



WEALTH MANAGEMENT

SYDEMA
SOLUZIONI INFORMATICHE





La progressiva evoluzione dal servizio/prodotto standardizzato, di matrice retail, al problem solving a 360°, modello di servizio tipico del private banking, rappresenta la sfida che le realtà bancarie e finanziarie italiane affronteranno nel prossimo futuro. La chiave del successo diventa la capacità di offrire un servizio in linea con le aspettative del cliente, effettuando una gestione dei prodotti offerti coerente dal punto di vista commerciale, relazionale ed operativo. Sydem, software house del gruppo lama Consulting, ha realizzato Wealth Plan, una soluzione informatica strutturata ed integrata per la gestione della relazione con il cliente private e dei suoi asset. Wealth Plan è uno strumento evoluto che consente al wealth manager di curare costantemente ogni fonte di ricchezza legata al patrimonio del cliente, cominciando dalla comprensione dei suoi bisogni, intesi non solo come bisogni finanziari, ma anche come esigenze di pianificazione di lungo periodo, fino a giungere ad una strategia che riesca a coprire completamente le esigenze rilevate.

Perchè Wealth Plan ?

Per seguire le nuove esigenze del mercato bancario, Sydema ha creato all'interno della propria struttura un'area dedicata in modo specifico alla consulenza in tema di wealth management. I consulenti Sydema offrono, attraverso competenze specialistiche, una vasta area d'intervento, dalla previdenza al fisco, dalle successioni all'asset allocation. È proprio da una richiesta specifica che è nato Wealth Plan, la soluzione informatica integrata per affrontare il mercato della clientela private. Wealth Plan è uno strumento che aiuta il wealth manager a gestire e curare in modo altamente professionale i propri clienti: con Wealth Plan si possono valutare tutte le necessità dei clienti, analizzarne le potenzialità, suggerire le più convenienti soluzioni di gestione del patrimonio e dei flussi di reddito sulla base di valutazioni oggettive fondate su precise analisi quantitative.



Gli aspetti tecnologici

■ FACILE INTEGRAZIONE

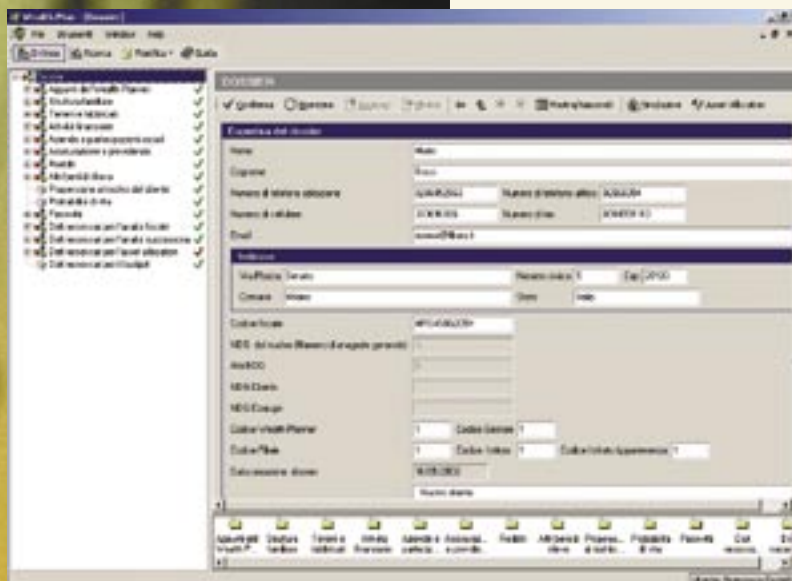
Wealth Plan è un'applicazione web based che sfrutta la tecnologia XML (Extensible Markup Language), facilmente integrabile nel sistema informativo della banca.

■ ELEVATA PERSONALIZZAZIONE

Le applicazioni sviluppate da Sydema vengono dotate di interfacce utente progettate ad hoc sulle reali esigenze del cliente, dietro attenta combinazione dei seguenti fattori: categoria di utenti coinvolta, segmento di clientela target da servire e canale di comunicazione utilizzato.

■ ALIMENTAZIONE IN OUTSORCING

Wealth Plan è costantemente alimentato con i dati necessari al suo corretto funzionamento da Sydema, in modo che la banca sia sollevata da oneri quali l'interfacciamento con data providers, la manutenzione e l'aggiornamento dei flussi di mercato.



Le fasi di Wealth Plan



Wealth Plan si caratterizza per essere strutturato in una serie di fasi, che, oltre a conferire al software ordine e logicità, consentono anche al wealth manager di seguire il cliente con coerenza e sistematicità.

Le principali fasi di sviluppo di Wealth Plan sono quattro:

- 1 L'INTERVISTA
- 2 L'ANALISI PATRIMONIALE - REDDITUALE
- 3 L'ANALISI PROSPETTICA DI BUDGET
- 4 LA REDAZIONE AUTOMATICA DEL REPORT

Tutto il percorso delineato da Wealth Plan si può raffigurare come un ciclo continuo, che segue perfettamente il ciclo relazionale che il wealth manager instaura con il proprio cliente.



Con l'ausilio di Wealth Plan il wealth manager sarà facilitato nella conduzione dell'intervista, in quanto il software presenta una struttura ad albero, che ripropone i principali elementi che compongono il patrimonio di un cliente. Il wealth manager potrà seguire tale struttura come guida per effettuare l'intervista al cliente.

L'albero dei dati di input riguarda il patrimonio ed i principali flussi di cassa del cliente private:

immobili

attività finanziarie

aziende e partecipazioni sociali non quotate

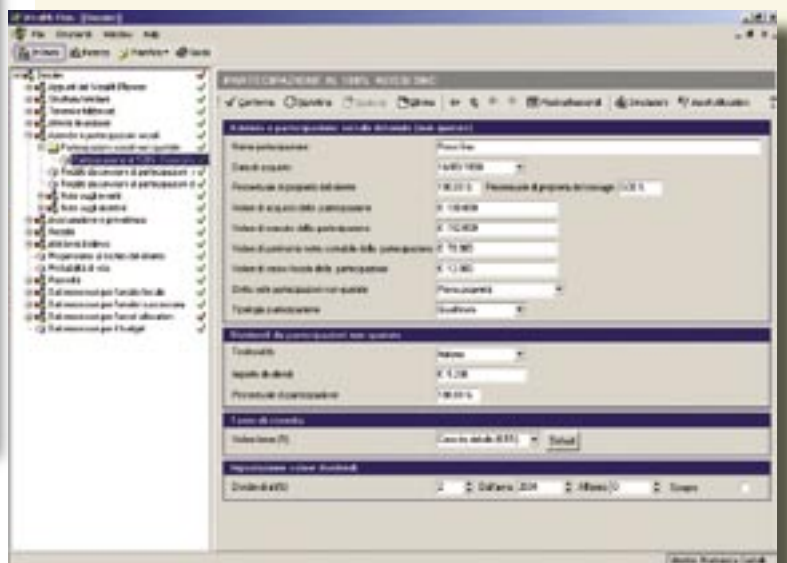
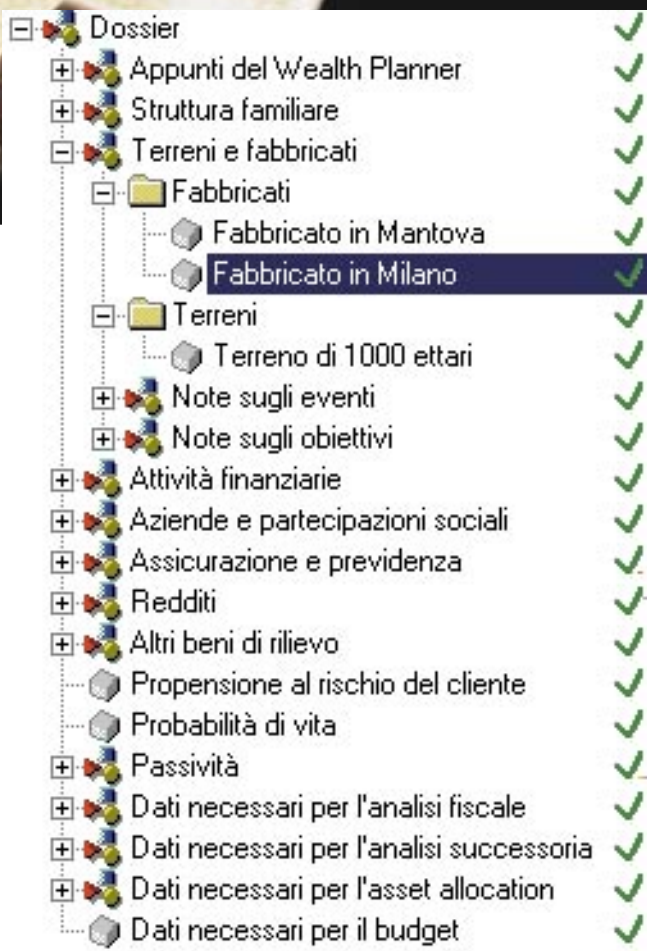
altri beni di rilievo

assicurazioni e previdenza

redditi

passività e spese

Wealth Plan è in grado di integrarsi con i sistemi informativi bancari, in modo che parte dei dati presenti nel dossier venga completata automaticamente grazie all'avvenuta connessione alla base dati della banca, permettendo così di semplificare ulteriormente l'attività di analisi del wealth manager.





di ogni beneficiario, se sono stati forniti i dati sul testamento predisposto dal cliente o dal coniuge. In presenza di successione testamentaria, Wealth Plan è in grado di effettuare un controllo sulle quote di riserva, ed eventualmente avvisare in caso di lesione di queste.

.....

L'analisi di asset allocation

Wealth Plan elabora una serie di analisi per migliorare l'asset allocation del portafoglio finanziario attuale del cliente consentendo di calcolarne la sua composizione ottimale sulla base della frontiera efficiente, di misurarne il profilo rischio – rendimento e, per accrescerne la redditività, ne esegue sia la riclassificazione con i principali benchmark di mercato (Style Analysis), sia l'ottimizzazione. In presenza di specifici obiettivi il software propone una pianificazione che terrà conto di questi, ovvero suggerisce la composizione ottimale del portafoglio affinché il cliente riesca a realizzarli.

Per ogni portafoglio analizzato viene anche proposta la proiezione del suo rendimento nel prossimo futuro secondo precise ipotesi statistiche (3 – 5 anni); a tal fine Wealth Plan fornisce una ricca base dati con le serie storiche dei principali valori mobiliari mondiali, aggiornata mensilmente.



L'analisi previdenziale

Il modulo di analisi previdenziale evidenzia le possibilità di pensionamento del cliente e l'ammontare della pensione, che, a suo tempo, sarà erogata dal sistema previdenziale pubblico.

Il software previdenziale valuta, inoltre, se presenti, le prestazioni che potranno spettare per effetto dell'adesione a forme collettive o individuali (fondi pensione, piani individuali di previdenza, ecc.).

Per tali forme vengono trattati anche i conseguenti risvolti fiscali (deducibilità fiscale dei versamenti a forme individuali, ecc.)

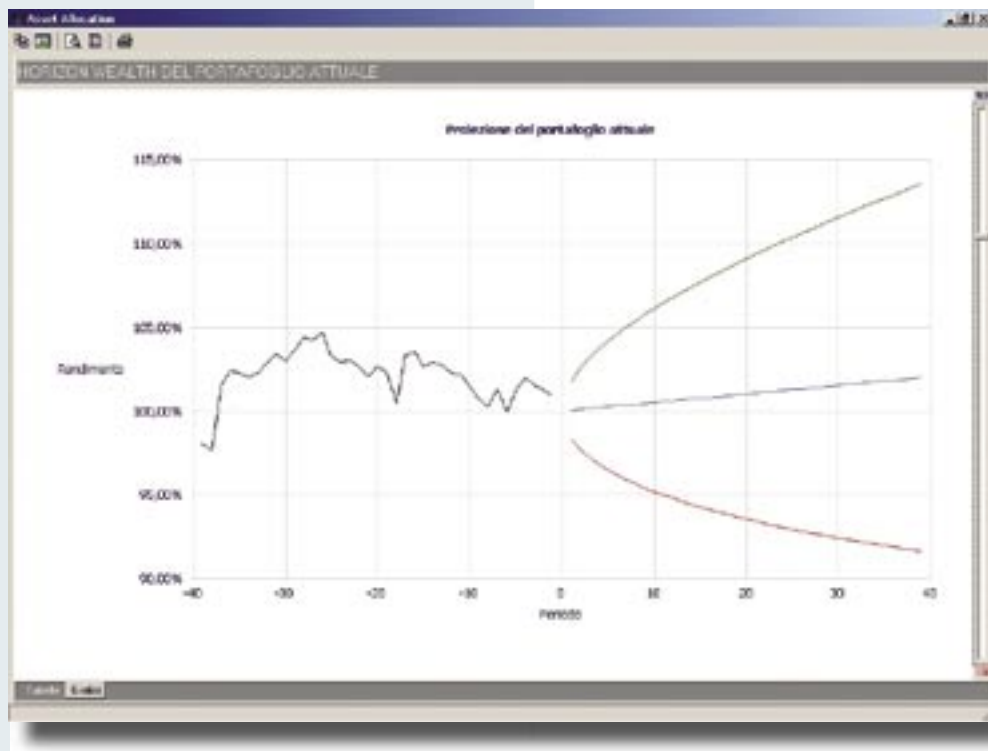
Analisi anno 2003

CONTI ECONOMICI

COSTI	Valore da affiliazione attuale	Valore da contribuzione	RICAVI	Valore da affiliazione attuale	Valore da contribuzione
SPESSE	€ 50.293	€	- RICAVI		
Spese Contati			Renditi da terreni e fabbricati	€	€
SPESSE FINANZIARIE	€ 4.000	€	Spese Contati		
Spese Contati			Renditi da lavoro dipendente e assimilati	€	200.000
SPESSE PER ASSICURAZIONI E PREVIDENZA	€	€	Spese Contati		
Spese Contati			Renditi da lavoro autonomo	€	€
SPESSE STRAORDINARIE	€	€	Renditi d'impresa	€	€
Spese Contati			Spese Contati		
			Totale redditi	€	155.000
			PROVVEDI		
			FINANZIARI	€	€
			Spese Contati		
			PROVVEDI STRAORDINARI		
			Titolo assicurato	€	€
			Spese Contati		
			Capitali da assicurazione e previdenza	€	€
			Renditi diversi	€	€
			Spese Contati		
			Totale provvidi	€	€
			Spese Contati		
TOTALE COSTI	€ 50.293	€	TOTALE RICAVI	€ 155.000	€
			Profitto dell'anno	€	104.707
			Spese Interessi	€	200.000
			Costo netto dell'anno	€	100.293

Il software esegue, per ogni anno di vita del cliente, le stesse analisi proposte per l'anno in corso, così che si possa avere una visione globale dell'andamento del patrimonio e del budget negli anni. All'interno di Wealth Plan sono presenti apposite funzioni per considerare nei calcoli eseguiti le crescite di valore dei singoli beni, dei redditi e le oscillazioni di valore provocate dal tasso di inflazione.

L'esito finale dell'analisi prospettica è messo in luce da alcuni grafici, attraverso i quali si può avere un'immediata percezione dell'andamento nel tempo del patrimonio personale complessivo del cliente, allo stato attuale oppure secondo le scelte di investimento globali suggerite.



L'esito finale del processo di analisi svolto con Wealth Plan è costituito dal report finale, che sarà consegnato al cliente. Questo documento viene prodotto automaticamente dal software sulla base delle informazioni inserite nel dossier e delle analisi eseguite.

Con il report la banca esprime considerazioni in merito a:

La situazione patrimoniale

attuale complessiva del cliente e della sua famiglia (nelle componenti immobiliari, liquide, aziendali, ecc.)

La situazione reddituale attuale e prospettica

del nucleo familiare

Gli obiettivi di lungo periodo

del cliente riferiti alla sua sfera patrimoniale

La prevedibile evoluzione

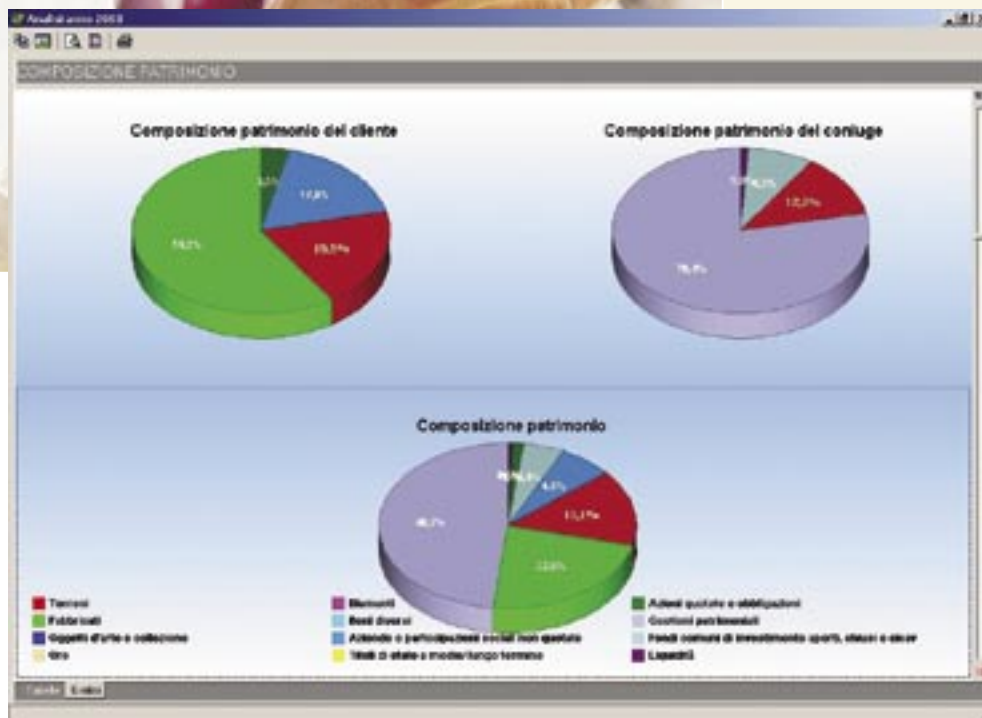
temporale del patrimonio familiare

La compatibilità degli obiettivi

espressi con i risultati prevedibili

I possibili interventi correttivi

utili a migliorare la probabilità di successo o a ridurre eventuali rischi.



*“Intervista, analisi, budget, report:
una completa analisi di wealth
management in quattro semplici fasi.”*



MILANO

Sede Legale ed Amministrativa
Via Victor Hugo, 2
20123 Milano

Sede Operativa
Via Turro, 6
20127 Milano

Tel. 02 28179.1
Fax 02 28179.222
e-mail: info@sydema.it

ROMA

Uffici
Via Carlo Bartolomeo Piazza, 24
00161 Roma

Tel. 06 44249412
Fax 06 44256777

www.sydema.it