

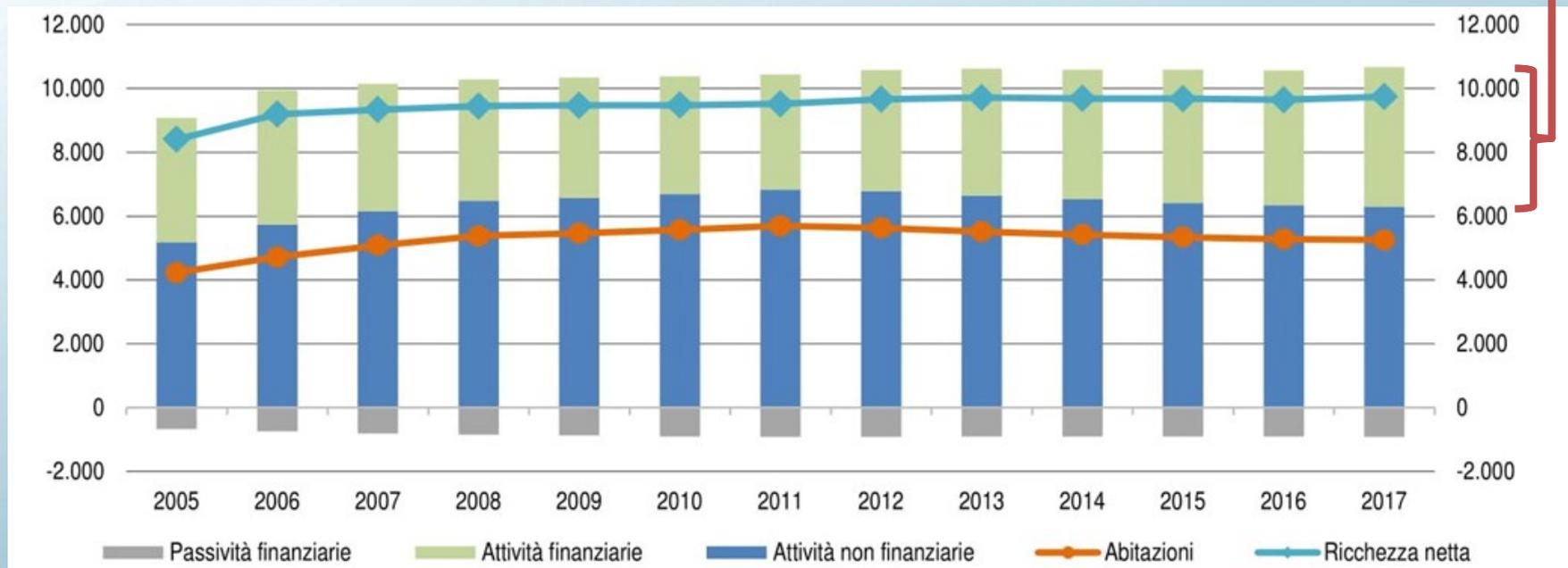
MERCATO POTENZIALE

Il Contesto Macroeconomico

Ricchezza delle famiglie Italiane e sue componenti

(miliardi di euro; 2005-2017)

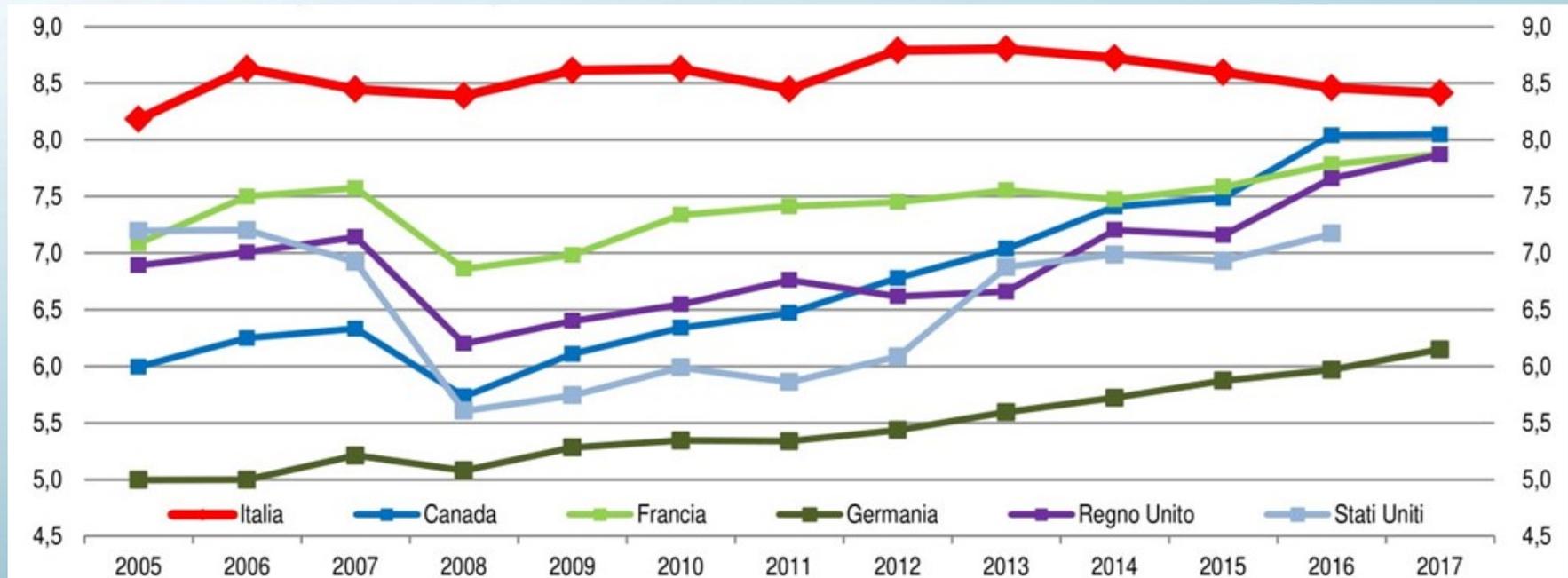
Attività finanziarie
€ 4.374 mld



Il Contesto Macroeconomico

Ricchezza netta delle famiglie nel confronto internazionale

(in rapporto al reddito lordo disponibile delle famiglie; 2005-2017)

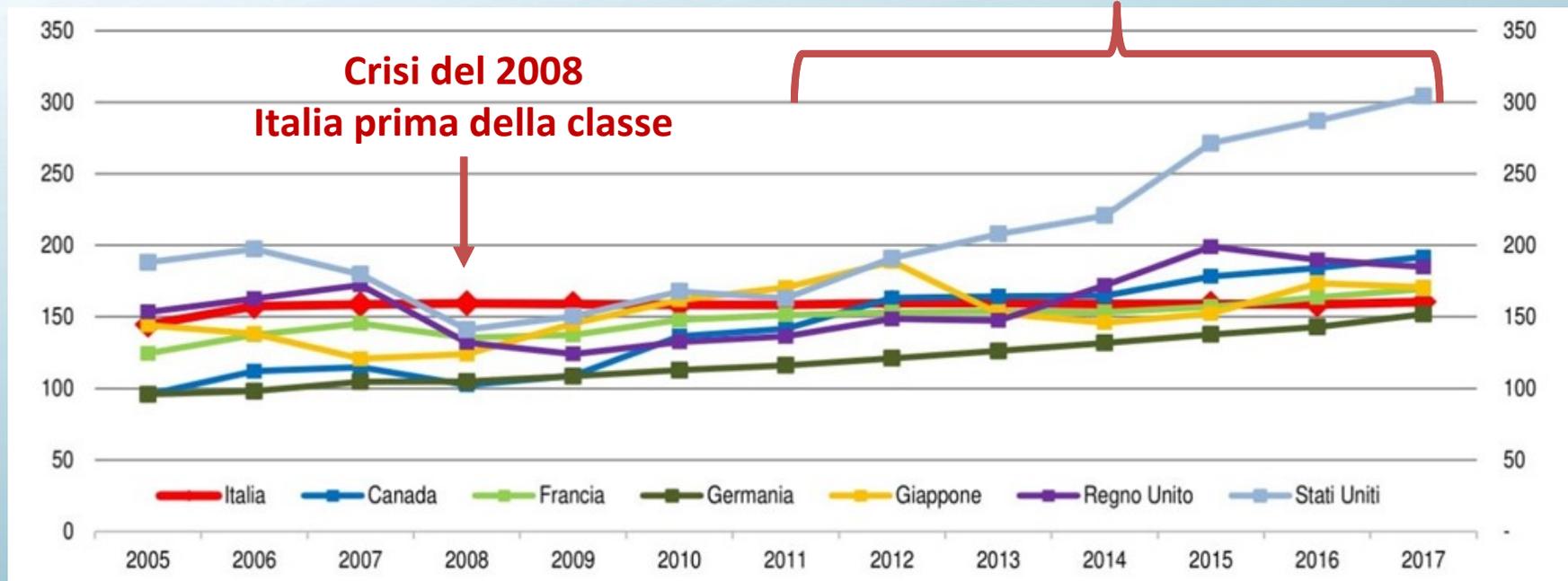


Il Contesto Macroeconomico

Ricchezza netta pro capite delle famiglie nel confronto internazionale

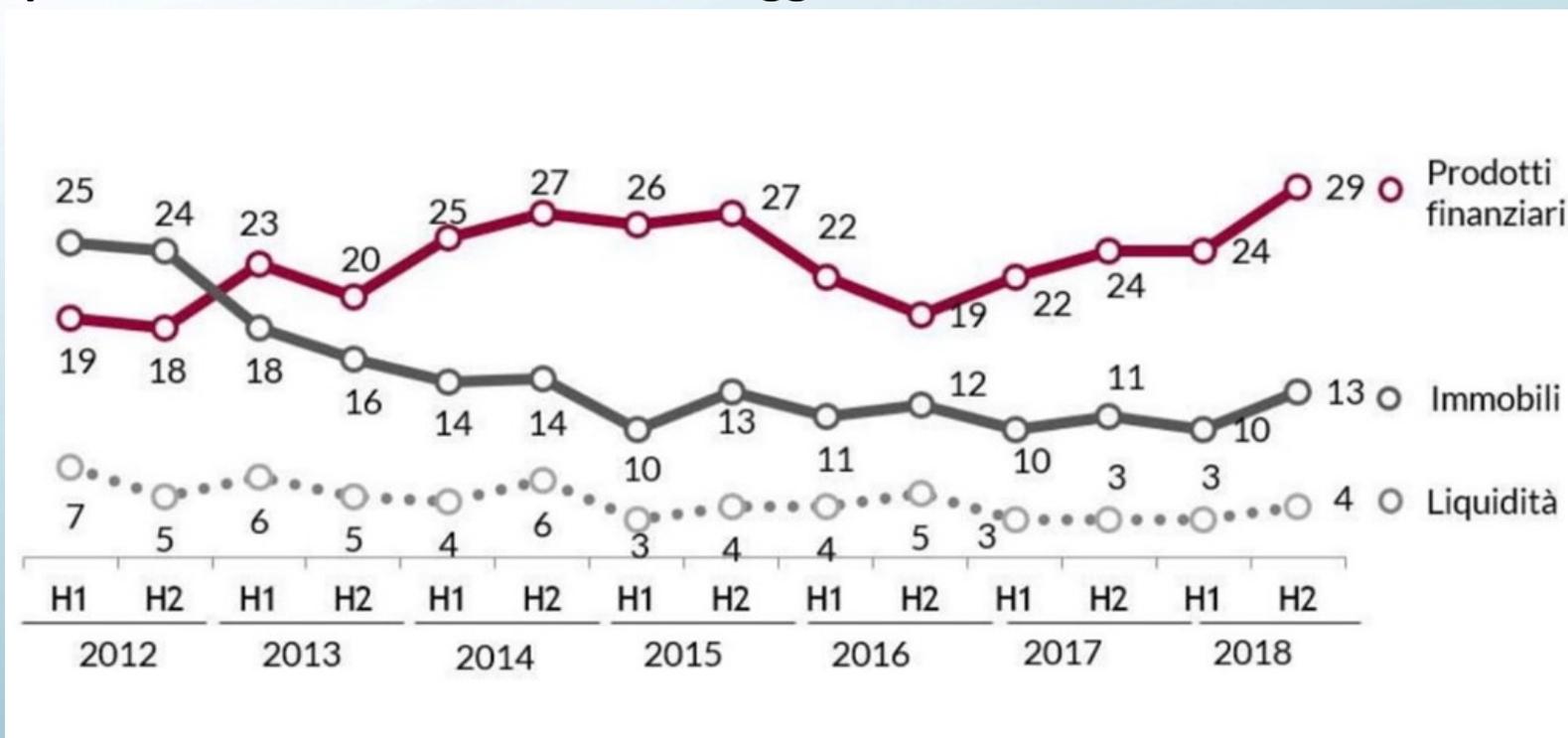
(migliaia di euro; 2005-2017)

L'opportunità mancata del rialzo dei listini azionari



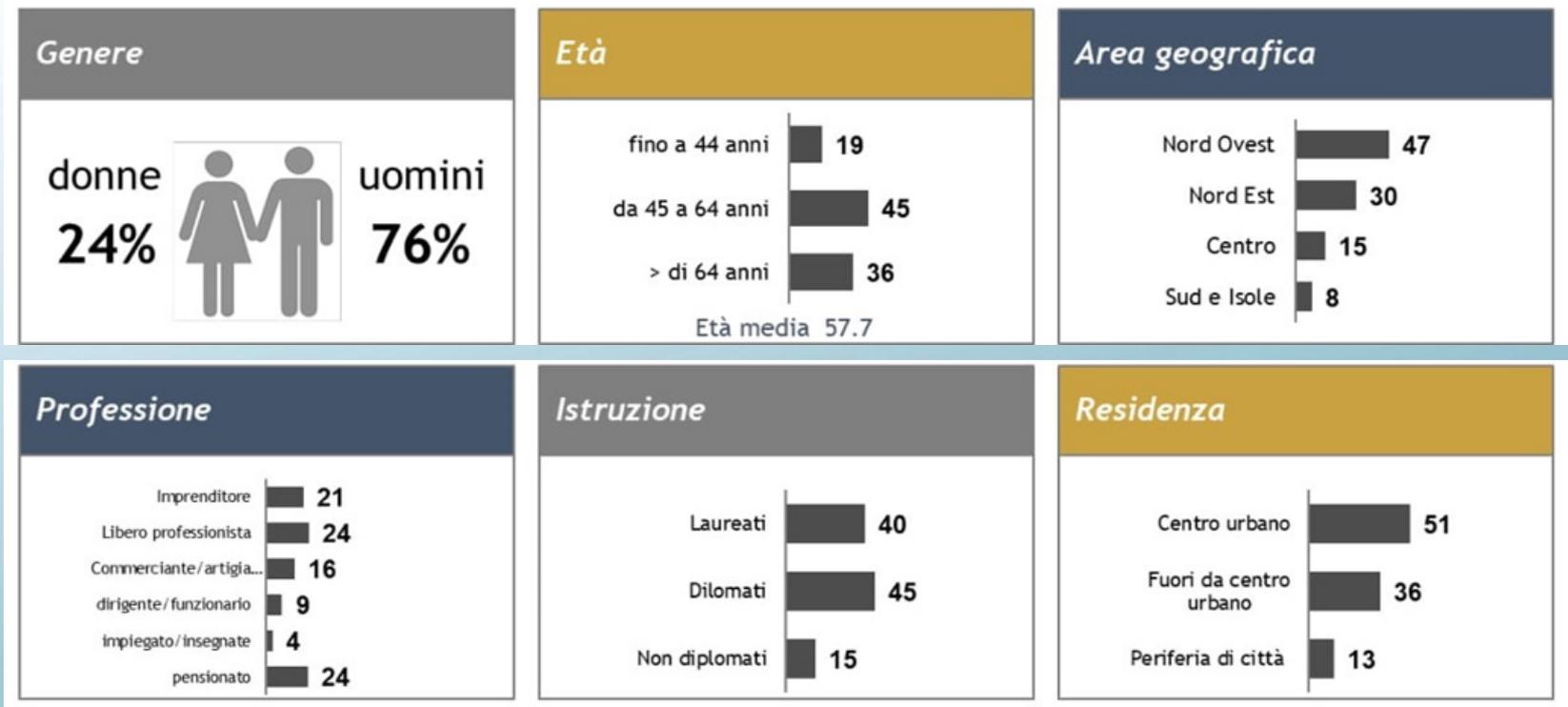
Il Contesto Macroeconomico

Le preferenze di investimento dei soggetti «Bancarizzati»



La Consulenza Finanziaria in Italia

L'identikit dell'investitore medio



La Consulenza Finanziaria in Italia

L'identikit dell'investitore medio: clusters di riferimento

1. **Il Tradizionalista** si approccia ai servizi nel modo più consueto: la consulenza è gestione degli investimenti e tempo a lui dedicato. Crede nel bilanciamento tra banca e banker, è soddisfatto, ma conservatore.
2. **Il Distaccato** necessita del servizio, ma non sembra ancora aver trovato la formula di consulenza a lui congeniale. Desidera guidare la relazione con la banca, ma al contempo lamenta uno squilibrio e vorrebbe un supporto maggiore.
3. **Il Distratto** è un cliente soddisfatto, ma disinteressato alle tematiche finanziarie per come gli sono state finora proposte. Non essendo interessato non ha modo di valorizzare ed apprezzare a fondo ciò che riceve.
4. **L'Ingaggiato** è competente, interessato, fidelizzato e ambasciatore della sua banca. Pronto a ricevere nuove proposte, per lui la consulenza è molto di più che gestione degli investimenti, è wealth management.

La Consulenza Finanziaria in Italia

Requisiti del servizio di consulenza

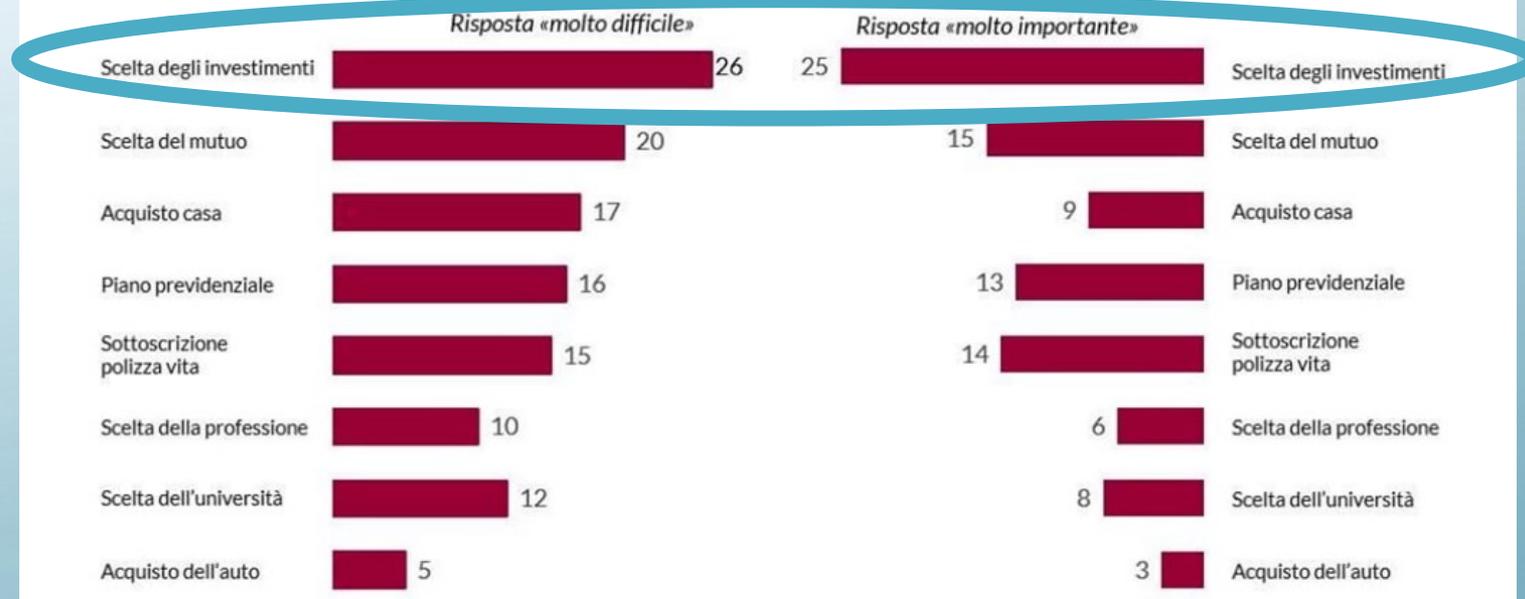
- poter instaurare una relazione duratura e di fiducia con il proprio consulente finanziario;
- poter disporre di un'ampia gamma di prodotti o servizi;
- avere la possibilità di ricevere proposte personalizzate in grado di soddisfare i propri bisogni;
- ricevere spiegazioni in merito alle implicazioni delle scelte effettuate valutandone la congruità con quanto dichiarato in partenza.

La Consulenza Finanziaria in Italia

Come è vissuta la scelta di un investimento?

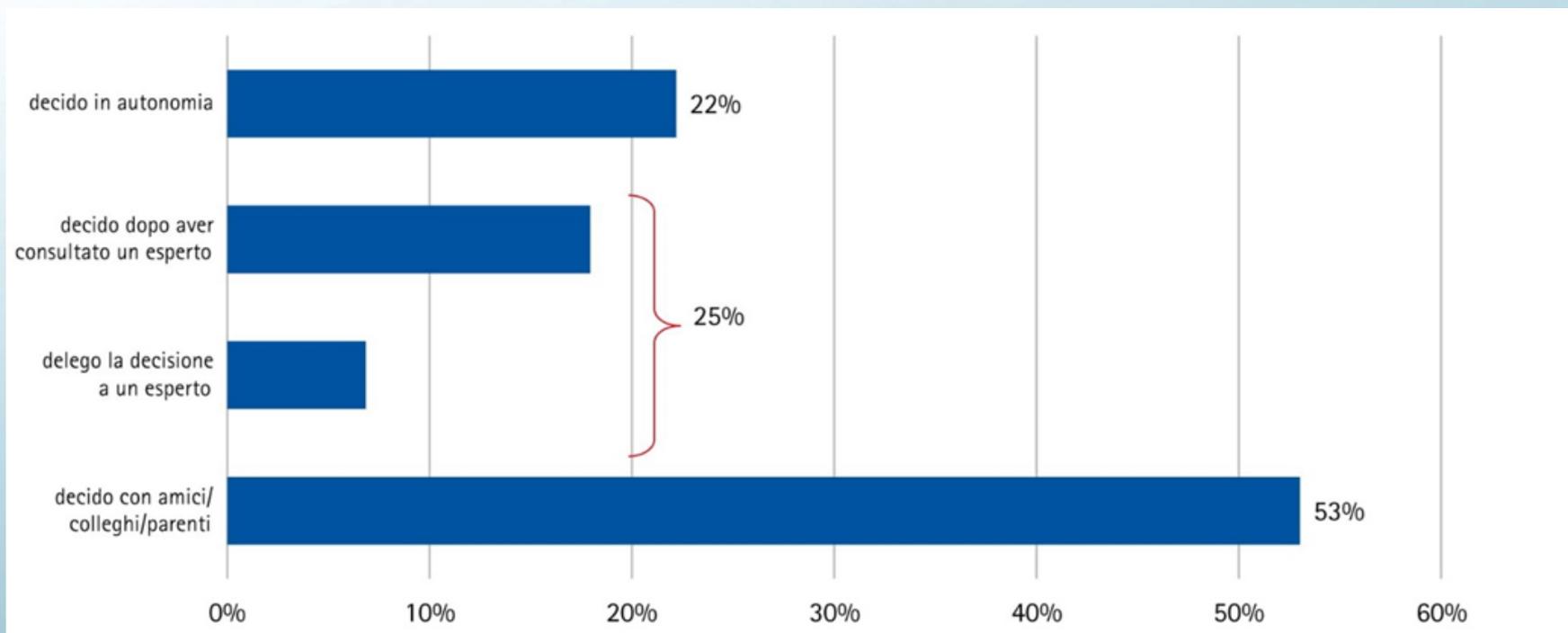
Parliamo ora di alcune scelte di vita importanti.
Quanto è stato/quanto è difficile ...- Bancarizzati, più
di una scelta possibile
Dati percentuali

Quanto sarebbe importante farsi aiutare da un
esperto? - Bancarizzati, più di una scelta possibile



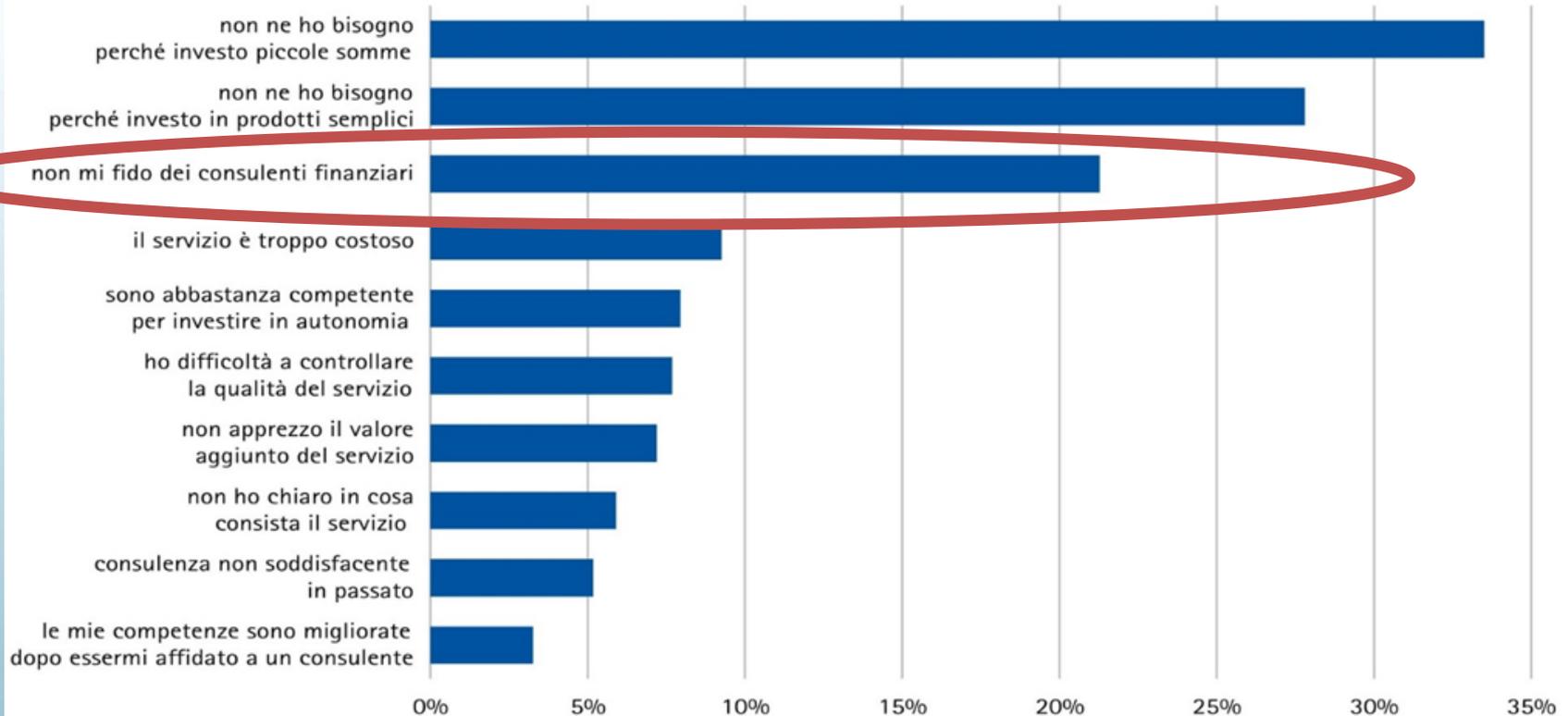
La Consulenza Finanziaria in Italia

Come decide gli investimenti un Italiano?



La Consulenza Finanziaria in Italia

I fattori che disincentivano la domanda di consulenza finanziaria



La Consulenza Finanziaria in Italia

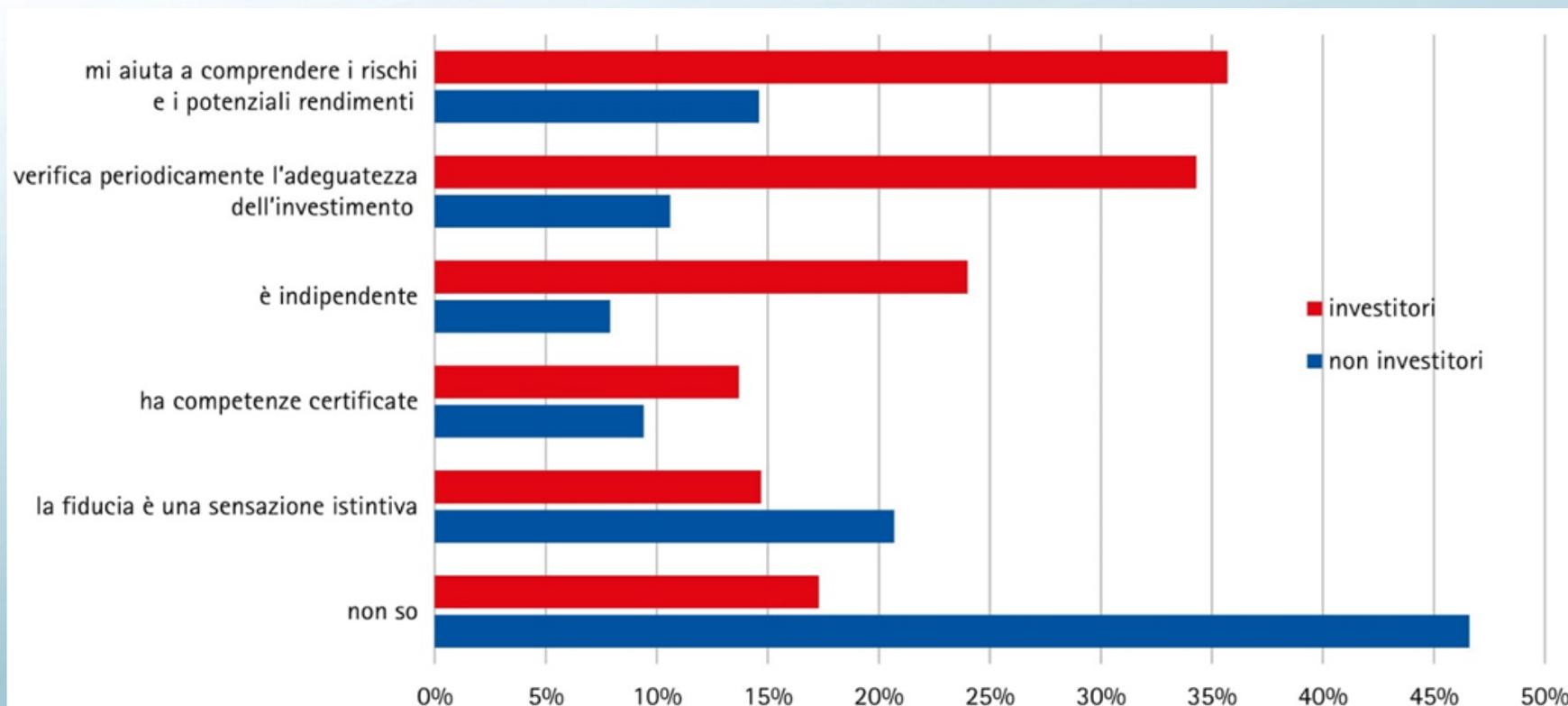
Is your advisor compensated?

- YES **18%**
- NO **37%**
- DON'T KNOW **45%**

Report of financial investments of Italian households CONSOB ottobre 2018

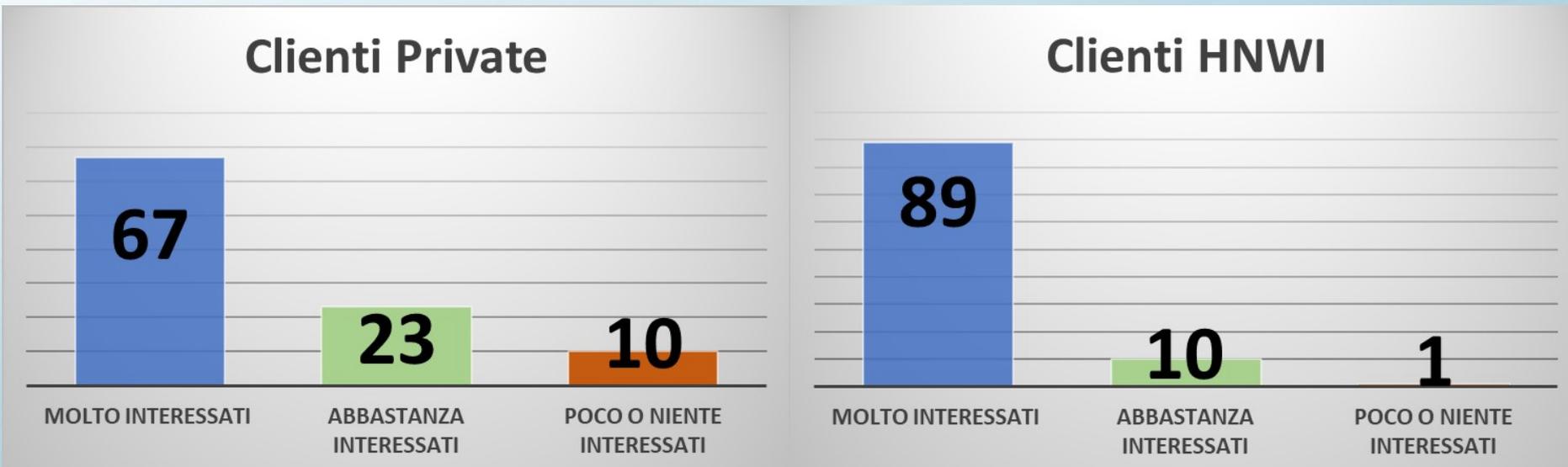
La Consulenza Finanziaria in Italia

Fattori che accrescono la fiducia nei consulenti finanziari



La Consulenza Finanziaria in Italia

Interesse per un servizio di consulenza finanziaria “Fee-Only” (dati in %)



Il Confronto con gli USA

Fee-Based Asset Growth, 2008–2017 (\$ billions)

From 2008 to 2017, fee-based assets grew from 26% to 45% of traditional advisors' assets.

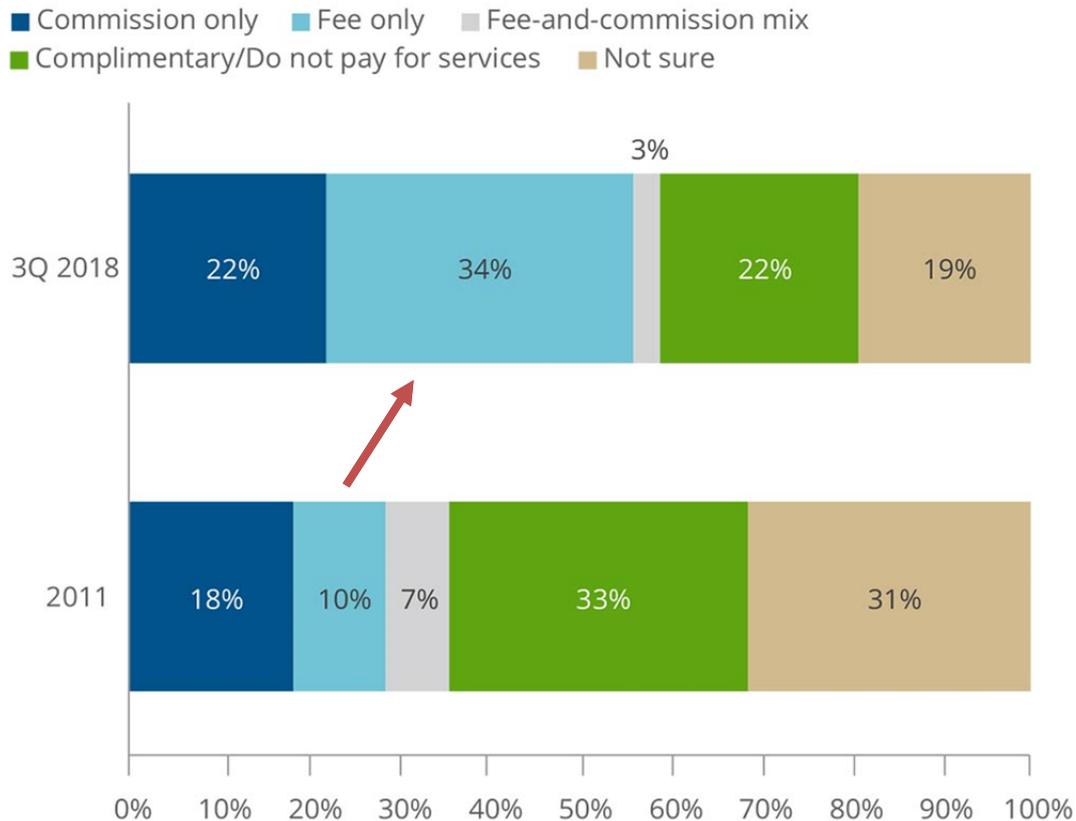
■ Brokerage/Commission ■ Total fiduciary/AUM fee — Percent of fee-based assets



Il Confronto con gli USA

Investor-Reported Current and Preferred Advisor Fee Structure, 2011 vs. 3Q 2018

Investors report a greater awareness of both fee-only and commission arrangements.



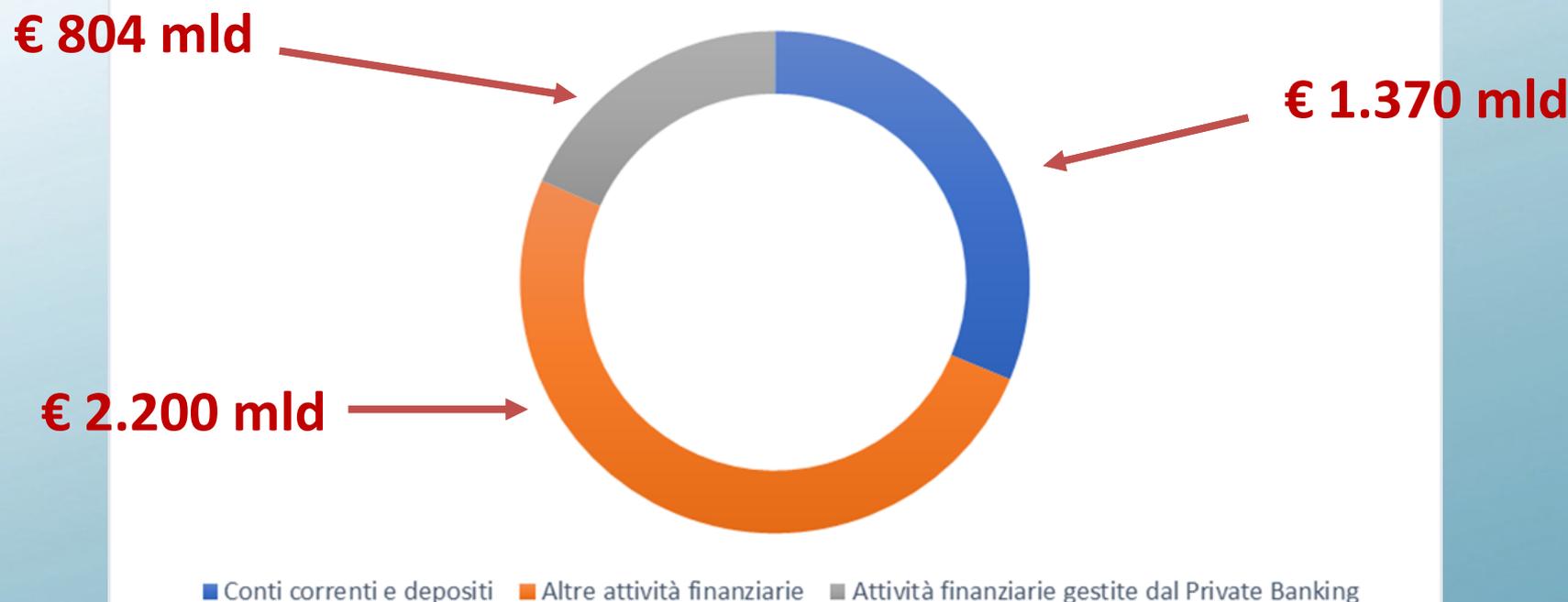
La Consulenza Finanziaria Indipendente

I numeri della consulenza finanziaria indipendente in Italia

- **245** Consulenti Finanziari Autonomi (Indipendenti)
- **36** Società di Consulenza Finanziaria
- **53.675** Consulenti Abilitati all'Offerta Fuori Sede (ex Promotori Finanziari)

La Consulenza Finanziaria Indipendente

Percentuale delle attività gestite dal Private
Banking sul totale delle attività finanziarie



Sinergie con la professione del Commercialista

*Si parla della gestione del delicato sistema “impresa-famiglia-patrimonio” proprio per sottolineare l’importanza di un’accurata pianificazione nel tempo che concili diverse esigenze grazie alla profonda conoscenza che deriva dall’analisi e dalla mappatura del patrimonio nel suo complesso, **che è tradizionalmente e “ontologicamente” appannaggio del commercialista**, in virtù del rapporto di vicinanza e fiducia che si instaura, nonché del supporto continuo che quest’ultimo fornisce all’imprenditore e alla sua famiglia”. E ancora **“una famiglia su due si rivolge stabilmente ad un secondo consulente e, relativamente agli investimenti finanziari, la seconda opinione viene richiesta nel 71% dei casi al commercialista di fiducia**, a testimonianza del ruolo di primo piano svolto in quest’ambito”.*

CNDCEC: “Il *Wealth Planning*. Strumenti a tutela del patrimonio ”

GRAZIE PER L'ATTENZIONE