

Milano, 1 agosto 2007

Spett.le **BANCA**

Egr. Presidente

Egr. Direttore Generale

MiFidO - Consulenza Finanziaria

La normativa MiFID (Market in Financial Instruments Directive), ormai prossima all'avvio, incide in modo sostanziale sulla operatività quotidiana della Banca verso la propria Clientela.

Un aspetto innovativo è rappresentato dalla disciplina della *consulenza finanziaria* che da servizio accessorio diventa servizio d'investimento. In pratica il suo esercizio nei confronti del pubblico, ora libero, sarà sottoposto ad autorizzazione amministrativa.

Il legislatore comunitario evidenzia infatti l'importanza del servizio di consulenza, come leggiamo nelle prime considerazioni della Direttiva: *"per via della sempre maggiore dipendenza degli investitori dalle raccomandazioni personalizzate, è opportuno includere la consulenza in materia di investimenti tra i servizi di investimento che richiedono un'autorizzazione"*.

Un'altra novità importante è rappresentata dall'inducement, - incentivi pagati all'intermediario da un soggetto diverso dal cliente - che pone seri interrogativi sui collocamenti, in particolar modo obbligazionari, e le implicazioni "a cascata" sulle gestioni e le negoziazioni titoli.

Attualmente il collocamento di un titolo obbligazionario o similare rende, in termini di commissioni di collocamento dal soggetto "collocatore" al venditore (banca o sim), una percentuale a seconda della struttura sottostante. La Mifid impone, pena il divieto, che le commissioni percepite dall'intermediario "fuori" dalla relazione con il cliente, devono migliorare il servizio reso e notificate al cliente stesso.

La Newsoft, per superare le complessità operative introdotta da tale normativa, ha realizzato il prodotto **MiFidO** offrendo al Consulente Finanziario strumenti concreti per esercitare al meglio e in pieno rispetto MiFid, la propria funzione.

Nell'ambito di questa nuova sfida la Newsoft ha avviato una collaborazione con KPMG Advisory che, nelle progettualità realizzative, può completare il supporto ai clienti con le sue specifiche professionalità nel controllo della compliance, nell'organizzazione dei processi, nella definizione dei questionari per il personal financial planning, nella profilazione dei rischi, nella formazione del personale, ecc..

Allego una breve descrizione del progetto **Mi Fido** che spero possa essere di complemento al vostro iter decisionale e resto a disposizione per qualsiasi approfondimento.

Distinti saluti.

NEWSOFT srl
Il Direttore Generale
Adalberto Perrone

Mi FIDO

APPLICAZIONE SOFTWARE
PER LA CONSULENZA FINANZIARIA
IN OTTICA MIFID

MiFID

Markets *in* Financial Instruments Directive

MiFid e' la direttiva 2004/39/Ce relativa ai mercati degli strumenti finanziari, che sostituisce e abroga la direttiva del 1993 sui servizi di investimento dei valori mobiliari. La MiFid ha come scopo la creazione di un mercato unico dei servizi finanziari.

Sinteticamente, la direttiva apre alla concorrenza e cancella il monopolio delle Borse sulle contrattazioni delle azioni quotate; nei paesi UE le compravendite mobiliari potranno essere eseguite anche in un sistema multilaterale di negoziazione (SMN) -Multilateral Trading Facilities- e da parte degli intermediari (banche e imprese di investimento).

Introduce l'obbligo di informativa da parte di SMN e borse riguardo le quotazioni dei titoli, così come la best execution e determinate regole di comportamento pre-trade nei confronti della clientela.

CONSULENZA

La direttiva MiFID introduce la **consulenza** tra i **servizi di investimento** e definisce *"consulenza in materia di investimenti" come "la prestazione di raccomandazioni **personalizzate** ad un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa dell'impresa di investimento, riguardo ad una o più operazioni relative a strumenti finanziari"* (art. 4, paragrafo 1, punto n. 4 della Direttiva 2004/39/CE).

Essa diventa pertanto un'**attività riservata**. Nella prestazione del servizio di consulenza, la direttiva garantisce all'investitore un grado di **tutela** molto elevato: il consulente è obbligato ad acquisire tutte le informazioni necessarie a valutare l'adeguatezza delle raccomandazioni prestate.

È necessario identificare l'attività di consulenza in modo da poterla chiaramente distinguere dalla fornitura di consigli generici attraverso le reti di distribuzione, e chiarire l'ambito di applicazione degli obblighi più rigorosi: nel rispetto della delega, la prestazione del servizio di consulenza è consentita **anche alle persone fisiche**;

è istituito l'**albo dei consulenti finanziari** tenuto da un organismo di natura associativa, che ha anche compiti di vigilanza sui consulenti e sanziona le violazioni delle norme con la sospensione o la radiazione dall'albo;

la CONSOB detta la regolamentazione sui consulenti finanziari e sul funzionamento dell'organismo, che è anche sottoposto alla sua vigilanza.

Sul piano strettamente letterale, quindi, la norma non prevede altri requisiti se non il concetto di "personalizzazione" della raccomandazione tuttavia tra i requisiti impliciti emerge il fatto che il servizio venga prestato dietro pagamento di un corrispettivo nonché il fatto che la consulenza sia "oggettiva" e cioè fornita in assenza di conflitti d'interessi.

*"Se io pago per una consulenza mi aspetto che il consulente sia libero di consigliarmi la soluzione per me ideale rispetto a **tutte** le soluzioni possibili".*

CONFLITTI D'INTERESSE

Gli intermediari sono obbligati ad adottare ogni misura ragionevole per identificare i conflitti di interesse e per gestirli in modo da evitare che incidano negativamente sugli interessi dei clienti. Se le **misure adottate per la gestione** dei **conflitti di interesse** non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, gli intermediari **informano chiaramente** i clienti, prima di agire per loro conto, della natura generale e delle fonti dei conflitti di interesse.

ADEGUATEZZA E APPROPRIATEZZA

Interessante è il modo nel quale la direttiva utilizza come strumento di protezione la trasmissione al cliente di una serie di informazioni, necessarie per comprendere il profilo di rischio delle operazioni poste in essere. Questo requisito trova seguito in due distinti obblighi: l'**adeguatezza** e l'**appropriatezza**. Le società di investimento dovranno verificare tramite test che i servizi prestati siano idonei. L'applicazione dell'obbligo di adeguatezza e appropriatezza dipenderà dalla tipologia di servizio che l'impresa fornirà al cliente. Nello specifico si procederà al test di adeguatezza in caso di fornitura di servizi di consulenza e/o gestione di portafoglio. Si procederà nel test di appropriatezza per la fornitura dei servizi di negoziazione, raccolta e trasmissione ordini, nonché di strumenti finanziari. E' possibile fornire un servizio di pura execution only per i quali NON è prevista la verifica del test di appropriatezza con delle limitazioni: i servizi di execution only possono essere prestati solo in relazione a strumenti non complessi; la richiesta deve partire dal cliente.



NEWSOFT da 30 anni sviluppa applicativi ad alto valore aggiunto ed ha maturato elevate e riconosciute competenze nell'area finanza e nella business intelligence.

Con il proprio laboratorio scientifico, con l'ausilio del mondo accademico e con la consulenza di esperti del settore **NEWSOFT** porta sul mercato soluzioni innovative, efficienti ed efficaci.

Le funzioni finanziarie di **SIAF** e **Orizzonte**, le logiche commerciali di **SALES** e le nuove tecnologie adottate danno origine a **Mi Fido** che offre al consulente gli strumenti indispensabili affinché il cliente, oltre ad essere consigliato, si senta soprattutto tutelato e che nel rapporto Cliente/Consulente si rafforzi un sentimento di *fiducia*.

Le dinamiche della Consulenza è bene che siano improntate sulla chiarezza delle informazioni e dei modelli adottati. La salvaguardia degli interessi del cliente passa soprattutto da una puntuale e rigorosa rilevazione di informazioni extra-economiche necessarie, e a volte indispensabili, per una corretta valutazione:

- delle opportunità offerte dalle singole operazioni
- degli equilibri che si vengono a creare o a danneggiare.

La soluzione **NEWSOFT** consiste nell'integrare in un unico prodotto, Web based, tutte le aree funzionali coinvolte in un processo aziendale che, a partire dall'attività di profilazione di un cliente, sia finalizzato nella produzione/registrazione di tutta una serie di "raccomandazioni" personalizzate relative ad un investimento in attività finanziarie.

Il prodotto è ripartito logicamente in sezioni distinte comunque tra loro correlate:

Personal Financial Planning (PFP):

L'applicativo **Mi Fido** ha sviluppato uno strumento che consente una pianificazione finanziaria finalizzata al raggiungimento di "raccomandazioni" "adequate" al conseguimento di determinati obiettivi reddituali coerenti con le aspettative di rischio del cliente. Scopo del PFP è l'attribuzione di un appropriato livello di rischio. Sono all'uopo predisposti dei questionari (sequenziali e/o condizionati) per il monitoraggio della situazione anagrafico-reddituale del cliente. Un algoritmo matematico restituisce l'appropriato livello di tolleranza al rischio in base a dei pesi che sono associati ad ogni domanda di ciascun questionario. Attraverso i questionari condizionati si possono costruire dei percorsi, influenzati dalle risposte del cliente, che conducono all'individuazione del profilo di rischio più appropriato. Sia i questionari che gli algoritmi sono parametrizzabili a cura dell'utente. L'attività di monitoraggio è disponibile sia per clienti già censiti con o senza rapporti attivi, che per clienti potenziali mediante simulazioni personalizzate. Tutte le informazioni raccolte in capo ai soggetti, siano essi già censiti o potenziali, sono registrate nella sezione "Scheda Cliente" con apposita codifica e possono essere in seguito variate e integrate.

Scheda Cliente:

E' rappresentata dal database di "anagrafe commerciale" vero e proprio in cui vengono registrati:

- il rapporto di consulenza di un cliente effettivo. Vi sono memorizzate l'esito delle attività di profilazione con il corredo dei relativi questionari così come restituito dal PFP
- il rapporto di consulenza di un cliente potenziale. Anche in questo caso è presente la memorizzazione dell'esito della profilazione e dei relativi questionari così come restituito dalla simulazione (PFP con appropriata codifica)

Da questa sezione è possibile produrre ed archiviare il contratto di consulenza da sottoporre al cliente per la firma.

L'applicativo consente a tale livello anche:

- la variazione di un rapporto già censito su richiesta del cliente stesso (modifiche volontarie al livello di rischio attribuito o variazioni anagrafiche/redditali sopraggiunte etc..) registrando data ed ora di tale variazione
- la consultazione dell'elenco dei rapporti attivi per clienti già censiti presso la stessa o altra banca (acquisibili automaticamente da procedure terze o manualmente)
- la consultazione delle consulenze prestate nel tempo con il relativo patrimonio informativo di cui si disponeva al momento della raccomandazione

Asset Allocation:

Racchiude l'insieme degli algoritmi matematico finanziari che servono a determinare:

- Rischio e Rendimento del Portafoglio del cliente;
- Calcolo dei portafogli efficienti sviluppati sulle asset classes della banca. E' possibile vincolare, con % di minimo e massimo sui singoli asset, la composizione percentuale del portafoglio stesso. Tale modalità è parametrizzabile a cura dell'utente. L'algoritmo utilizzato dalla procedura è quello sviluppato da Sharpe.
- Calcolo dei portafoglio ottimale del cliente coerente con il profilo di rischio assegnato nell'area di PFP. In questo caso la procedura parte dalla composizione del portafoglio realmente posseduto dal cliente, già censito nell'area scheda cliente, e ricalcola un portafoglio ottimale nel quale é possibile come nel punto precedente vincolare con % di minimo e massimo la composizione dello stesso scartando naturalmente tutte le proposte non coerenti con il suo profilo di rischio.

Anche in questo caso l'algoritmo utilizzato è quello di Sharpe.

- Calcolo di un portafoglio modello su di un cliente potenziale non ancora censito. L'applicativo è in grado di effettuare delle simulazioni anche su clienti potenziali, senza un rapporto attivo, creando all'occorrenza un portafoglio modello sviluppato con vincoli % di composizione adeguati alle specifiche esigenze del cliente.
- Calcolo degli indici di performance del portafoglio quali l'indice di Sharpe, Treynor, etc

E' disponibile inoltre una versione semplificata di tali algoritmi, sviluppata internamente, che permette una più immediata comprensione grafica e gestionale delle logiche sottostanti tali modelli.

Resta inteso che tali algoritmi vengono alimentati con i dati registrati sia nativamente all'interno dell'applicativo stesso, Scheda cliente e PFP con la lettura della posizione finanziaria del cliente e del relativo profilo di rischio, sia automaticamente con dati esogeni disponibili da Info Provider esterni o da Procedure terze (serie storiche di quotazioni su singoli asset, matrici di correlazioni etc.)

Archiviazione Raccomandazioni:

E' la sezione in cui è finalizzato tutto il processo descritto nei punti precedenti.

Infatti le attività di selezione/registrazione dell'appropriato livello di rischio e di sviluppo di un portafoglio ottimizzato e adeguato coerentemente con le caratteristiche finanziarie di ogni cliente, si concludono con una serie di "proposte" o "raccomandazioni".

Queste per la loro natura stessa di consulenza non rivestono carattere imperativo, non derivano infatti da esse proposte automatiche di acquisto/vendita, ma devono comunque poter essere registrate per consentire di verificarne ex post il loro livello di congruità.

L'applicativo **Mi Fido** oltre a consentire la registrazione con data ed ora delle proposte derivanti dal processo descritto in precedenza è in grado in oltre di recepire lo stato degli ordini eventualmente impartiti dal cliente presso la stessa o altra banca.