

ROMA *5·6·7 FEBBRAIO*
2019
AUDITORIUM PARCO della MUSICA

**Il Consulente Finanziario:
contributo alla crescita dell'economia reale del Paese
(famiglie e imprese)**

**Nicola Ronchetti – FINER® Finance Explorer S.r.l.
CONSULENTIA 2019 – Roma, 7 Febbraio 2019**

ROMA *5·6·7 FEBBRAIO*
2019
AUDITORIUM PARCO della MUSICA

Il ruolo del consulente finanziario per le famiglie italiane

Il campione: italiani e loro famiglie con investimenti finanziari

I risultati relativi alle **907 interviste** distribuite su un campione di individui aventi le seguenti caratteristiche :

- **303 «Mass Market»** con un patrimonio finanziario fino a € 50K
- **301 «Affluent»** con un patrimonio finanziario fino a € 500K
- **202 «Private»** con un patrimonio finanziario da € 500K a € 4.0 Mio
- **101 «HNWI»** con un patrimonio finanziario oltre € 4.0 Mio

Sono stati analizzati per tipo di referente per gli investimenti prevalente, infatti dei 907 individui:

- **308 sono seguiti prevalentemente da un «Gestore Bancario»**
- **302 da un «Consulente Finanziario» (con mandato),**
- **297 da un «Private Banker» (dipendente).**

In sede di elaborazione dei dati si è provveduto a dare il peso reale che i diversi segmenti hanno nell'universo di riferimento sulla base dei dati di **Banca d'Italia** e **Istat**. Le basi campionarie consentono una lettura dei dati su una base statisticamente significativa sia per caratteristiche dell'intervistato che per tipologia del suo referente per gli investimenti.

Le interviste sono state realizzate dal **30 novembre al 17 dicembre 2018** tramite un questionario CATI strutturato in diciotto domande della durata media di 20 minuti.

- il ruolo del Consulente Finanziario è centrale nel supportare il raggiungimento dei bisogni delle famiglie italiane, forte di un legame di **fiducia** costruito sulla base di una **relazione ultradecennale**, una elevata **soddisfazione dei clienti**, frutto della sua capacità di farsi carico anche dei **progetti di vita dei propri clienti** (studio, attività dei figli) per cui molto spesso segue anche **altri membri della famiglia** e di un **approccio molto proattivo e flessibile** (va lui dal cliente ed è lui che lo chiama)
- nella sua attività a supporto delle famiglie **il CF è affiancato da molti altri referenti che gravitano intorno alla famiglia** (bancario, commercialista, avvocato, notaio, famigliari, amici, immobiljaristi, assicuratori), che presidiano a vario titolo la compravendita di **immobili**, i bisogni **assicurativi, successori, fiscali** e quello dei **beni rifugio**, tutte **aree in cui il CF certamente offrirà un supporto ancora più fattivo** e in sinergia con la gestione del patrimonio finanziario dei propri clienti, grazie al sempre maggior supporto offerto dalla propria mandante nel prossimo futuro
- inoltre al CF è riconosciuto dai suoi clienti anche il ruolo di **educatore finanziario**, grazie al suggerimento di approfondimenti su tematiche finanziarie e quello di **maieuta**, tipico di chi adotta da sempre un metodo dialogico che porta il proprio interlocutore a giungere a una verità in maniera autentica - semplicemente aiutandolo a partorirla - grazie alla sua capacità di ascolto e di dialogo a tutto tondo con cliente.
- tutto ciò è testimoniato da una **distintiva capacità** riconosciutagli dai propri clienti **di affrontare – meglio di altri professionisti** - alcune tematiche complesse quali quelli **dell'orizzonte temporale degli investimenti**, del **rischio** degli stessi e anche quello, certamente di grande attualità oggi, dei **costi**
- emerge quindi un ruolo da **vero pivot all'interno delle famiglie italiane**, quello di un **professionista socialmente fondamentale** che va valorizzato e a cui **va assicurato un futuro attraverso una continua attività formativa, un ricambio generazionale, adeguati supporti ed equi incentivi** che ne riconoscano i meriti e che rendano la sua professione sostenibile nel tempo

ROMA *5·6·7 FEBBRAIO*
2019
AUDITORIUM PARCO della MUSICA

Il ruolo del consulente finanziario per gli imprenditori italiani

Il campione: gli imprenditori italiani

I risultati delle **110 interviste**, distribuite su un campione di imprenditori aventi le seguenti caratteristiche :

- **25 titolari di aziende «grandi» > € 200 Mio di fatturato annuo**
- **37 titolari di aziende «medie» > € 50 Mio di fatturato annuo**
- **48 titolari di aziende «piccole» < € 50 Mio di fatturato annuo**

Sono stati analizzati per tipo di referente prevalente: in particolare per gli imprenditori sono stati considerati due referenti prevalenti (considerata la gestione finanziaria personale e aziendale):

- **110 sono seguiti come azienda da un «Gestore Corporate o Imprese»**
- **65 sono seguiti per le proprie finanze personali da un «Private Banker» (dipendente)**
- **55 sono seguiti per le proprie finanze personali da un «Consulente Finanziario» (con mandato)**

In sede di elaborazione dei dati si è provveduto a dare il peso reale che i diversi segmenti hanno nell'universo di riferimento sulla base dei dati di **Banca d'Italia** e **Istat**. Le basi campionarie consentono una lettura dei dati su una base statisticamente significativa sia per caratteristiche dell'intervistato che per tipologia del suo referente per gli investimenti.

Le interviste sono state realizzate dal **30 novembre al 17 dicembre 2018** tramite un questionario CATI strutturato in dieci domande della durata media di quindici minuti.

- il ruolo del Consulente Finanziario nel supportare gli imprenditori italiani e le loro imprese parte da una **complessità congenita a questo tipo di pubblico** (peraltro condivisa anche dai blasonati professionisti del private equity): **la presenza di moltissimi referenti** (direttore di banca, gestore corporate, referente bancario personale, commercialista, avvocato, notaio, consulenti ed esperti di finanza aziendale, oltre a famigliari e amici) che operano quasi sempre senza un'unica regia
- pur in questo contesto molto sfidante che caratterizza da sempre la piccola-media imprenditoria (famigliare) italiana (che costituisce per altro il 75% del nostro tessuto imprenditoriale) il **CF si ritaglia un'ottima posizione sul podio della soddisfazione**, dietro solo al commercialista, che molto spesso è il pivot della numerosa squadra che gravita intorno all'imprenditore
- certamente quella del commercialista è la figura per antonomasia che assiste l'imprenditore e la sua creatura dalla nascita, passando per lo sviluppo fino al passaggio generazionale o alla cessione, ma anche in questo **il CF sembra avere un ruolo non secondario nelle prime fasi di nascita dell'azienda e in quella delicatissima del passaggio generazionale**, non male per una figura professionale che ha fatto dell'assenza di impieghi il suo mantra (tagliandosi quindi automaticamente fuori dal mercato delle imprese)
- per stessa ammissione degli imprenditori la scelta di avere differenti interlocutori per le attività finanziarie personali e aziendali è quasi obbligata soprattutto se l'azienda è grande, ma tra chi ha sperimentato il valore e la professionalità del CF questa barriera diventa meno alta e netta, **inoltre emergono anche con gli imprenditori le caratteristiche distintive della professione del CF: disponibilità, affidabilità, empatia** (è un professionista che mi conosce bene), **proattività e – fondamentale – la capacità di fare da collettore tra diversi professionisti**
- certamente quello delle imprese italiane è un terreno molto sconnesso e a volte minato (pensiamo alla quantità di NPL in circolazione) dove il CF può e potrà muoversi con agilità in futuro, contrastando efficacemente la presenza storica delle banche tradizionali solo se adeguatamente supportato dalla propria mandante, ma **l'inizio di questa nuova sfida sembra essere partita sotto i migliori auspici**