

Il termometro dei mercati finanziari (12 Febbraio)

a cura di *Emilio Barucci e Daniele Marazzina*

13/02/2021 09:56:13

L'iniziativa di Finriskalert.it "Il termometro dei mercati finanziari" vuole presentare un indicatore settimanale sul grado di turbolenza/tensione dei mercati finanziari, con particolare attenzione all'Italia.

Il termometro dei mercati finanziari						
12-Feb-21	Legenda					
Valutazione complessiva		Calma		↑	miglioramento	
				↔	stabile	
		Tensione		↓	peggioramento	
Mercati italiani	12-Feb		5-Feb	29-Jan	22-Jan	15-Jan
Rendimento borsa italiana	1.42	↓	7.00	-2.34	-1.31	-1.81
Volatilità implicita borsa italiana	23.01	↑	23.52	26.06	22.54	22.95
CDS principali banche 10Ysub	314.94	↑	319.62	334.45	332.84	333.17
Tasso di interesse ITA 2Y	-0.43	↓	-0.42	-0.36	-0.27	-0.37
Spread ITA 10Y/2Y	0.92	↔	0.96	1.01	0.98	0.95
Mercati europei	12-Feb		5-Feb	29-Jan	22-Jan	15-Jan
Rendimento borsa europea	1.09	↓	5.01	-3.36	0.08	-1.25
Volatilità implicita borsa europea	18.44	↓	18.15	23.32	18.64	18.89
Rendimento borsa ITA/Europa	0.33	↓	2.00	1.02	-1.39	-0.56
Spread ITA/GER	0.92	↑	0.99	1.17	1.22	1.13
Spread EU/GER	0.42	↔	0.40	0.46	0.47	0.44
Politica monetaria, cambi e altro	12-Feb		5-Feb	29-Jan	22-Jan	15-Jan
Euro/Dollaro	1.212	↔	1.203	1.215	1.217	1.209
Spread US/GER 10Y	1.63	↔	1.61	1.61	1.60	1.64
Euribor 6M	-0.521	↓	-0.525	-0.534	-0.527	-0.533
Prezzo Oro	1827	↓	1808	1858	1854	1825
Spread 10Y/2Y Euro Swap Curve	0.43	↓	0.41	0.35	0.31	0.30

Significato degli indicatori

- Rendimento borsa italiana: rendimento settimanale dell'indice della borsa italiana FTSEMIB;
- Volatilità implicita borsa italiana: volatilità implicita calcolata considerando le opzioni at-the-money sul FTSEMIB a 3 mesi;
- Future borsa italiana: valore del future sul FTSEMIB;
- CDS principali banche 10Ysub: CDS medio delle obbligazioni subordinate a 10 anni delle principali banche italiane (Unicredit, Intesa San Paolo, MPS, Banco BPM);
- Tasso di interesse ITA 2Y: tasso di interesse costruito sulla curva dei BTP con scadenza a due anni;
- Spread ITA 10Y/2Y : differenza del tasso di interesse dei BTP a 10 anni e a 2 anni;
- Rendimento borsa europea: rendimento settimanale dell'indice delle borse europee Eurostoxx;
- Volatilità implicita borsa europea: volatilità implicita calcolata sulle opzioni at-the-money sull'indice Eurostoxx a scadenza 3 mesi;
- Rendimento borsa ITA/Europa: differenza tra il rendimento settimanale della borsa italiana e quello delle borse europee, calcolato sugli indici FTSEMIB e Eurostoxx;
- Spread ITA/GER: differenza tra i tassi di interesse italiani

e tedeschi a 10 anni;

- Spread EU/GER: differenza media tra i tassi di interesse dei principali paesi europei (Francia, Belgio, Spagna, Italia, Olanda) e quelli tedeschi a 10 anni;
- Euro/dollaro: tasso di cambio euro/dollaro;
- Spread US/GER 10Y: spread tra i tassi di interesse degli Stati Uniti e quelli tedeschi con scadenza 10 anni;
- Prezzo Oro: quotazione dell'oro (in USD)
- Spread 10Y/2Y Euro Swap Curve: differenza del tasso della curva EURO ZONE IRS 3M a 10Y e 2Y;
- Euribor 6M: tasso euribor a 6 mesi.

I colori sono assegnati in un'ottica VaR: se il valore riportato è superiore (inferiore) al quantile al 15%, il colore utilizzato è l'arancione. Se il valore riportato è superiore (inferiore) al quantile al 5% il colore utilizzato è il rosso. La banda (verso l'alto o verso il basso) viene selezionata, a seconda dell'indicatore, nella direzione dell'instabilità del mercato. I quantili vengono ricostruiti prendendo la serie storica di un anno di osservazioni: ad esempio, un valore in una casella rossa significa che appartiene al 5% dei valori meno positivi riscontrati nell'ultimo anno. Per le prime tre voci della sezione "Politica Monetaria", le bande per definire il colore sono simmetriche (valori in positivo e in negativo). I dati riportati provengono dal database Thomson Reuters. Infine, la tendenza mostra la dinamica in atto e viene rappresentata dalle frecce: ↑, ↓, ↔ indicano rispettivamente miglioramento, peggioramento, stabilità rispetto alla rilevazione precedente.

Disclaimer: Le informazioni contenute in questa pagina sono esclusivamente a scopo informativo e per uso personale. Le informazioni possono essere modificate da finriskalert.it in qualsiasi momento e senza preavviso. Finriskalert.it non può fornire alcuna garanzia in merito all'affidabilità, completezza, esattezza ed attualità dei dati riportati e, pertanto, non assume alcuna responsabilità per qualsiasi danno legato all'uso, proprio o improprio delle informazioni contenute in questa pagina. I contenuti presenti in questa pagina non devono in alcun modo essere intesi come consigli finanziari, economici, giuridici, fiscali o di altra natura e nessuna decisione d'investimento o qualsiasi altra decisione deve essere presa unicamente sulla base di questi dati.

L'esperienza quale fattore differenziante nel Wealth Management

a cura di *Deloitte*

12/02/2021 08:53:19



Contesto

La diffusione su scala globale del COVID-19 ha rappresentato la **più grande emergenza sanitaria dal dopoguerra**, con una **ricaduta** di vasta portata sia **sull'economia reale** (l'Eurozona chiude il 2020 con un -7,8%, -8,3% l'Italia[1]) che **sui mercati finanziari** (FTSE -8,9% nel periodo marzo-giugno 2020[2]). I **bisogni** e **le abitudini dei consumatori hanno subito profondi cambiamenti** - la digitalizzazione di attività lavorative e formative, la crescita dell'e-commerce, la propensione crescente all'acquisto di prodotti per la salute, le limitazioni dei trasferimenti, la maggiore sensibilità verso sostenibilità ambientale e sociale, la remotizzazione dei rapporti sociali e la riscoperta dei valori familiari - **destinati a perdurare nel tempo**.

Trend di settore

Tutto questo ha avuto un impatto sul settore del **Wealth Management (WM)**, **sebbene la pandemia non abbia mutato trend e sfide** già chiari a partire dal 2015:

- Nuove generazioni di investitori ed "esperienza" al centro della percezione del Cliente
- Science- vs Human-based Advisory e processi decisionali data-driven
- Consulenza Olistica e Goal-based
- Regolamentazione e pressione sui margini
- Cambiamenti macroeconomici e shift demografico
- Nuovi competitors

Per alcuni player **ne ha rafforzato la consapevolezza e l'urgenza di avviare un percorso di trasformazione**.

Tutto questo ha avuto un impatto sul settore del **Wealth Management (WM)**, **sebbene la pandemia non abbia mutato trend e sfide** già chiari a partire dal 2015:

- Nuove generazioni di investitori ed "esperienza" al centro della percezione del Cliente
- Science- vs Human-based Advisory e processi decisionali data-driven
- Consulenza Olistica e Goal-based
- Regolamentazione e pressione sui margini
- Cambiamenti macroeconomici e shift demografico
- Nuovi competitors

Per alcuni player **ne ha rafforzato la consapevolezza e l'urgenza di avviare un percorso di trasformazione**.

Tutto questo ha avuto un impatto sul settore del **Wealth Management (WM)**, **sebbene la pandemia non abbia mutato trend e sfide** già chiari a partire dal 2015:

- Nuove generazioni di investitori ed "esperienza" al centro della percezione del Cliente
- Science- vs Human-based Advisory e processi decisionali data-driven
- Consulenza Olistica e Goal-based
- Regolamentazione e pressione sui margini
- Cambiamenti macroeconomici e shift demografico
- Nuovi competitors

Per alcuni player **ne ha rafforzato la consapevolezza e l'urgenza di avviare un percorso di trasformazione**.

L'esperienza (TOP) come fattore differenziante

In questo articolo ci dedicheremo ad analizzare, in particolare, gli **effetti della digitalizzazione sui modelli di servizio** e operativi.

Rispetto al passato la **propensione al digitale dei Clienti WM è cresciuta e l'esperienza**, piuttosto che i prodotti, è **più che mai un fattore differenziante**. Questa attenzione non è più un tema limitato agli investitori retail o affluent, ma un **fenomeno mainstream che riguarda tutti i segmenti, inclusi i Private e High-Net-Worth**.

Uno studio condotto da Deloitte negli Stati Uniti[3] rileva che anche i "grandi ricchi" si aspettano tool digitali da utilizzare in autonomia per valutare e simulare prima di incontrare il proprio consulente, o desidererebbero strumenti di simulazione di portafoglio (es. Robo Advisor) per monitorare il proprio patrimonio e tenere sotto controllo l'operato del proprio consulente.

Tre sono gli ingredienti principali per un'esperienza **TOP**:

- **Trustworthy**: umana, moderna, trasparente e affidabile
- **Open**: intelligente, smart e coinvolgente
- **Productive**: efficiente, automatizzata e integrata

Il **corretto mix** di questi elementi **determina il perfetto equilibrio tra human e machine**. Un'esperienza TOP considera il Cliente come un essere soggetto a sentimenti di ansia ogni volta che il mercato è volatile, indipendentemente dalle rassicurazioni di una telefonata da parte del Consulente (*human*) o di una comunicazione digitale generata da un algoritmo next-best-action (*machine*): la cosa fondamentale è riconoscere e gestire l'esigenza del cliente in maniera puntuale e in tempo reale.

Anche i **Consulenti Finanziari (CF)**, un tempo restii all'utilizzo di strumenti digitali, **hanno sviluppato la consapevolezza** che preservare la relazione, continuando a ricoprire un ruolo centrale per il Cliente, non esclude l'utilizzo di strumenti evoluti in grado di generare **efficienza** (digitalizzazione dei processi di onboarding e dispositivi), **profondità e ampiezza di analisi** (motori di robo-advisory, big data & analytics) e **tempestività e trasparenza nella comunicazione** (comunicazioni digitali, reporting periodico).

Le aspettative dei CF non sono molto diverse da quelle dei Clienti:

- **Trustworthy**: si aspettano esperienze personalizzate in base alle loro esigenze personali e di ruolo. Contano sulla possibilità di **lavorare in sicurezza e continuità da casa**, disponendo anche da remoto delle **capability di supporto** necessarie ad essere preparati di fronte ai loro clienti
- **Open**: richiedono **strumenti potenti e integrati con le App dei loro Clienti** per consentire il dialogo e lo scambio di contenuti, abilitare la co-creazione di piani e strategie di investimento in tempo reale che sfruttino anche l'AI (es. algoritmi di next-best-action)
- **Productive**: vogliono **essere più efficaci ed efficienti**, grazie a un insieme integrato di tecnologie e processi automatizzati

Abilitatori

Un'esperienza TOP può essere realizzata attraverso **funzionalità, applicazioni e strumenti** in grado di **umentare la produttività** dei CF, **stimolare** i migliori **talenti** nonché **attrarne di nuovi dal mercato**.

Il fattore abilitante per la realizzazione di un'esperienza di questo tipo è la costruzione di **piattaforme scalabili e abilitate digitalmente** disegnate attorno all'utente, che siano in grado di **traghettonare l'organizzazione da un contesto di "doing digital" a un contesto di "be digital"**:

- Disponibilità di capability in grado di creare continua interazione tra il CF e il Cliente, per permettere al CF di conoscere il proprio cliente, capirne o anticiparne le esigenze, guidarlo nella discovery e nella pianificazione finanziaria (co-building), erogargli contenuti e consigli personalizzati nonché supportarlo nell'operatività
- Implementazione di CRM evoluti realizzati in logica "experience design" per incrementare lo sviluppo del business, la user experience e la produttività (es. implementazioni di soluzione Cloud per i servizi finanziari di Salesforce o Microsoft Dynamics)
- Modern Data Management (MDM) per orchestrare e fornire i dati nei processi chiave del Customer Journey e in tempo reale o su base periodica ricorrente
- Soluzioni semplificate per l'onboarding dei Clienti e per la conversione dei Clienti Prospect nonché per la gestione massiva di trasferimenti di gruppi CF
- Sviluppo di motori di Advisory da customizzare in base al segmento servito e al canale (tool di Robot Advisory puri per i clienti Mass Market/Affluent sui canali digitali, Robot For Advisory a supporto dei CF per la clientela HNW sui canali fisici).

Stato dell'arte

Resta ancora molto lavoro prima che piattaforme WM completamente scalabili e abilitate digitalmente diventino una realtà:

- Ci vorrà più tempo e investimenti per creare l'infrastruttura di dati necessaria per abilitare tali piattaforme
- I progressi nella creazione di motori di consulenza potenti e automatizzati con una pianificazione olistica e dinamica, come il framework di customer engagement, algoritmi di next-best-action per investitori e consulenti e modelli di ingaggio digitale e real time con comunicazioni generate da macchine e contenuti personalizzati forniti ai singoli investitori, sono ancora limitati
- Tecnologie come la robotica, il cognitive computing e i distributed ledger applicati WM sono solo all'inizio e servirà tempo perché si identifichino i killer-use case e si allochino gli investimenti

Uno sguardo al futuro

Possiamo però anticipare che un recente studio di Deloitte ha evidenziato 5 tendenze strutturali che influenzeranno il processo di trasformazione del settore WM:

- **Integrazione dell'esperienza di Consulenti e Clienti:** le aziende più lungimiranti hanno fatto un ulteriore passo avanti per riconoscere che le esperienze dei Consulenti e dei Clienti non sono indipendenti ma devono sostenersi e rafforzarsi a vicenda, facendo leva su una perfetta integrazione
- **On-boarding dei Prospect e sviluppo dei Quasi-client:** identificare nuovi e più efficaci metodi per l'onboarding dei nuovi clienti da remoto, mantenendo un'esperienza semplice e a costo ridotto (es. metodologie di BYOI per sfruttare identità digitali già certificate da terzi, accorciando così il processo di riconoscimento e gli

oneri regolamentari); sviluppare il business attraverso le relazioni con i Quasi-Client, offrendo loro strumenti di pianificazione e simulazione a basso costo (es. Robo-Advisor) o creando community capaci di sviluppare gruppi di individui con bisogni e aspettative simili che da Quasi-Client diventino Clienti effettivi

- **Consulenza finanziaria olistica:** sarà sempre più importante sviluppare servizi di consulenza costruiti e pensati attorno ai bisogni dei Clienti, facendo leva sui dati e su algoritmi di calcolo e intelligenza artificiale (next-best-action, asset allocation goal-based, ecc.), per incrementare il time to serve e ridurre i costi
- **Nuove esigenze vs nuovi prodotti:** shift demografico destinato ad acuirsi in seguito alla pandemia (nuove generazioni di investitori e vecchi investitori prossimi alla pensione), rallentamento della crescita, disoccupazione, rinnovata attenzione alle tematiche sociali ed etiche (ESG, SRI), Diversity & Inclusion sono solo alcuni dei temi che resteranno al centro del dibattito nei prossimi anni e che continueranno a premere sulla necessità di identificare nuovi prodotti e modelli di business capaci di rispondere alle esigenze dei Clienti (es. prodotti assicurativo-bancari, pensionistici, fondi etici, accordi strategici con operatori del settore della protezione, ecc.)
- **Focus sull'efficienza:** negli ultimi anni abbiamo osservato il ricorso a fornitori che offrono soluzioni complete di service, che mettono a disposizione molteplici capability lungo tutta la catena del valore e che punteranno sull'esternalizzazione di interi rami di middle-back office per liberare risorse a favore di processi core a maggior valore aggiunto.
- **Re-skilling & Learning,** ossia l'impatto sulle persone: da un lato la forza lavoro WM, le cui competenze devono essere adeguate e/o potenziate rispetto alle mutate condizioni di contesto e tecnologiche e, dall'altro, i Clienti verso i quali creare awareness sia in termini di utilizzo e propensione agli strumenti digitali che in termini di contenuti specialistici, volti ad aumentare la trasparenza e l'ingaggio sia dei Clienti che dei Quasi-Client

Il rischio per le società è quello di allentare gli sforzi di trasformazione a fronte di un mercato più stabile rispetto a 1 anno fa o presumere di aver fatto abbastanza e perdere l'opportunità di trasformare la propria infrastruttura e il proprio modello di business.

Autori:

Alessandra Ceriani, DCM FSI Consulting Leader

Alessandro Mastrantuono, Business Operations - Responsabile Wealth & Investment Management

Luigi Capitanio, Monitor Deloitte - Responsabile Strategy Banking

Giuseppina Lai, Business Operations - Director Wealth & Investment Management

[1] Quadro previsionale Commissione Europea, Novembre 2020

[2] Sito pubblico Stock Exchanges official

[3] The Digital Wealth Manager of the Future, Deloitte Consulting LLP, 2017

Introductory remarks - Cyprus Annual Banking Conference and FinTech EXPO

13/02/2021 09:54:05

Discussing the role of banks in the time of COVID-19 is indeed vital. Banking is as important to the economy as the heart is to the human body...

<https://www.bis.org/review/r210212c.htm>

Matic Network Now 'Polygon' as Platform Targets Ethereum's L2 Woes

09/02/2021 16:04:52

Ethereum startup [Matic Network](#) is rebranding to Polygon as it goes all-in on further Ethereum Layer 2 scaling solutions. The India-based firm is pivoting toward...

<https://www.coindesk.com/matic-network-polygon-targets-ethereum-layer-2-woes>

European Parliament plenary debate on the ECB Annual Report

09/02/2021 16:04:07

The pandemic has confronted us with a serious public health and economic crisis. The start of vaccination campaigns provides hope. But people across Europe are still facing the dire social and economic consequences of the virus and the future remains uncertain...

<https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp210208~296c27d246.en.html>

ESMA ORGANISES WORKSHOP ON "CCP MARGINS AND PROCYCLICALITY IN TIMES

OF CRISIS''

09/02/2021 16:03:19

The European Securities and Markets Authority, the EU's securities markets regulator, is organising a [workshop on CCP margins and procyclicality in times of crisis](#) which...

<https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-organises-workshop-%E2%80%99Ccp-margins-and-procyclicality-in-times-crisis%E2%80%99%E2%80%99>

Direttore: Emilio Barucci.

© 2020 FinRiskAlert - Tutti i diritti riservati.

Le opinioni riportate negli articoli e nei documenti del sito www.finriskalert.it sono espresse a titolo personale dagli autori e non coinvolgono in alcun modo l'ente di appartenenza.

Gli articoli e documenti pubblicati nel sito e nella newsletter FinRiskAlert hanno l'esclusiva finalità di diffondere i risultati di studi e ricerche a carattere scientifico. Essi non rappresentano in alcun modo informazioni o consulenza per investimenti, attività riservata, ai sensi delle leggi vigenti, a soggetti autorizzati.