

## Overview

### Introduzione

Abbiamo vissuto ed affrontato la continua evoluzione del Mercato Finanziario accompagnando i nostri Clienti (SIM, SGR, BANCHE, FIDUCIARIE, FAMILY OFFICE, etc) nel loro costante processo di innovazione e cambiamento.

Il recepimento della Direttiva MIFID 2 (come evoluzione della precedente) ha ulteriormente valorizzato il ruolo della attività di Consulenza premiando la competenza e la professionalità di chi opera, da sempre, per il solo interesse del proprio Cliente.

La evoluzione della Direttiva pone altresì l'accento sul rispetto e la applicazione di regole emanate da diversi Organi di Controllo che stabiliscono, implicitamente, il modus operandi della attività stessa.

La necessità di predisporre processi produttivi interni in una logica strutturata può essere affrontata e risolta tramite la adozione di sistemi informativi "a norma" che possano confortare le attività di business senza creare penalizzazioni a discapito della operatività e del servizio alla Clientela.

Applicare e rispettare le Normative, risultare efficaci, sartorializzati e tecnologicamente innovativi nei servizi erogati ai propri Clienti sono solo alcuni degli elementi che hanno governato le linee guida della costruzione della nostra proposta verso chi opera nel mondo della Consulenza.

### Cosa è Feeonly

Rappresenta la naturale evoluzione della precedente piattaforma applicativa (già conosciuta con il nome di FEEONLY4YOU) utilizzata da diverse decine di realtà/intermediari.

FEEONLY è la nuova versione di piattaforma applicativa (interamente riprogettata utilizzando strumenti tecnologici di ultima generazione).

FEEONLY è suite integrata di prodotti e di servizi rivolta alle realtà che effettuano la attività di Consulenza in ambito MIFID2 ed in ambito Family Office, Life Style, Wealth Management e Account Aggregation.

**Feeonly** intende supportare le realtà che svolgono le suddette attività mediante la messa a disposizione di :

- Piattaforme tecnologiche e applicative integrate
- Servizi di approvvigionamento dati
- Contenitori tecnologici per alta affidabilità delle informazioni
- Servizi di Consulenza e servizi professionali di Application Management

## Overview

### **Feeonly** I SERVIZI DI CONSULENZA (legale, normativa ed organizzativa)

La nostra struttura è in grado di accompagnare le realtà che decidono di configurarsi come soggetti autorizzati e Vigilati.

Conosciamo l'importanza di un corretto abbrivio (nell'ottica dell'iter autorizzativo verso gli Organi competenti – dove previsto dalla tipologia di attività erogata sul mercato dalla struttura) e del costante monitoraggio del rispetto degli aspetti normativi nei processi quotidiani.

Essi rappresentano un passaggio fondamentale per la struttura che intende operare sul mercato.

Stesso dicasi per le figure giuridiche (cd Srl di Consulenza / Family Office / Fiduciarie) che erogano servizi di Consulenza – Life Style – Account Aggregation.

Il nostro servizio prevede la possibilità di accompagnare e supportare nel tempo la struttura che decide di svolgere questa attività ed è tenuta (anche) ad un processo di autorizzazione preventiva da parte degli Organi di Controllo .

Un team di risorse dotate di una approfondita esperienza in ambito finanziario è a disposizione della struttura nostra cliente / intermediario per tutte le attività che si rendono (e si renderanno) necessarie.

Nella fattispecie sono disponibili i seguenti servizi :

- Consulenza in ambito legale/normativo per la redazione della Contrattualistica Clienti
- Supporto alla strutturazione e stesura delle procedure organizzative
- Supporto alla gestione delle attività di Controllo Interno
- Servizi di BPO (erogati da apposita struttura partner - Mikono srl)

## **Feeonly** LA PIATTAFORMA TECNOLOGICA INTEGRATA

La piattaforma tecnologica per la gestione ed il supporto di questo modello di business nasce come strumento innovativo, fruibile in modalità Internet ovvero WEB BASED, ed è atta a consentire la gestione e la ottimizzazione di tutte le attività che la direttiva MIFID 2 ha normato ed introdotto.

La soluzione software è stata progettata per avere "vita propria" rendendo autonomo l'intermediario nelle sue scelte tecnologiche ed applicative.

La base dati di pertinenza può essere alimentata autonomamente o interfacciata a sistemi gestionali esterni già presenti presso l'intermediario stesso.

La base dati proprietaria dell'applicativo è stata progettata per essere multi-realtà.

Un primo approfondimento su alcune delle possibilità e potenzialità della piattaforma software si può ottenere consultando l'allegato presente all'interno di questo documento.

## Overview

### **Feeonly** | **SERVIZI DI APPROVIGIONAMENTO DATI**

La piattaforma prevede la possibilità di essere alimentata da Providers esterni "certificati" in modo da evitare la gestione manuale di tutta quella serie di informazioni che sono necessarie alla corretta operatività.

Il progetto ha l'obiettivo di consentire al nostro Cliente di concentrarsi sul proprio Core Business pertanto le informazioni , ad esempio, riferite a :

- prezzi di chiusura degli strumenti finanziari, indici, benchmark
- dati anagrafici (statici e dinamici) degli Strumenti Finanziari

possono essere recepiti da Providers esterni e sono memorizzati in piattaforma, quindi sui sistemi hardware del Cliente.

E', inoltre, possibile ricevere automaticamente in piattaforma le informazioni (anche in formato Excel e/o in modalità massiva) che contengono le posizioni periodiche dei rapporti dei Clienti (presenti presso altri intermediari).

Feeonly consente già oggi una integrazione/connessione con "Provider" come Bloomberg e Interactive Data.

### **Feeonly** | **CONTENITORI TECNOLOGICI PER ALTA AFFIDABILITA'**

L'importanza di avere una assoluta certezza della disponibilità on – line delle proprie informazioni, di non rischiare la perdita irreversibile, di averne copia di emergenza sempre disponibile, di poter "digitalizzare" gli attuali supporti cartacei (contratti, reportistiche varie, etc) pone al centro della attenzione l'obiettivo di questa componente della piattaforma/servizio.

E' nota l'esigenza di disponibilità e reperibilità dei dati (anche cartacei) per minimo 10 anni dalla data di "nascita" del documento stesso.

E' prevista la possibilità, a tutti i potenziali Clienti della struttura che fruisce dei nostri servizi, di accedere all'utilizzo di strumenti innovativi quali :

- la "Firma Digitale" – la "Firma Grafometrica"
- la Posta Elettronica Certificata
- il "colloquio" con il "Consulente" e con il Cliente in modalità "Web Collaboration"

A questo si aggiunge la possibilità di dematerializzare la carta (digitalizzando le reportistiche, la contrattualistica, etc) consentendo una decisa automazione verso la archiviazione elettronica del dato ed una conseguente industrializzazione dei processi.

Il servizio tiene conto di questa evoluzione metodologica e prevede, quindi, di erogare ai nostri Clienti anche questa tipologia di servizio a supporto delle necessità operative delle varie "attività di Consulenza" sia quotidiane e sia storiche .

## **Feeonly** LE PECULIARITA' DELLA PIATTAFORMA TECNOLOGICA

Per poter identificare le funzionalità applicative che la piattaforma rende disponibili si elencano le stesse per area funzionale di attività.

### **Rapporti con la clientela :**

- Intervista (personalizzabile) del Prospect / Cliente con ottenimento automatico del Profilo di Rischio sulla base di un formulario preconfezionato fortemente sartorializzabile nei contenuti e nelle formule applicate
- Ulteriore intervista (personalizzabile) in ottica di raccolta dati e clusterizzazione degli stessi per future attività di Customer Relationship Management (CRM).
- Profilo di Rischio configurabile e gestibile in piattaforma sia per l'ottenimento del profilo "Rischio Riciclaggio" e sia per il profilo "Rischio MIFID 2" del Cliente (sia esso Istituzionale / Professional e sia Privato / Retail).
- DL 231- Adeguata Verifica - Controllo automatico nominativi Black List / PEP /etc
- Associazione ed eventuale proposta dell' Asset Ideale (Adeguate) rispetto al Profilo MIFID e/o MIFID 2 ottenuto.
- Comparazione tramite grafici radiali della assonanza tra domande poste e risposte ottenute per la verifica immediata della "rispondenza" del profilo di rischio MIFID e/o MIFID 2 Cliente rispetto al profilo Ideale.
- Preview, stampa e memorizzazione della schede contenenti le "interviste" di cui sopra (con funzionalità di ricerca e controllo su archivio storico delle interviste).
- Archiviazione digitale delle interviste (in formato PDF).
- Gestione elettronica della sottoscrizione e compilazione della "Contrattualistica on line" con relativa archiviazione digitale degli stessi.
- Gestione dati anagrafici del Cliente, dei dati del Contratto sottoscritto dal Cliente, dei relativi legami interanagrafici (con possibilità di cointestazioni).
- Gestione automatizzata dei processi di Work flow destinati alle attività di "On Boarding" della Clientela - comprensivi delle funzionalità derivanti dalla adozione di Firma Digitale e Firma Grafometrica.

- Gestione (personalizzabile) del pricing commissionale applicato al Cliente.
- Censimento del dettaglio dei "rapporti esterni" del Cliente presso altri intermediari.
- Censimento del dettaglio di altri "rapporti/attività" del Cliente (non riferiti a Strumenti finanziari classici come Beni Immobiliari, Collezioni Arte, Life Style, Conti Correnti Multi Divisa, etc).
- Associazione a ciascun rapporto esterno del Cliente del proprio "Stato Patrimoniale Attivo" con la singola componente degli "strumenti in posizione" (per singolo strumento o per totale patrimonio, es. Gestioni Patrimoniali).
- Associazione a ciascun rapporto dello "Stato Patrimoniale Passivo" del Cliente (Impegni Finanziari, Finanziamenti, Mutui anche legati a strumenti / Asset non Finanziari, etc.).
- Funzionalità di Controllo e Alert automatici per Questionari/interviste MIFID e Antiriciclaggio "scaduti"
- Link automatici agli strumenti di Web Collaboration a disposizione del Cliente, del Relationship Manager, del Private Banker, del Promotore, etc

## **Feeonly** LE PECULIARITA' DELLA PIATTAFORMA TECNOLOGICA

### **Strumenti a supporto della operatività giornaliera / periodica :**

- Gestione anagrafica degli strumenti finanziari / altri prodotti da associare ai rapporti del Cliente presenti presso altri intermediari con :
  - gestione manuale della anagrafica Strumenti Finanziari / altri prodotti
  - associazione libera del singolo strumento/altro prodotto alla relativa Asset Class e/o alle Macro categorie di appartenenza dello stesso
  
- Anagrafica degli Strumenti Finanziari (Titoli) con funzionalità di Middle Office che prevedono :
  - gestione manuale di Strumenti non censiti preventivamente
  - dati per proiezione flussi Cedole e rimborsi
  - ricezione delle valorizzazioni End Of Day da providers Esterni
  - ricezione dati anagrafici degli strumenti stessi da Providers esterni
  
- Funzioni pilotate di caricamento automatico veloce (Bulkload) delle posizioni del Cliente presso altri intermediari.
  
- Controllo automatico della presenza, nelle fasi di caricamento automatico, di strumenti anagraficamente nuovi e/o incompleti con funzioni di completamento (on line) degli stessi.
  
- Funzioni di caricamento (manuale e/o automatico) sui singoli rapporti esterni del Cliente delle seguenti informazioni :
  - posizioni
  - conferimenti / prelevamenti
  - movimentazioni di compravendita
  - flussi /etc.
  
- Movimentazione delle posizioni clienti tramite azioni che consentono simulazioni per
  - quantità
  - percentuale
  - controvalore

con controllo on-line della Adeguatezza della operazione di investimento simulata/consigliata.

## **Feeonly** LE PECULIARITA' DELLA PIATTAFORMA TECNOLOGICA

### ....segue Strumenti a supporto della operatività giornaliera / periodica

- Movimentazione delle posizioni clienti tramite automatismi che consentono simulazioni sulla base di :
  - Portafogli Modello
  - Portafogli Tattici
  - Portafogli Strategici

con controllo on-line della Adeguatezza della singola operazione simulata/consigliata.

- Associazione di " post-it " con inserimento di commento libero ai consigli erogati ed archiviati
- Stampa della fiche che riporta gli estremi del Consiglio erogato ( con le eventuali segnalazioni di "non conformità "riscontrate) per la firma del Cliente ed archiviazione digitale.
- Possibilità di invio automatico al Cliente (tramite e-mail ed eventualmente SMS) del Consiglio.
- Memorizzazione (inviolabile) dei Consigli definitivi (post simulazione) per recupero e consultazione storica degli stessi.
- Gestione allarmi su strumenti e alerts automatici al consulente.
- Alerts automatici a singolo cliente / tutti i clienti possessori dello strumento.
- Gestione Operatività del workflow per eventuali processi di "Consulenza Passiva" ovvero controllo e verifica di Adeguatezza per intenzioni / ipotesi di investimento decise in autonomia dal Cliente.



## **Feeonly** LE PECULIARITA' DELLA PIATTAFORMA TECNOLOGICA

### **Strumenti per la analisi della posizione finanziaria della Clientela**

- Possibilità (per l'utente) di codifica libera delle Asset Class / Macrocategorie / etc .
- Possibilità di codifica di Portafogli Modello Ideali / Ottimali / Strategici
- Analisi della situazione di rapporti esistenti con possibilità di :
  - aggregazione libera e discrezionale di più rapporti del Cliente
  - creazione e memorizzazione di gruppi di rapporti precostituiti
  - esame a video delle posizioni singole / aggregate
- Analisi dei portafogli con grafici dinamici .
- Calcolo della volatilità dei singoli strumenti e della posizione globale del Cliente .
- Calcolo della performance Money Weighted sul singolo rapporto e raffronto con il Benchmark.
- Calcolo della Performance Contribution .
- Osservazioni (In forma grafica) dell'andamento del portafoglio (anche per divisa di investimento).
- Calcolo Rendimenti effettivi e Duration su titoli e portafogli obbligazionari.
- Simulazioni Flussi Cedolari e andamento Rimborsi (cash flow).
- Gestione Panieri strumenti consigliati e Watching List

- Accessibilità alle visibilità delle Posizioni di Portafoglio Clienti in modalità Consultiva e/o Dispositiva tramite utilizzo di tecnologia e dispositivi "**Mobile**" di ultima generazione.

- Connessioni telematiche / automatiche con:

Banche depositarie di Rapporti Amministrati o Gestioni Patrimoniali, per consentire il popolamento automatico delle posizioni di Rapporti in Consulenza presso terzi.

(alcune delle realtà già interconnesse : UBS, JP MORGAN, FINECO, EUROMOBILIARE)

Provider di dati anagrafici degli strumenti finanziari e/o di valorizzazioni (in real time e/o in modalità End of Day) degli strumenti finanziari movimentati/censiti in piattaforma.

(alcuni provider già interconnessi : BLOOMBERG, INTERACTIVE DATA)

- Tool di riconciliazione delle posizioni Clienti presso Terzi rispetto a quanto censito e codificato in piattaforma.

## **Feeonly** LE PECULIARITA' DELLA PIATTAFORMA TECNOLOGICA

### **Strumenti per l'analisi della posizione NON FINANCE della Clientela (Servizi di Family Office - Life Style - Wealth Management – Account Aggregation)**

- Possibilità (per l'utente) di codifica libera di categorie di strumenti e rapporti : Beni Immobili / Beni mobili registrati/ Beni mobili non registrati.
- Possibilità di codifica libera dei singoli beni e della relativa valutazione.
- Possibilità di rivalutazione periodica dei singoli beni.
- Gestione di flussi attivi e passivi storici derivati da strumenti non finanziari.
- Gestione c/c personali dei clienti con dettaglio delle movimentazioni.
- Possibilità di aggregazione della clientela in gruppi o nuclei famigliari.
- Analisi della situazione patrimoniale del nucleo famigliare o gruppo suddivisa per :
  - area di investimento (tipologia di rapporto)
  - singolo membro del nucleo famigliare

Analisi di periodo delle voci di spesa/ricavo del nucleo famigliare o gruppo suddivisa per :

- area di investimento (tipologia di rapporto)
- singolo membro del nucleo famigliare o gruppo

Analisi previsionale di cash flow attivo e passivo.

## **Strumenti di Reportistica Evoluta**

- Gestione redazionali da parte del Consulente / Analista.
- Selezione libera dei contenuti / reports durante la navigazione nel prodotto .
- Memorizzazione degli output verso la clientela per recupero libero.
- Creazione "libera" di reports con composizione a partire da tutti i contenuti disponibili.
- Editing della reportistica (stile word).
- Esportazione in Excel di tutte le informazioni.
- Rendicontazioni grafiche in modalità massiva.
- Digitalizzazione delle reportistiche generate / gestite dal prodotto con archiviazione storica elettronica (in PDF).

## **Strumenti per Alta Direzione / Controllo Interno**

- Cruscotto "Direzionale" con indicatori statistici per monitoraggio della erogazione del servizio verso la Clientela.
- Indicatori di qualità per "Sede/Direzione"
- Indicatori di qualità "discrezionali" dedicati al singolo Private Banker – Relationship Manager ed ai Clienti da lui seguiti
- Visione a "Cluster" della Clientela , della Masse, della Reddività, etc

## **Strumenti di Back Office e Segnalazioni di Vigilanza (dove necessari)**

- Calcolo delle competenze rispetto alle singole politiche di pricing applicate alla clientela (fino alla pre-fatturazione) .
- Preparazione flussi per applicativi esterni di Contabilità Generale.
- Registro Raccomandazioni / suggerimenti operativi (inviolabile).
- Gestione Archivio Unico Informatico (cd AUI) e Segnalazioni SARA.
- Gestione Intervista Antiriciclaggio ed ottenimento Profilo Rischio Riciclaggio Cliente.
- Gestione Controllo nominativi Clienti da liste pubbliche (PEP/Black List) .
- Workflow processo interno per Adeguata Verifica.
- Registro Reclami.
- Registro Conflitti di Interesse.

## Strumenti destinati alla "Area riservata Cliente"

- Ricezione segnali/alert dalle funzionalità applicative di Workflow che supportano le fasi di "On Boarding" del prospect / Cliente (descritte nei paragrafi precedenti).
- Ricezione segnali/alert dalle funzionalità applicative di Workflow che supportano le fasi di vera e propria operatività "dispositiva" effettuata da parte del Cliente all'interno della sua Area riservata (in modalità Web collaboration).
- Consultazione della documentazione elettronica "personale" del Cliente e legata al suo contratto/relazione con la struttura.
- Consultazione della propria posizione di portafoglio eventualmente corredata da grafici e/o andamenti di performance, proiezioni di flussi attivi / passivi di liquidità, etc.
- Consultazione della profondità "storica" delle movimentazioni di portafoglio e di liquidità.
- Consultazione storica delle fiches (Raccomandazioni erogate) e dinamica della fiches (raccomandazioni da eseguire) .
- Funzionalità "dispositive" da parte del cliente per richieste di :
  - Prelievi/Disinvestimenti
  - Simulazioni/Conferme di Sottoscrizioni / Rimborsi /Switch (per attività accessoria di Collocamento)
  - Etc.

## Strumenti destinati alle fasi di "CENSIMENTO / RACCOLTA CONTRATTI" via Web

La piattaforma è dotata di una serie di controlli funzionali e di qualità dei dati immessi/valorizzati dall'utente del Cliente oltre che degli step operativi di fruizione del modulo che saranno "presidiati informaticamente" .

Step operativi resi quindi obbligatori oppure facoltativi rispetto alle logiche di navigazione che saranno condivise con il Controllo Interno / Compliance della struttura utilizzatrice.

E' possibile gestire fasi / segnali di workflow come:

invio richiesta di validazione dell'indirizzo mail (comunicato/digitato) dal Relationship manager / Banker / Consulente / Promotore e/o del cliente diretto della società;

invio avviso di necessità di completamento della registrazione dei dati anagrafici che sono necessari al contratto (intestazioni, cointestazioni) e questionari;

conferma avvenuta ricezione (in sede) della copia cartacea;

conferma che il contratto è "valido" ma si è attesa di ricevimento bonifico (se/dove previsto) ;

invio del "benvenuto" al cliente - con conferma di contratto operativo e bonifico arrivato;

Vengono quindi rese disponibili all'utente finale (Cliente finale , Relationship Manager / Banker o utente Sede) le copie in PDF delle seguenti documentazioni:

- . Informativa precontrattuale
- . Documento sui rischi
- . Privacy
- . Modulo di adesione a bonifici/RID

che si potranno integrare con le documentazioni elettroniche generate dalle precedenti fasi di "Intervista Mifid / Consapevolezza ed Antiriciclaggio" - se automatizzate anch'esse in piattaforma.

E' quindi possibile la:

Gestione elettronica della compilazione della Contrattualistica "On Line";

Integrazione con la "gestione della firma digitale/grafometrica" da parte del Cliente (\*)

Archiviazione digitale (di tutta la Contrattualistica) con visibilità anche verso la "area riservata" Web del Cliente delle struttura

(\*)

Tramite integrazione di FEEONLY con i sistemi di Firma Grafometrica e Firma Digitale distribuiti dalla società Namirial Spa.