

SOLUZIONI PER LA CONSULENZA

Consulenza Avanzata e Consulenza Base non sono mai state così integrate

Consulenza di portafoglio per clientela **private** e **retail**

Soluzione modulare ed integrata con il sistema informativo che prevede anche la possibilità di utilizzare dei **moduli custom/esterni**.

IL NOSTRO TARGET: CLIENTELA PRIVATE E RETAIL

Le opportunità di business racchiuse nel servizio di Consulenza trovano risposta nell'offerta di CSE; infatti permette agli Istituti di erogare la Consulenza alla clientela **private** ed alla clientela **retail**, attraverso soluzioni modulari ed efficaci caratterizzate da:

- **integrazione** real time con il Sistema Informativo
- **adattabilità** al modello di advisory specifico di ogni Istituto

ARCHITETTURA PER LA CONSULENZA

*Moduli del sistema legacy
per le attività non core*

L'architettura CSE sfrutta le funzionalità del sistema legacy per la gestione delle **attività "non core"**, che sono gestite sfruttando al meglio le economie di scala:

- Contrattualistica, Questionario e Profilazione cliente
- Inserimento ordini automatizzabile a partire dalla Proposta di consulenza
- Calcolo commissioni di advisory (ad es. su patrimonio medio)
- Registro della Consulenza
- Rendicontazione integrata
- Monitoraggio e presidio dei clienti in consulenza

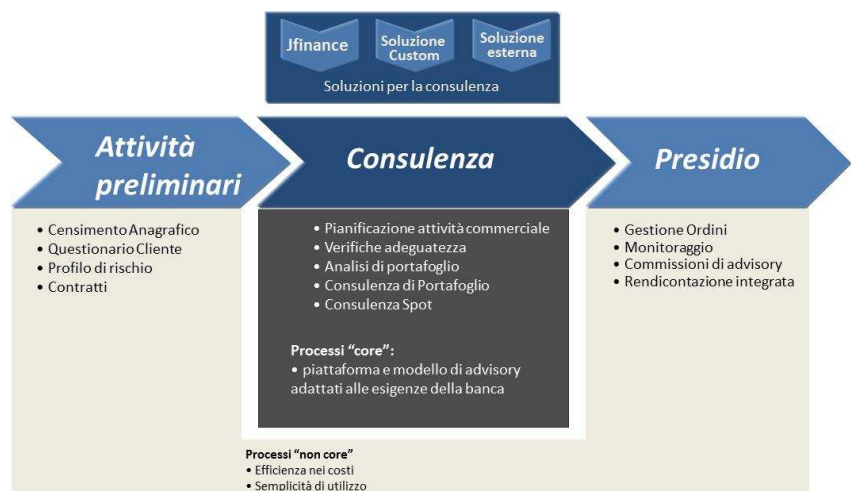
*Soluzioni consortili o custom
per le attività core del
processo di Consulenza*

Per la gestione delle attività che rappresentano il **nucleo del processo di consulenza**:

- Analisi patrimoniale, Calcolo Performance e Indicatori di Rischio
- Asset Allocation – consulenza
- Valutazione di adeguatezza della proposta di consulenza

gli utenti potranno adottare:

- **Jfinance**: la piattaforma **standard** offerta da CSE
- **soluzioni di mercato o proprietarie** che CSE provvederà ad integrare all'interno del sistema (in farm presso CSE o remote - presso l'utente).



TIPOLOGIE DI CONTRATTI

- **consulenza base** (o spot): rivolta principalmente alla clientela **retail**, consiste nella raccomandazione di un **singolo prodotto finanziario**, non richiede un contratto di custodia e amministrazione specifico;

- **consulenza avanzata** (o di portafoglio): adatta sia alla clientela **retail** che alla clientela **private**, prevede la formulazione di una proposta di consulenza in termini di **portafoglio modello target** in linea con:
 - **obiettivi d'investimento** e **classe dimensionale** del cliente
 - **adeguatezza al profilo di rischio**

JFINANCE: PUNTI DI FORZA

Analisi patrimoniale

Jfinance prevede un modulo di Analisi patrimoniale caratterizzato da

- integrazione **real time** con il sistema informativo e con i dati di mercato e statistici, che consente di analizzare la situazione complessiva degli investimenti del cliente (o di gruppi di clienti), rappresentando il patrimonio secondo viste e report personalizzabili dal consulente;
- calcolo delle **performance** secondo le metodologie: MwRR, TwRR, IRR.
- Calcolo **Value-at-risk (VAR)**
- Analisi flussi finanziari prospettici

Asset Allocation

La costruzione della proposta di consulenza avviene tramite le funzioni:

- **Asset Allocation Statica**: si basa sui portafogli predisposti dalla Direzione Commerciale e Finanza;
- **Asset Allocation Dinamica**: il consulente dispone di un elevato grado di libertà nella costruzione della proposta di consulenza a partire da un portafoglio modello definito in termini di **asset class dinamiche**: la scelta dei titoli (e delle relative % di investimento) è discrezionale a partire da focus list selezionate dall'ufficio centrale; è data facoltà al cliente di discostarsi dal portafoglio proposto con scelte autonome.

Adeguatezza

Al termine del processo viene valutata l'**adeguatezza** della proposta, in base ad un algoritmo che rileva la rischiosità di portafoglio (calcolata sul Var o su indicatori sintetici di rischio) e a controlli qualitativi (ad esempio verifica di concentrazione).

Dispositività e tracciabilità

La proposta di consulenza viene attestata sul Registro delle Consulenza a partire dal quale è possibile inserire automaticamente le relative disposizioni, in modo da ridurre al minimo l'operatività dell'utente, consentendo al tempo stesso che le due fasi del processo possano essere gestite da due strutture separate.

FOLLOW UP

Analisi e monitoraggio ex-post

La consulenza di portafoglio rappresenta un'ottima opportunità per consolidare il rapporto tra il cliente e il consulente.

Quando il portafoglio del cliente è stato definito e il processo di consulenza concluso, il portafoglio viene sottoposto a **monitoraggio periodico**, per rilevare:

- l'evoluzione del rischio del portafoglio e la conformità al rischio del cliente;
- la dinamica del portafoglio nel tempo in termini di controvalore e rendimento, al fine di rilevarne andamenti anomali
- la rilevazione dei singoli strumenti presenti in portafoglio.

La consolle di monitoraggio evidenzia gli eventuali alert: il consulente potrà valutare se fissare un nuovo appuntamento con il cliente e risolvere direttamente la situazione anomala.

Rendicontazione

Il **rendiconto** dell'attività di consulenza previsto dalla normativa – oltre ad essere stampabile come documento a sé stante – può essere inserito all'interno di un più ampio Rendiconto della posizione complessiva del cliente che integra e sostituisce i tradizionali Estratti Conto Titoli e Conto Corrente.