarie	66.625
	Società non finanziarie	170.181
	Famiglie produttrici	38.012
	Famiglie consumatrici e altri	469.732
e.	BUONI FRUTTIFERI E CERTIFICATI DI DEPOSITO	39.389
	Amministrazioni pubbliche	55
	Società finanziarie	611
	Società non finanziarie	2.432
	Famiglie produttrici	1.403
	Famiglie consumatrici e altri	34.889

Le strategie di raccolta degli intermediari:
 - cresce la raccolta diretta
 - di cui c/c
 - di cui emissioni obbligatorie

GLI AGGREGATI DELLA RACCOLTA: INDIRETTA

Fonte: Segnalazioni di vigilanza Consistenze in milioni di euro	
Giugno 2011	
	Totale
a. TOTALE	1.804.747
Titoli di Stato	570.564
<i>di cui:</i> BOT	49.634
CCT	85.420
BTP	399.826
Altri titoli di debito	626.596
<i>di cui:</i> in valute non dell'area dell'euro	49.116
Titoli di capitale	269.320
<i>di cui:</i> in valute non dell'area dell'euro	30.673
Parti di O.I.C.R.	331.197
Altri titoli e altri valori	3.830

Fonte: Segnalazioni di vigilanza Consistenze in milioni di euro	
Giugno 2014	
	Totale
a. TOTALE	1.951.451
Titoli di Stato	743.533
<i>di cui:</i> BOT	39.276
CCT	49.340
BTP	616.934
Altri titoli di debito	488.054
<i>di cui:</i> in valute non dell'area dell'euro	51.403
Titoli di capitale	257.888
<i>di cui:</i> in valute non dell'area dell'euro	35.577
Parti di O.I.C.R.	448.285
Altri titoli e altri valori	3.587



Cresce l'aggregato di raccolta indiretta, valorizzata a fair value,
per un effetto mercato e raccolta
Cresce l'aggregato raccolta indiretta gestita

RISPARMIO GESTITO: GESTIONI COLLETTIVE E GESTIONI INDIVIDUALI

	RACCOLTA NETTA			PATRIMONIO GESTITO			
	Dicembre 2014	Novembre 2014	da inizio anno	Dicembre 2014		Novembre 2014	
	Mln. euro	Mln. euro	Mln. euro	Mln. euro	%	Mln. euro	%
Industria del risparmio gestito							
TOTALE	8.953	9.168	128.652	1.579.221	100,0%	1.563.515	100,0%
GESTIONI COLLETTIVE	5.574	5.331	87.506	724.573	45,9%	719.116	46,0%
Fondi aperti	5.446	5.319	86.797	681.125	43,1%	675.795	43,2%
Fondi chiusi	129	12	709	43.448	2,8%	43.320	2,8%
GESTIONI DI PORTAFOGLIO	3.379	3.837	41.146	854.648	54,1%	844.399	54,0%
retail	752	913	9.421	111.638	7,1%	110.871	7,1%
istituzionali	2.626	2.924	31.725	743.010	47,0%	733.528	46,9%

GLI AGGREGATI DELLA RACCOLTA: GESTIONI PATRIMONIALI

Fonte: segnalazioni di vigilanza
Consistenze e flussi in milioni di euro

Il trimestre 2011	Totale		
	Acquisti nel trimestre	Vendite nel trimestre	Consistenze a fine trimestre
a. TOTALE PORTAFOGLIO	86.964	87.890	412.712
Titoli di Stato	33.007	25.477	178.293
<i>di cui:</i> BOT	4.354	4.757	6.905
CCT	5.054	6.213	23.346
BTP	19.728	11.185	136.035
Altri titoli di debito	16.156	22.341	109.748
<i>di cui:</i> in valute non dell'area euro	1.193	1.549	2.404
Titoli di capitale	5.166	5.198	49.512
<i>di cui:</i> in valute non dell'area euro	1.101	1.205	2.138
Parti di O.I.C.R.	21.958	24.680	112.382
Altri strumenti finanziari	14.047	13.871	175

Fonte: segnalazioni di vigilanza
Consistenze e flussi in milioni di euro

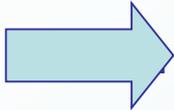
Il trimestre 2014	Totale		
	Acquisti nel trimestre	Vendite nel trimestre	Consistenze a fine trimestre
a. TOTALE PORTAFOGLIO	86.136	75.395	665.254
Titoli di Stato	23.972	20.498	222.508
<i>di cui:</i> BOT	2.058	3.028	3.839
CCT	3.507	1.892	13.953
BTP	17.036	13.688	193.754
Altri titoli di debito	21.845	18.755	228.738
<i>di cui:</i> in valute non dell'area euro	3.453	1.378	==
Titoli di capitale	7.172	6.871	58.957
<i>di cui:</i> in valute non dell'area euro	1.130	1.171	==
Parti di O.I.C.R.	27.851	25.788	158.809
Altri strumenti finanziari	5.298	5.505	247

Cresce l'aggregato gestioni patrimoniali, per un effetto mercato (verificabile dalla neutralità sull'aggregato totale dei flussi di raccolta e rimborso)

AGENDA

1. Dati di sistema

2. Le dinamiche della raccolta bancaria



Il perimetro normativo di riferimento – *servizi di investimento*

4. Gestione della normativa quale fattore competitivo

5. Il risparmio gestito

6. Tecniche di gestione del portafoglio

7. Impatti sul sistema bancario e sulle sue regole dalla recente crisi

8. La riforma previdenziale – concetti

9. Tecniche di risk analysis applicate alla funzione creditizia

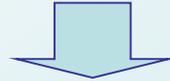
NORMATIVE CONSIDERATE

- Perimetro normativo sui **servizi di investimento**
- Normativa sugli **abusi di mercato**
- Normativa sulla **trasparenza** delle operazioni e dei servizi bancari – correttezza delle relazioni tra intermediario e cliente
- Normativa sull'**usura**
- Normativa sul **riciclaggio**

COSA E' LA DIRETTIVA COMUNITARIA MIFID

E' una Direttiva europea adottata anche in Italia che ha introdotto in tutta Europa dal 01.11.2007 regole uniformi per i mercati e gli operatori dei Paesi europei al fine di:

- **Tutelare gli investitori** ed uniformare le regole di condotta nei confronti dei clienti
- Rafforzare efficienza e **trasparenza dei mercati**
- Introdurre requisiti generali di **organizzazione e di controllo degli intermediari**



Contenuto:

- Informazioni di **carattere generale sulla banca**
- Informazioni sulla **classificazione della clientela**
- Informazioni sulla **best execution**
- Informazione sugli **incentivi** ricevuti / pagati
- Informazione sui **conflitti di interesse**
- Informazione sugli **strumenti finanziari e rischi connessi**



Tutte le informazioni rilevanti a fini Mifid sono raccolte all'interno di un unico documento per la clientela

PRINCIPALI DETTATI INTRODOTTI DALLA NORMATIVA PRIMARIA E SECONDARIA DI RECEPIMENTO DELLA NORMATIVA MIFID

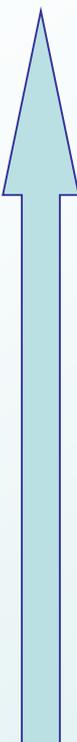
1. Classificazione della clientela: controparti qualificate, clienti professionali, clienti al dettaglio
2. Valutazione di adeguatezza / appropriatezza
3. Consulenza in materia di investimenti
4. Gestione di portafogli
5. Best execution

1. CLASSIFICAZIONE CLIENTELA

Uno dei principali obiettivi della Direttiva Comunitaria 2004/39/CE Mifid è la **protezione dell'investitore**, nella consapevolezza della presenza di asimmetrie informative e conoscitive tra intermediario e controparte

La classificazione prevista:

Livello di protezione decrescente

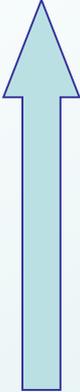


controparti qualificate	Soggetti espressamente indicati all'art. 6 comma 2 quarter del TUF e dall'art. 58 comma 2 del Reg. Intermediari 16190 del 29/10/09. E' pertanto una categoria chiusa	
clienti professionali	<p>Privati (all. 3 Reg. Intermediari):</p> <p>a) di diritto: (i) soggetti autorizzati o regolamentati ad operare sui mercati finanziari, (ii) imprese di grandi dimensioni aventi almeno 2 dei 3 requisiti: tot. bilancio \geq 20 mln €, fatturato netto \geq 40 mln €, fondi propri \geq 2 mln €</p> <p>b) su richiesta: clienti che soddisfano almeno 2 dei 3 requisiti: operazioni significative nel mercato in questione con frequenza media di 10 operazioni a trimestre negli ultimi 4 trim, valore portafoglio in strumenti finanziari \geq 500 mila €, lavorato nel settore finanziario per almeno un anno in posizione professionale che presupponga la conoscenza delle operazioni e dei servizi finanziari previsti</p>	<p>Pubblici:</p> <p>a) il Governo della Repubblica; la Banca d'Italia.</p> <p>b) Possono richiederlo le Regioni, le Province autonome di Trento e Bolzano, gli enti pubblici nazionali e regionali e soggetti assimilati, con i congiunti seguenti requisiti: a) entrate nell'ultimo rendiconto di gestione $>$ a 40 milioni di euro; b) aver effettuato operazioni sul mercato finanziario di valore nominale o nozionale complessivo superiore a 100 milioni di euro nel corso del triennio precedente la stipula del contratto; c) presenza in organico di personale addetto alla gestione finanziaria che abbia acquisito adeguate competenze, conoscenze ed esperienza in materia di servizi di investimento, ivi compresi quelli di gestione collettiva, e strumenti finanziari.</p>
clienti al dettaglio	Tutti gli altri (categoria più ampia)	

2. APPROPRIATEZZA / ADEGUATEZZA

La Direttiva Comunitaria 2004/39/CE Mifid (considerando 56) recita: “ è necessario prevedere **regole distinte per le modalità pratiche** della valutazione di adeguatezza (...) e della valutazione di appropriatezza (...). Tali valutazioni hanno un **ambito di applicazione diverso** per quanto riguarda i servizi di investimento ai quali si riferiscono e hanno **diverse funzioni e caratteristiche**”

Accesso ai servizi
finanziari decrescente



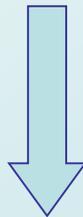
Appropriatezza (art. 41 e 42 Reg. Intermediari)	Informazioni sulla: <ol style="list-style-type: none">1. conoscenza ed esperienza nel settore di investimento rilevante per il tipo di strumento finanziario o di servizio
Adeguatezza (art. 39 e 40 Reg. Intermediari)	Informazioni sulla: <ol style="list-style-type: none">1. conoscenza ed esperienza nel settore di investimento rilevante per il tipo di strumento finanziario o di servizio2. situazione finanziaria3. obiettivi di investimento

3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – NORMATIVA MIFID

L'attività di consulenza in materia di investimenti non risultava soggetta al principio della riserva di attività, ossia poteva essere liberamente prestata da chiunque, sia in forma individuale, che in forma societaria.

A seguito dell'applicazione della nuova disciplina Mifid, la consulenza in materia di investimenti è tornata ad essere qualificata quale servizio di investimento soggetto a riserva di attività a favore degli intermediari abilitati

La motivazione della direttiva Mifid: *“per via della sempre maggior dipendenza degli investitori dalle raccomandazioni personalizzate è opportuno includere la consulenza in materia di investimenti tra i servizi di investimento che richiedono un'autorizzazione”*



Attività considerata come “delicata” dal momento che coinvolge, alla stregua degli altri servizi di investimento, direttamente il pubblico risparmio

3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – DEFINIZIONE E REGOLE

La definizione di consulenza in materia di investimenti è (cfr. art. 1 comma 5 septies del TUF):

- 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.

Il servizio di consulenza agli investimenti, come prescritto dall'art. 39 del Regolamento Intermediari, è soggetto a **valutazione di adeguatezza**, dove pertanto gli intermediari sono chiamati a ottenere dal cliente informazioni in merito alla conoscenza ed esperienza nel settore di investimento rilevante per il servizio, alla situazione finanziaria ed agli obiettivi di investimento.

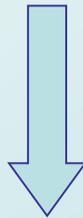
3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – COSA NON E' CONSULENZA? LA CONSULENZA GENERICA

Si ritiene pertanto che non sia consulenza una raccomandazione diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione, poiché non è personalizzata.

La consulenza generica, che non rientra nella definizione di consulenza quale servizio di investimento ha ad oggetto tipi di strumenti finanziari (non singoli strumenti finanziari). Tuttavia se l'impresa di investimento fornisce una consulenza generica ad un cliente in merito ad un tipo di strumento finanziario che essa presenta come adatto per tale cliente, e tale consulenza non è adeguata per tale cliente, è probabile che tale impresa violi la Mifid.

3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – RISCHIO DI NON CONFORMITÀ? CONSULENZA DI FATTO

Ad avviso della Consob: “*non è escluso, in via astratta, che i servizi di collocamento o di ricezione e trasmissione ordini (o di esecuzione di ordini o di negoziazione per conto proprio) siano posti in essere senza essere accompagnati da consulenza. Tuttavia, nel caso, l’intermediario deve approntare meccanismi (contrattuali, organizzativi, procedurali e di controllo) per rendere effettiva la conformazione dei propri collaboratori e dipendenti a contatto con la clientela a predefiniti modelli relazionali, nel presupposto che, di fatto, vista l’ampia nozione di consulenza resa dal legislatore in attuazione delle fonti comunitarie, può risultare elevato (specie quando si utilizzano forme di contatto non automatiche) il rischio che l’attività concretamente svolta sfoci nel presentare un dato strumento finanziario come adatto per quel cliente, integrando così la consulenza in materia di investimenti (..) mediante l’utilizzo di mezzi di contatto non automatici risulta allora normale che ai servizi esecutivi sia abbinata la consulenza (...)”*”



Consulenza di fatto → Rischio di non conformità cui è soggetto l’intermediario che non abilita un servizio di consulenza in materia di investimenti

3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – RISCHIO DI NON CONFORMITA’? ASPETTI LEGALI E REPUTAZIONALI

Si sottolinea inoltre come le coordinate normative di tale servizio rischiano di aumentare il rischio di conformità, nonché il rischio legale, degli operatori, anche per problematiche di conflitto di interesse nelle singole raccomandazioni operative.

Infine, un profilo di conformità da presidiare riguarda il comportamento riscontrato in alcuni player che, a seguito di un responso negativo di un test di adeguatezza (cui è soggetta la consulenza), permettono al cliente ugualmente di proseguire con l’esecuzione dell’ordine (su iniziativa del cliente) con la sottoscrizione di una manleva: detta prassi non sembra garantire gli intermediari dai rischi di conformità. Ci vuole l’effettiva volontà del cliente a procedere

3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – RISCHIO DI NON CONFORMITA'?

QUALI SANZIONI

Si evidenzia sul punto che:

- spetta all'intermediario (inversione dell'onere della prova) provare che la consulenza non è svolta,
- la consulenza è attività a responsabilità dell'intermediario svolta solo per il tramite delle reti,
- l'art. 190 del TUF sanziona lo sviluppo di consulenza senza averne l'autorizzazione con una ammenda pecuniaria compresa tra 2.500 Euro e 250.000 Euro,
- lo svolgimento di consulenza senza averne i requisiti è causa di inadempienza contrattuale dell'intermediario e quindi in caso di reclamo è soggetta a rimborso del danno,
- rischio legato all'inadeguatezza organizzativa determinabile da Banca d'Italia

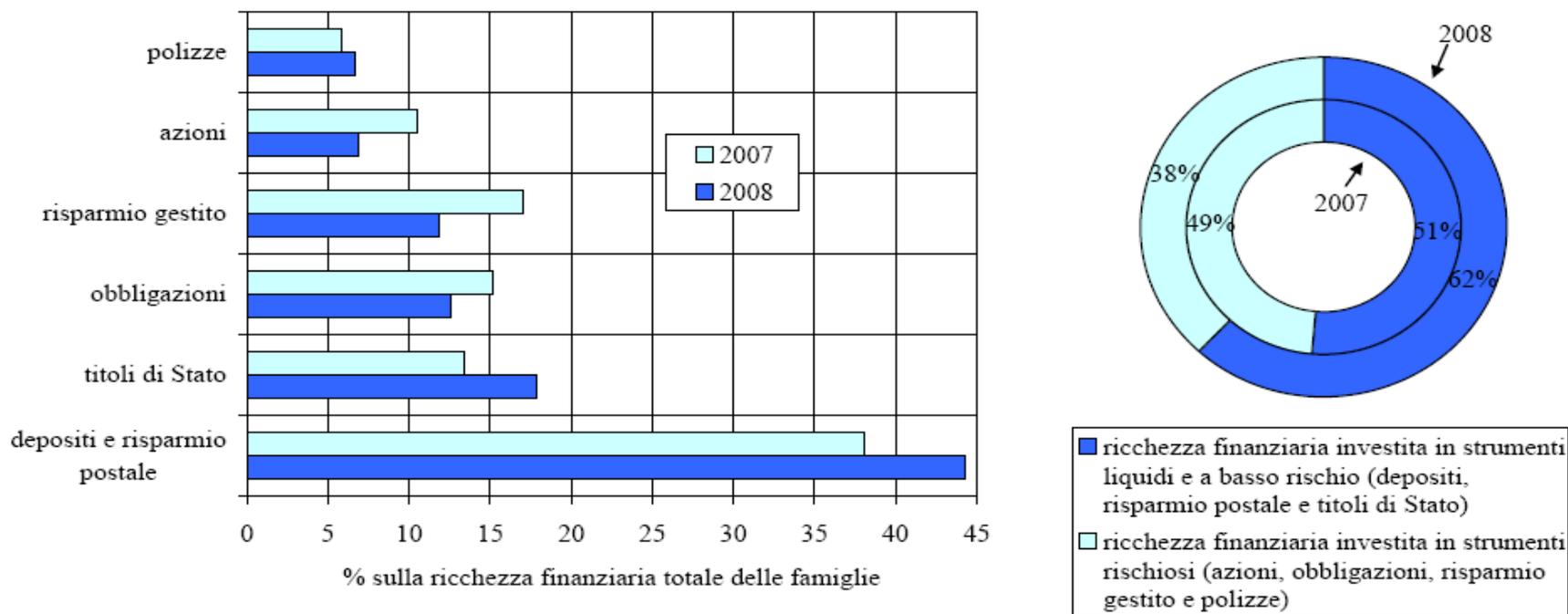
3. SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI – DIVERSI MODELLI A CONFRONTO



TECNICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE APPLICATE AL SERVIZIO DI CONSULENZA: PORTAFOGLIO INVESTITORI RETAIL

Fig. 1 – Composizione del portafoglio degli investitori *retail* in Italia

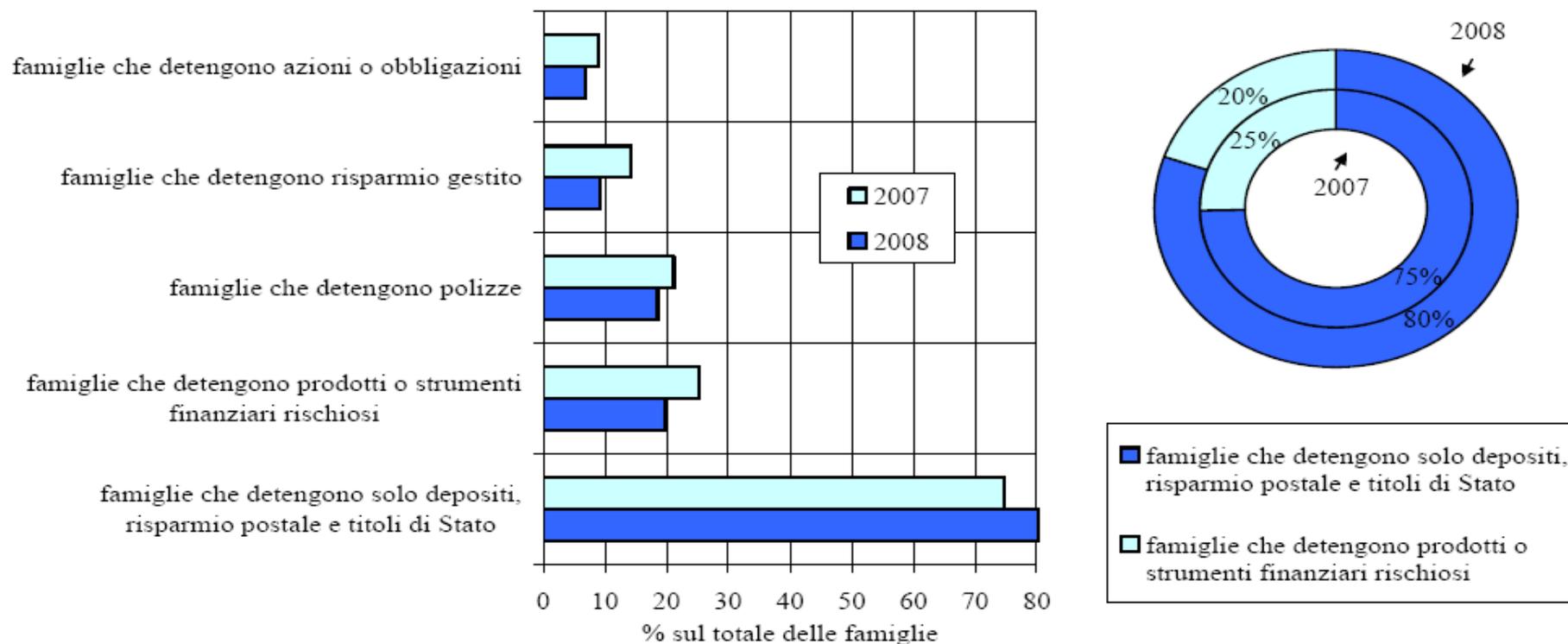
Ripartizione della ricchezza finanziaria totale degli investitori retail per tipologia di attività finanziarie



La crisi ha aumentato la quota di ricchezza finanziaria totale delle famiglie liquida o investita in strumenti a basso rischio

TECNICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE APPLICATE AL SERVIZIO DI CONSULENZA: ATTIVITA' FINANZIARIE INVESTITORI RETAIL

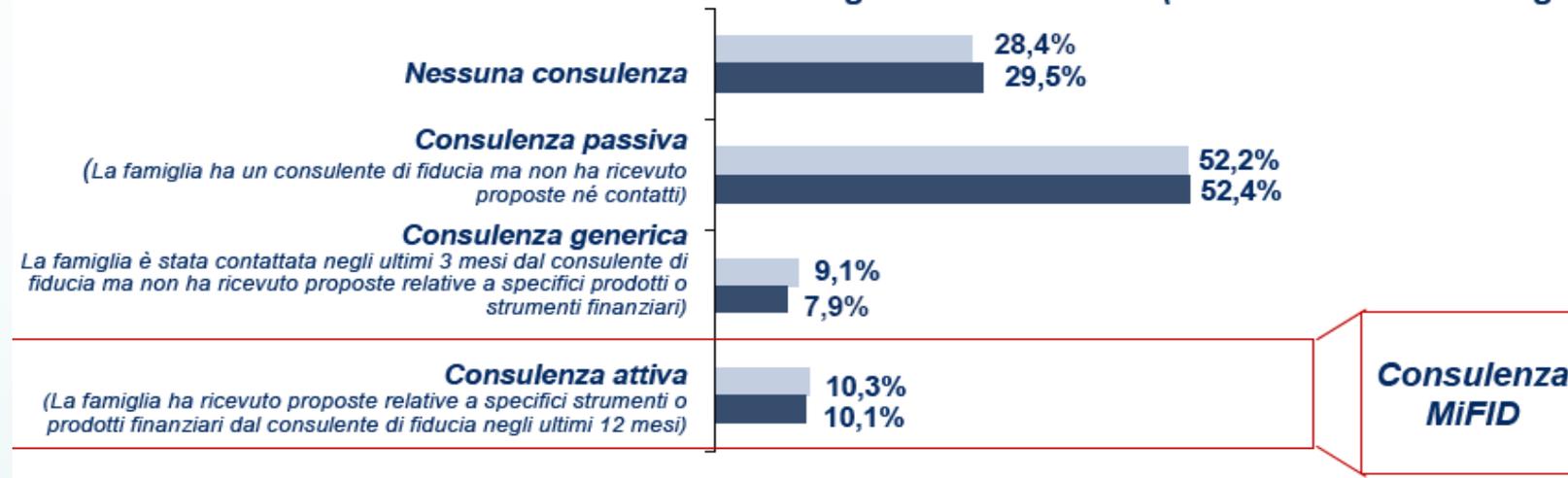
Fig. 2 – Attività finanziarie detenute dagli investitori retail



Fonte: elaborazioni su dati del sondaggio GfK Eurisko su un campione di circa 2.500 famiglie italiane. La quota delle famiglie che detengono solo depositi e titoli di Stato include quelle che detengono solo circolante (cosiddette *unbanked*). La voce depositi e risparmio postale include i depositi in c/c bancari e postali, i libretti di risparmio bancari e postali, i depositi in valute diverse dall'euro, i pronti contro termine, i certificati di deposito. La voce risparmio gestito include fondi comuni e Sicav italiani ed esteri, programmi di accumulo (Pac), gestioni patrimoniali mobiliari (Gpm) e in fondi (Gpf), programmi misti polizze-fondi, servizi di gestione della liquidità. La voce polizze include le polizze del ramo III e V, i prodotti a capitalizzazione, le polizze multiramo, i piani pensionistici integrativi e i fondi pensione.

TECNICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE: DIFFUSIONE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA PRESSO I RISPARMIATORI RETAIL

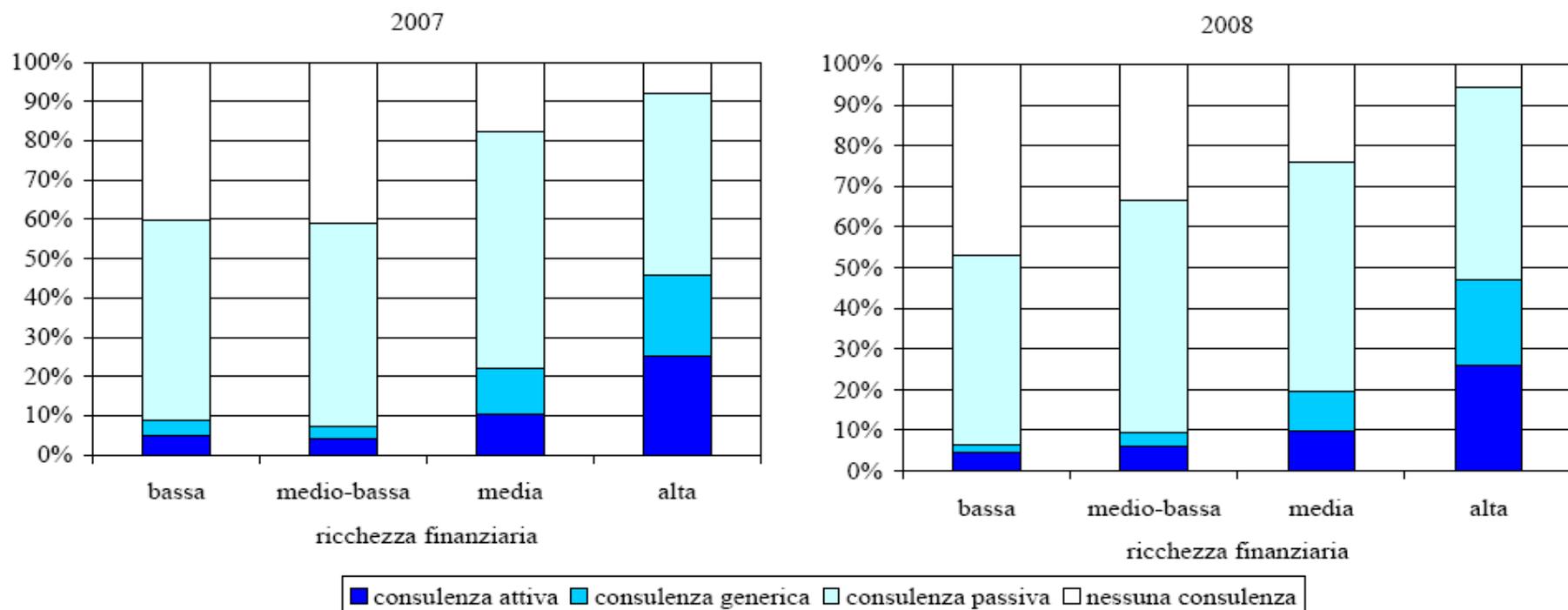
*Diffusione dei servizi di Consulenza finanziaria fra gli investitori retail (% sul totale delle famiglie)**



71% delle famiglie ha un consulente, ma solo il 7,9% ha ricevuto una consulenza attiva su uno specifico strumento.

TECNICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE: DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA FINANZIARIA E DEI SERVIZI DI CONSULENZA

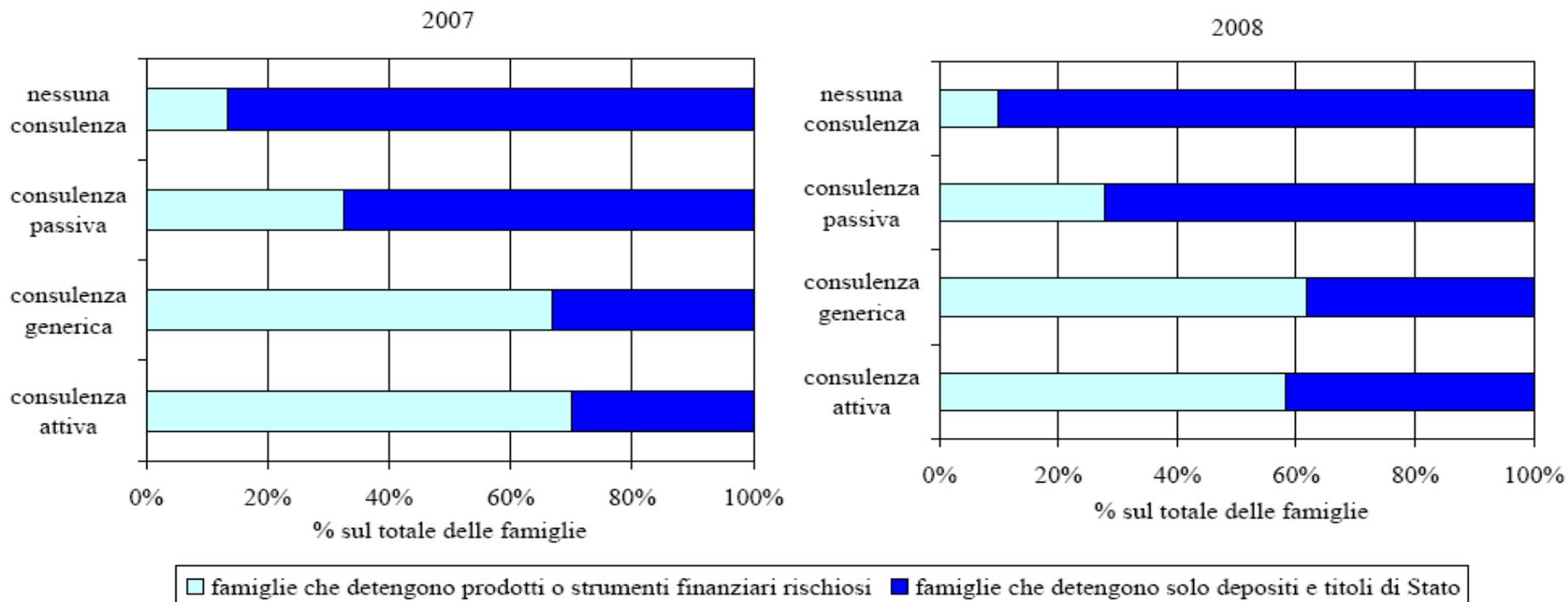
Fig. 4 – Distribuzione degli investitori *retail* in funzione della ricchezza finanziaria e dei servizi di consulenza ricevuti



La ricchezza finanziaria è direttamente correlata al servizio di consulenza, solo il 10% delle famiglie con ricchezza finanziaria bassa (nel primo quartile della distribuzione della ricchezza delle famiglie) riceve servizi di consulenza attiva o generica

TECNICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE: RELAZIONE TRA CONSULENZA FINANZIARIA E PARTECIPAZIONE AL MERCATO FINANZIARIO

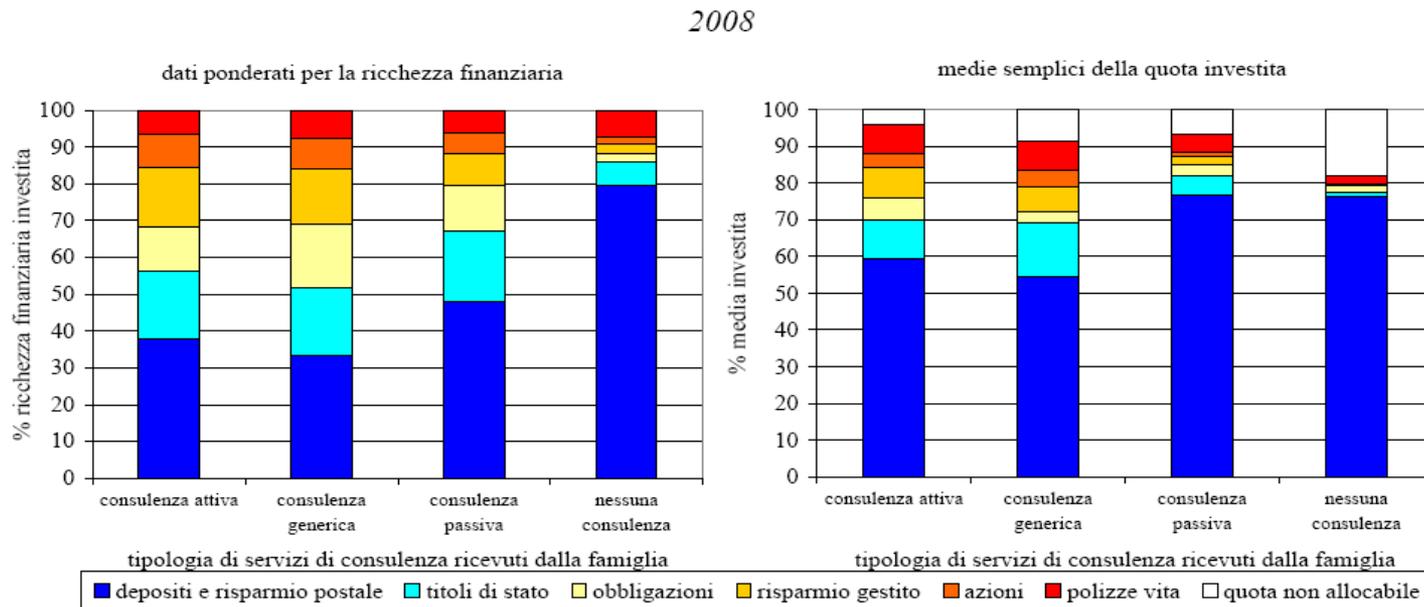
Fig. 9 – Percentuale di investitori *retail* che partecipano al mercato finanziario in funzione dei servizi di consulenza ricevuti



Il tasso di partecipazione al mercato finanziario da parte delle famiglie che ricevono servizi di consulenza attiva o generica è pari circa al 60% contro un tasso di circa il 28% fra le famiglie in situazione di consulenza passiva e del 10% circa delle famiglie che non ricevono servizi di consulenza

TECNICHE DI FINANZA COMPORTAMENTALE: RAPPORTO TRA CONSULENZA FINANZIARIA E PORTAFOGLIO DEGLI INVESTITORI RETAIL

Fig. 10 – Composizione del portafoglio degli investitori *retail* in funzione del servizio di consulenza ricevuto



Fonte: stime su dati del sondaggio GfK Eurisko su un campione di circa 2.500 famiglie italiane. La voce depositi include i certificati di deposito. La voce depositi e risparmio postale include i depositi in c/c bancari e postali, i libretti di risparmio bancari e postali, i depositi in valute diverse dall'euro, i pronti contro termine, i certificati di deposito. La voce risparmio gestito include fondi comuni e Sicav italiani ed esteri, programmi di accumulo (Pac), gestioni patrimoniali mobiliari (Gpm) e in fondi (Gpf), programmi misti polizze-fondi, servizi di gestione della liquidità. La voce polizze include le polizze del ramo III e V, i prodotti a capitalizzazione, le polizze multiramo, i piani pensionistici integrativi e i fondi pensione. La ricchezza finanziaria non include il circolante.

Consulenza=maggiore diversificazione