

advisor

Il newsmagazine della consulenza finanziaria

- **Fondi:**
volano
gli emergenti
- **Assoreti:**
fare quadrato
sulla professione
- **Gestori:**
assenti
ingiustificati
in assemblea
- **Workstation:**
come funzionano
e dove trovarle

Paolo Galli,
country manager
per Italia e Spagna
di Brainpower

Paolo Galli

**Software
per la consulenza**

La tecnologia cambia volto al financial planner

di Luca Damiani

Viaggio tra i software dedicati alle reti e ai private banker

Capire i bisogni dei clienti, identificare e disegnare per ogni profilo di rischio una corretta asset allocation, monitorare costantemente la situazione dei portafogli, essere in grado di dare delle rendicontazioni aggiornate in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo. Sono queste le esigenze primarie del promotore finanziario e del private banker a cui la tecnologia intende rispondere. Sul mercato sono molte le società tecnologiche che hanno sviluppato dei software o delle soluzioni applicative destinate a Sim, banche private e consulenti finanziari indipendenti. E tutte hanno alla fine il medesimo scopo: facilitare il financial planner nella gestione della relazione con il cliente attraverso una riduzione dei costi, di tempo e soprattutto di possibili errori. Non bisogna infatti dimenticare che lo scoppio della bolla tecnologica è costata molto cara a quei promotori e consulenti che, seguendo le mode del momento e improvvisandosi gestori, avevano costruito dei portafogli non adeguati ai veri profili di rischio dei propri clienti, utilizzando strumenti di investimento focalizzato sul settore internet. È anche per questo che le banche e le Sim, al fine di controllare i propri canali commerciali, si sono rivolte alla tecnologia mettendo a disposizione delle proprie reti di vendite dei percorsi guidati in modo da far sbagliare il meno possibile il promotore o il private banker.

Le soluzioni tecnologiche disponibili sul mercato intervengono nei tre mo-

menti principali della consulenza finanziaria. Innanzitutto quello della profilazione del cliente. Sono stati sviluppati degli strumenti informatici che consentono al promotore di "clusterizzare" il cliente in base al proprio grado di avversione al rischio e formulare un'offerta ad hoc. Si passa quindi al secondo, quello della costruzione del portafoglio che avviene attraverso l'aggregazione di dati relativi ai vari strumenti di investimento presenti sul mercato. È evidente come in questa fase la tecnologia sia l'unico strumento che consenta di poter sfruttare una serie di dati, sia storici sia anagrafici, attraverso la razionalizzazione delle informazioni relative a azioni, obbligazioni, fondi comuni, emittenti, mercati e settori. Per poi arrivare alla fase di manutenzione dei portafogli. Sono sempre più numerosi sul mercato software all'interno dei quali sono previsti dei moduli tra-

mite i quali i promotori o i private banker effettuano analisi di rendimento e rischio del cliente.

Solitamente tali moduli prevedono un sistema di alert che danno la possibilità alla direzione commerciale della banca o del-

la rete di segnalare al private banker o al promotore i portafogli che si discostano dal profilo rendimento/rischio del cliente e per i quali sono necessari operazioni di investimento e disinvestimento. D'altra parte, la mission di un consulente finanziario è quella di individuare il benchmark del cliente e tenerlo ben presente in tutti gli aspetti della relazione. «Il cuore dell'approccio da noi proposto sta nel ruolo che l'insieme del mercato (cliente-intermediari-organismi di controllo) richiede sempre più all'operatore» sottolinea **Ciro Andrea Napoletano**, socio e responsabile marketing e sviluppo di **Progetica**.

«Ovvero quello di individuare il benchmark del cliente, tale da consentire un coerente utilizzo degli strumenti messi a punto dalle fabbriche di prodotto, investimento, previdenza e mutui». Progetica è una società di consulenza indipendente che progetta e realizza sistemi integrati di cultura e strumenti quantitativi per gli attori dei mercati finanziari e assicurativi.

Occorre però sottolineare che le soluzioni presenti sul mercato intervengono anche su altri aspetti del lavoro di un financial planner. Esistono infatti dei moduli in cui è possibile effettuare una gestione dei contatti, grazie alla quale è possibile parametrare il tempo dedicato ai clienti in base all'ammontare di patrimonio che ognuno di loro "affida" al promotore, il quale potrà così rendersi maggiormente conto di quei rapporti che, in termini tempo speso, danno maggiori benefici.

Tale parametrizzazione avviene in base a dei vincoli fissati dal management o direzione commerciale della società mandante. Ne è un esempio Winstock Suite 2000, la proposta della società piacentina **H&S**. Si



Ciro Andrea Napoletano,
socio e responsabile marketing
e sviluppo di Progetica

tratta di un software per la gestione della clientela (Crm, client relationship management) destinato a reti di promotori finanziari, private banker, negozi finanziari e agenzie di assicurazioni. È un'applicazione client server, fruibile sia online sia offline. È costituito da vari moduli dedicati alle varie fasi di una consulenza finanziaria, dalla pianificazione a quella della costruzione dell'asset allocation personalizzata, fino all'analisi del portafoglio del cliente. Winstock 2000 consente al promotore di soddisfare le richieste informative dei propri clienti, non solo collegandosi a internet, ma anche attraverso l'utilizzo del proprio palmare. Sono inoltre previsti dei moduli tramite i quali la direzione commerciale della banca può gestire i contratti, procedere al calcolo delle provvigioni dei promotori e essere costantemente ag-

giornata dei volumi di raccolta. Anche in questo caso emerge come la tecnologia dia la possibilità alle società di intermediazione finanziaria di controllare il canale commerciale e di gestirlo, non solo dal punto di vista commerciale, ma anche dal punto di vista amministrativo.

Negli ultimi tempi le società che propongono software o soluzioni applicative destinate al financial planning hanno lanciato sul mercato dei moduli dedicati al tema della previdenza complementare. Un settore su cui quasi tutte le reti stanno puntando. Ne è un esempio Previblu, il sistema informatico creato da **Sydema**, società appartenente al **gruppo IAMA**, specializzata in soluzioni informatiche per il mercato bancario e assicurativo. Previblu interviene in tutte le fasi del processo consulenziale e consente, tra le varie possibilità, di cal-

colare la scopertura previdenziale a seconda della categoria di appartenenza del soggetto richiedente, di fare una stima della scopertura rispetto al reddito attuale o atteso, di stimare gli effetti dell'adesione a un fondo pensione di categoria o, in alternativa, a un fondo pensione aperto o a un pip. Inoltre, in relazione al reddito, all'eventuale adesione a fondi chiusi, e, nel caso di lavoratori dipendenti, alla parte di Tfr investita, Previblu indica gli spazi ancora disponibili per far godere appieno il cliente dei benefici fiscali introdotti dalla normativa in vigore dall'inizio del 2001.

Advisor ha voluto capirne di più intervistando le società che producono software e chiedendo loro come l'utilizzo di tali applicativi possa cambiare la figura del consulente finanziario. (riproduzione riservata)