



SYRION

Il Portale per la Consulenza Finanziaria

Introduzione

La direttiva MiFID, in attuazione dal novembre 2007, persegue la trasparenza dei mercati anche attraverso l'affermazione di funzioni di consulenza professionale nei confronti della clientela secondo i principi di un'offerta adeguata e appropriata.

Il Consulente Finanziario – Personal Banker deve interpretare adeguatamente le esigenze, anche specialistiche, del cliente, avva-

lendosi di strutture su misura per il nuovo ruolo di gestore dei servizi, con conseguente necessità di poter disporre di strumenti specifici per la gestione dei vari aspetti patrimoniali dello stesso.

Per questi motivi Sydema ha realizzato il prodotto Syrion, articolato in **Syrion^{CRM}**, *Customer Relationship Management*, e **Syrion^{WM}**, *Wealth Management*.

SYRION Systema Ricchezza Organizing Network

Cliente: **Mario Casarin**

Ultimi Appuntamenti	Data	Argomento	Note
	2011-03-05 14:00:00	Monitoraggio investimenti	Prova di appunt.

Stato gestione: 1.264.855,03 €
Stato amministrato: 2.306.742,22 €
Disponibilità presso altri intermediari: 0,00 €

Profilo aggressivo

L'investitore risulta caratterizzato da una tolleranza al rischio finanziario massima; è orientato a cogliere il massimo rendimento e per tale motivo accetta un grado di rischio molto elevato. Infatti, non teme le oscillazioni del capitale nel tempo e accetta la possibilità di perdita sul capitale investito nel periodo iniziale dell'investimento, così come l'eventualità di un cattivo risultato finale dovuto a scateni di mercato particolarmente negativi. Interpreta le oscillazioni dei mercati come possibili opportunità e attribuisce al tempo una funzione di fattore incrementale di rendimento.



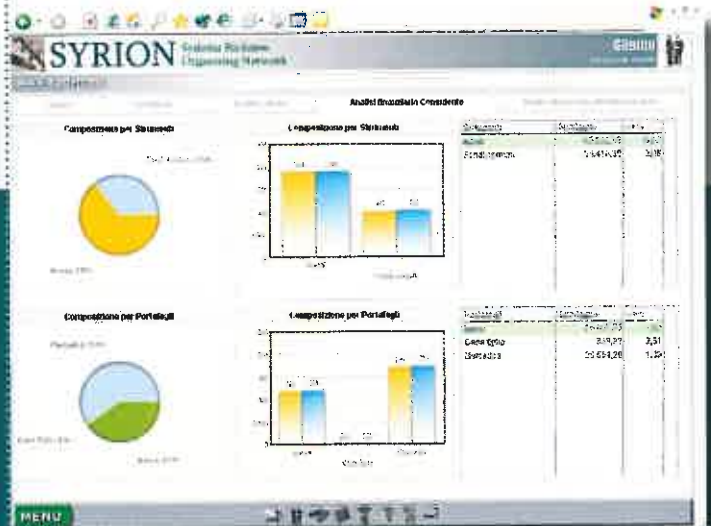
sydema
SYSTEMS DEVELOPMENT MANAGEMENT

SYRION CRM

Syrion^{CRM} è la soluzione informatica realizzata con l'intento specifico di ottenere un efficace strumento che garantisca una relazione efficiente tra Personal Banker e la propria clientela di riferimento, che rappresenta il capitale primario nell'attività di consulenza. Syrion^{CRM} si pone, quindi, come servizio a supporto dei professionisti che assistono i propri clienti nelle scelte di investimento del risparmio, di coperture assicurative e di integrazione previdenziale.

Al Personal Banker sono forniti numerosi strumenti per il monitoraggio e la possibilità di avere immediatamente una panoramica completa sull'intero portafoglio clienti, tenendo conto della dinamicità del patrimonio stesso e degli obiettivi:

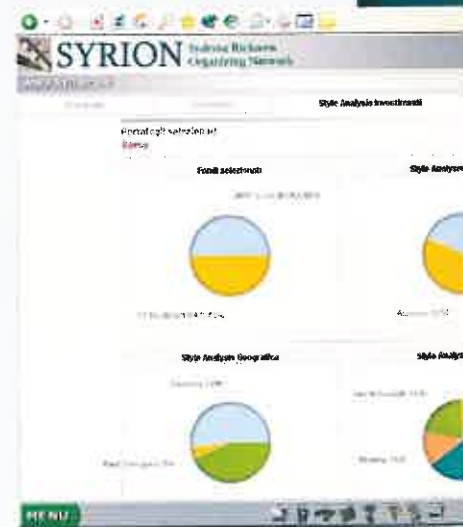
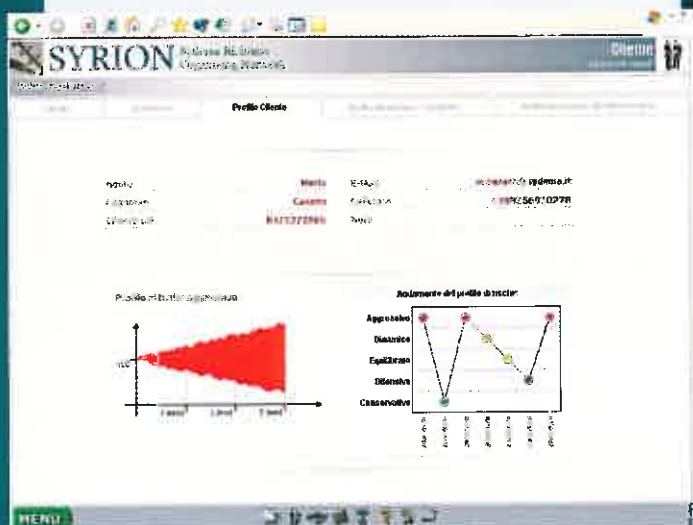
SCR - assistente virtuale, che diviene un vero e proprio supporto nell'organizzazione dell'attività, ricorda appuntamenti e priorità della giornata, tramite una apposita funzione agenda, e guida l'utente nell'utilizzo del software rispet-



to alle funzionalità esistenti nelle varie aree del programma.

SCR - azioni commerciali, specifiche per singoli clienti o per gruppi formati secondo criteri scelti dallo stesso Personal Banker, nella forma di comunicazioni a mezzo lettera, sms o mail, nell'ottica di favorire l'elemento relazionale. Uno dei motori alla base della promozione di tali azioni è costituito dalla serie di alert che possono essere impostati sui principali eventi finanziari e patrimoniali del cliente.

SCR - pianificazione finanziaria, dal primo incontro con il cliente fino all'assistenza nella continuità del rapporto. Il Personal Banker può fornire al cliente una rappresentazione del portafoglio attraverso la tipologia di strumenti finanziari, il settore e l'area geografica.



Le aree di analisi prese in considerazione dal prodotto si individuano in:

SWM - analisi di bilancio, sia per quanto riguarda la situazione attuale del cliente, sia la sua situazione futura in termini di budget.

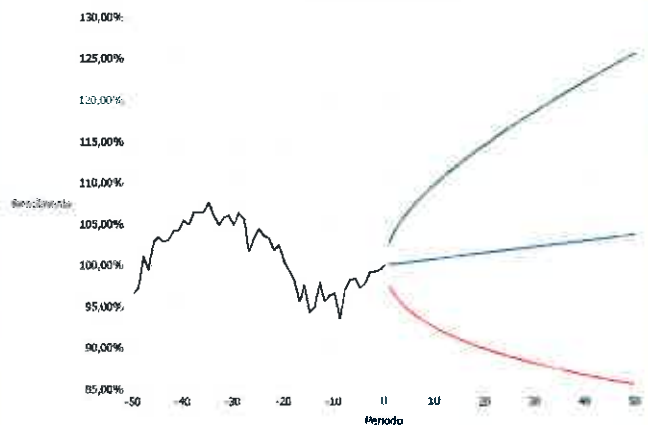
SWM - analisi fiscale e successoria, con la creazione di un quadro generale di imposizione fiscale.

SWM - analisi di asset allocation, per migliorare la composizione del portafoglio del cliente attraverso l'individuazione di quella ottimale sulla base della frontiera efficiente, misurarne il profilo rischio - rendimento, e accrescerne la redditività.

SWM - analisi previdenziale, per l'individuazione delle possibilità di pensionamento del cliente, l'ammontare della pensione e delle eventuali prestazioni conseguenti all'adesione a forme collettive o individuali.

Gli strumenti a disposizione del Personal Banker riguardano la possibilità di effettuare simulazioni in modo di poter individuare per tempo le aree che necessitano di interventi di analisi in modo tale da non esporre il singolo cliente a volatilità non richieste e non volute, contando anche sul supporto di funzioni specificatamente dedicate al Consulente per la gestione dell'attività e la formazione.

Proiezione del portafoglio attuale



COSTI	Valore da situazione attuale	Valore da situazione	RISORSE	Valore da situazione attuale	Valore da situazione
PROFITTI	€ 2.102	€	RISORSE		
Valore da Dettaglio			Reddito da terreni e fabbricati	€ 8.640	€
ONERI FINANZIARI	€ 10.000	€	Valore da Dettaglio		
Valore da Dettaglio			Reddito da lavoro dipendente e assimilato	€	€
SPESA PER ASSICURAZIONI E PREVIDENZA	€	€	Valore da Dettaglio		
Valore da Dettaglio			Reddito da lavoro autonomo	€	€
ONERI STRAORDINARI LAVORAZI DIVERSI	€	€	Valore da Dettaglio		
			Reddito d'impresa	€	€
			Valore da Dettaglio		
			Totale redditi	€ 8.640	€
TOTALE COSTI	€ 12.102	€	PROFITTI FINANZIARI	€ 10.538	€
			Valore da Dettaglio		
			PROFITTI STRAORDINARI		
			Tir incassato	€	€
			Valore da Dettaglio		
			Capitali da assicurazioni e previdenza	€	€
			Redditi diversi	€	€
			Valore da Dettaglio		
			Totale proventi straordinari	€	€
			TOTALE RISULTATO	€ 100.488	€
			Risultato dell'anno	€ 88.388	€
			Spese Correnti	€ 49.000	€