

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.
CONULENTIA 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.

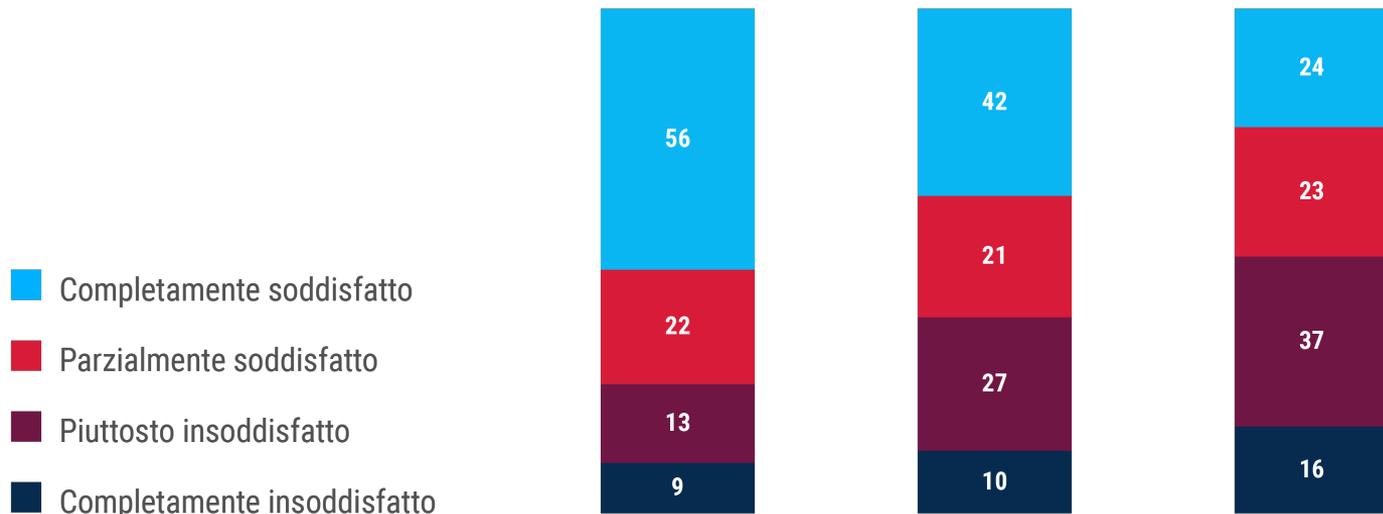
Soddisfazione verso il proprio referente per gli investimenti: il CF raccoglie maggiori consensi

Valori % (base campionaria)

**Clients del Consulente
Finanziario (302)**

**Clients del Private
Banker (297)**

**Clients del Gestore
bancario (308)**



Domanda 1: Vorrei che pensasse al suo referente per gli investimenti e la gestione dei suoi risparmi e che i dicesse quanto è soddisfatto in generale ...Base: chi utilizza ciascuna figura professionale

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Argomenti trattati con il proprio referente per gli investimenti: il CF affronta il cliente con un approccio più olistico

Valori % (base campionaria)

■ Sottoscrizione/liquidazione di investimenti finanziari

■ Progetti legati alla mia vita e della mia famiglia

Clienti del Consulente Finanziario (302)



Clienti del Private Banker (297)



Clienti del Gestore bancario (308)

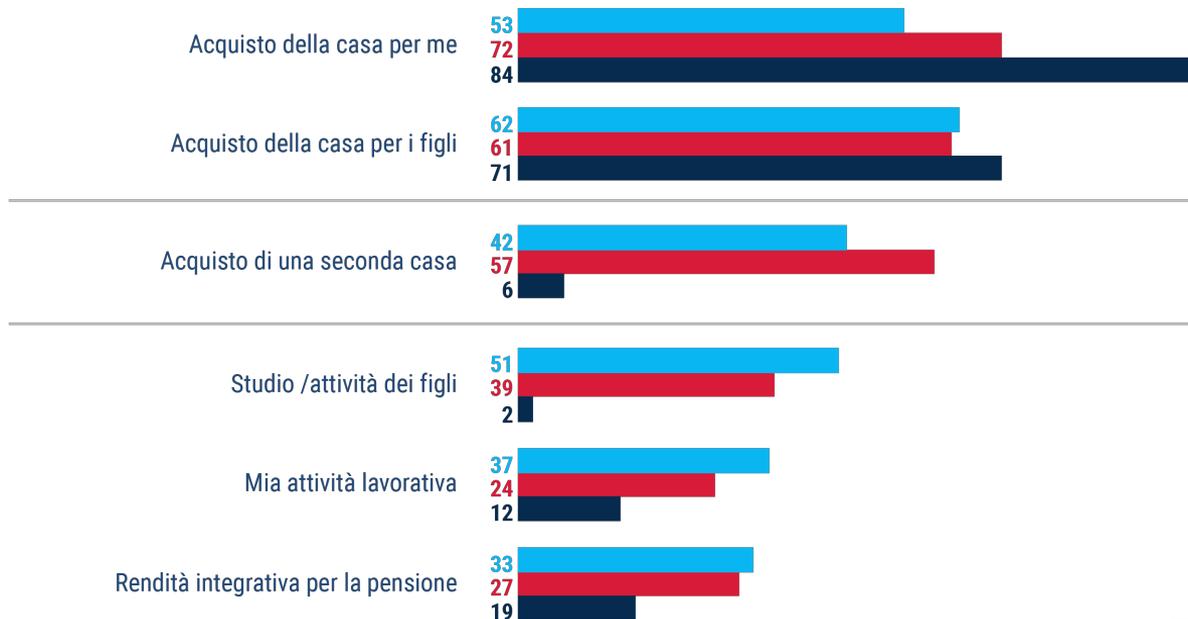


Domanda 2: Quali sono gli argomenti che lei tratta personalmente con il/la sua referente per gli investimenti finanziari? Base: chi utilizza ciascuna figura professionale

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Progetti condivisi con il proprio referente: immobili e protezione con il bancario, progetti per i figli, pensione, successione con il CF e con il PB, seconda casa, e piaceri di lusso con il PB

Valori % (base campionaria)



■ Clienti di CF (302)

■ Clienti di Private Banker (297)

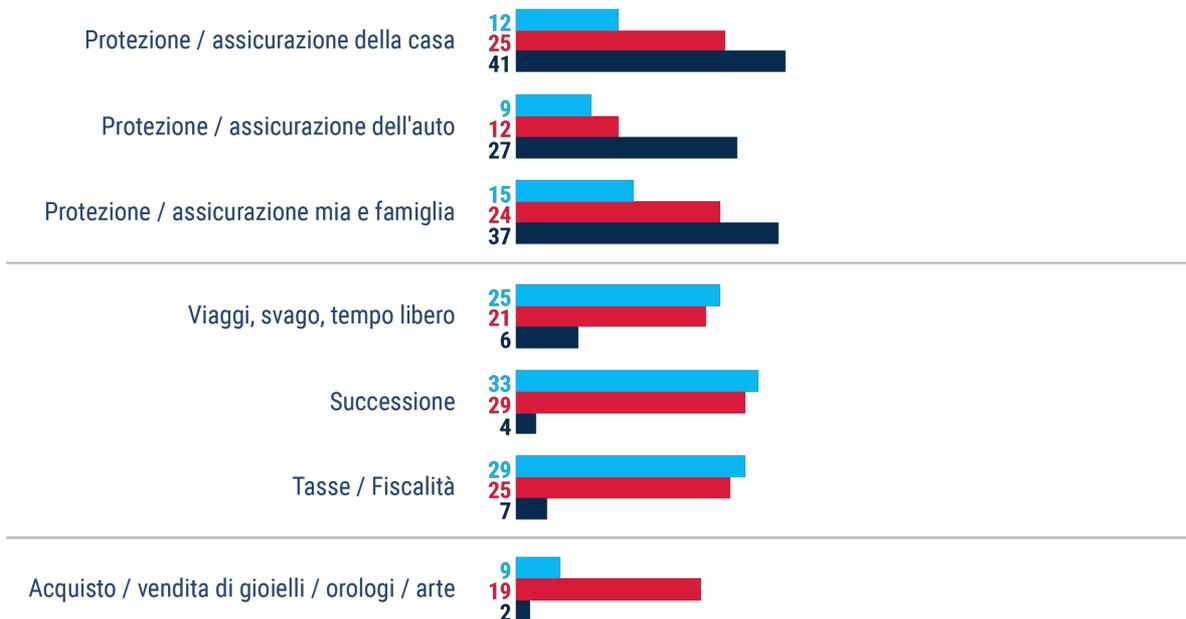
■ Clienti di Gestore Bancario (308)

Domanda 3: Di quali progetti legati alla sua vita ed a quelli della sua famiglia parla con il suo/la sua referente? Base chi utilizza ciascuna figura professionale

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Progetti condivisi con il proprio referente: immobili e protezione con il bancario, progetti per i figli, pensione, successione con il CF e con il PB, seconda casa, e piaceri di lusso con il PB

Valori % (base campionaria)



■ Clienti di CF (302)

■ Clienti di Private Banker (297)

■ Clienti di Gestore Bancario (308)

Domanda 3: Di quali progetti legati alla sua vita ed a quelli della sua famiglia parla con il suo/la sua referente? Base chi utilizza ciascuna figura professionale

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Frequenza di incontro con il referente per gli investimenti: PB e CF allineati il Gestore si incontra più raramente → correlazione con entità del patrimonio finanziario e tipo di investimento (gestito vs. amministrato o depositi)

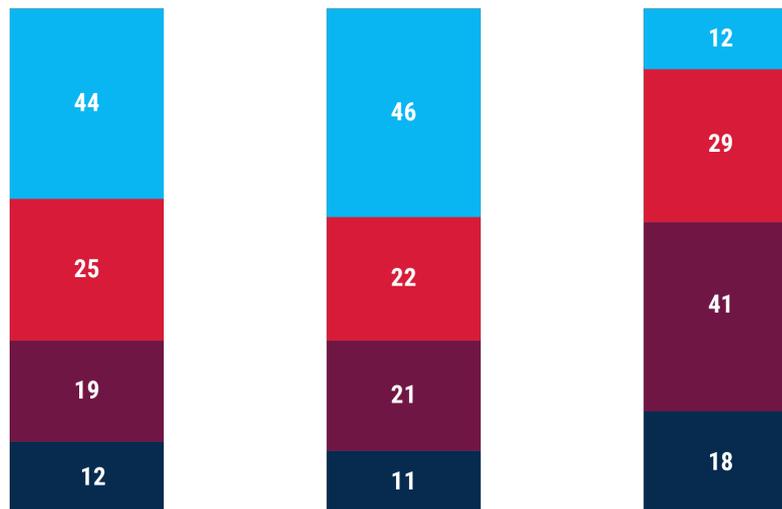
Valori % (base campionaria)

Clienti del Consulente
Finanziario (302)

Clienti del Private
Banker (297)

Clienti del Gestore
bancario (308)

- almeno 5, 6 volte l'anno
- almeno 3, 4 volte l'anno
- almeno 2 volte all'anno
- almeno 1 volta all'anno



Domanda 5: Mediamente, quante volte in un anno incontra il suo referente per gli investimenti ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

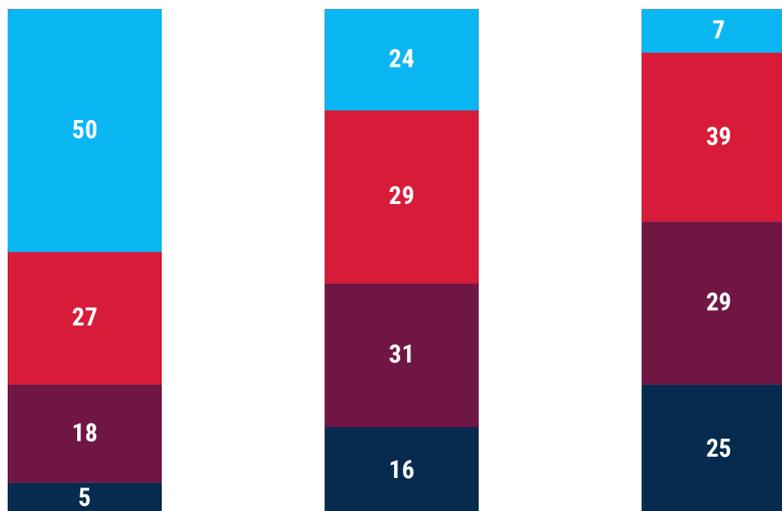
Continuità di relazione con il proprio referente per gli investimenti: tre modelli diversi anche in questo, riassegnazioni dei clienti e riallocazioni dei gestori bancari in filiali diverse evidenziano relazioni meno continuative

Valori % (base campionaria)

Clienti del Consulente
Finanziario (302)

Clienti del Private
Banker (297)

Clienti del Gestore
bancario (308)



Media n°anni

8,4

6,5

5,5

Domanda 8: Da quanti anni il suo referente per gli investimenti la segue?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Il ruolo di educatore: il CF più del PB oltre a fare proposte di investimento suggerisce qualche approfondimento su tematiche finanziarie ...il bancario ...quasi mai

Valori % (base campionaria)



No il mio referente non mi suggerisce approfondimenti su tematiche finanziarie



Sì il mio referente mi suggerisce approfondimenti su tematiche finanziarie

Clienti del Consulente Finanziario (302)



Clienti del Private Banker (297)



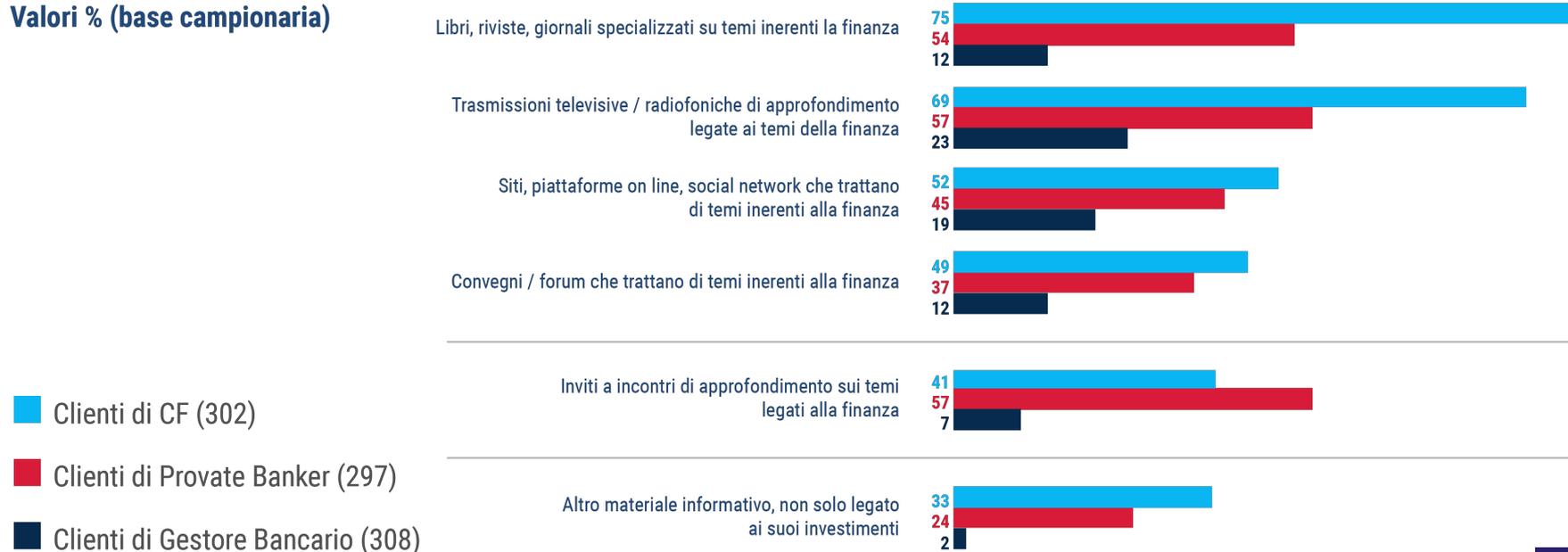
Clienti del Gestore bancario (308)



Domanda 13. il suo referente per gli investimenti, oltre a farle proposte di investimento le suggerisce anche qualche approfondimento su tematiche finanziarie ?

Cosa suggerisce il referente per gli investimenti: il CF propone molte cose il PB invita i clienti ad eventi, il gestore bancario è molto distante

Valori % (base campionaria)



Domanda 14. In particolare le suggerisce / indica o le fornisce indicazioni circa ...

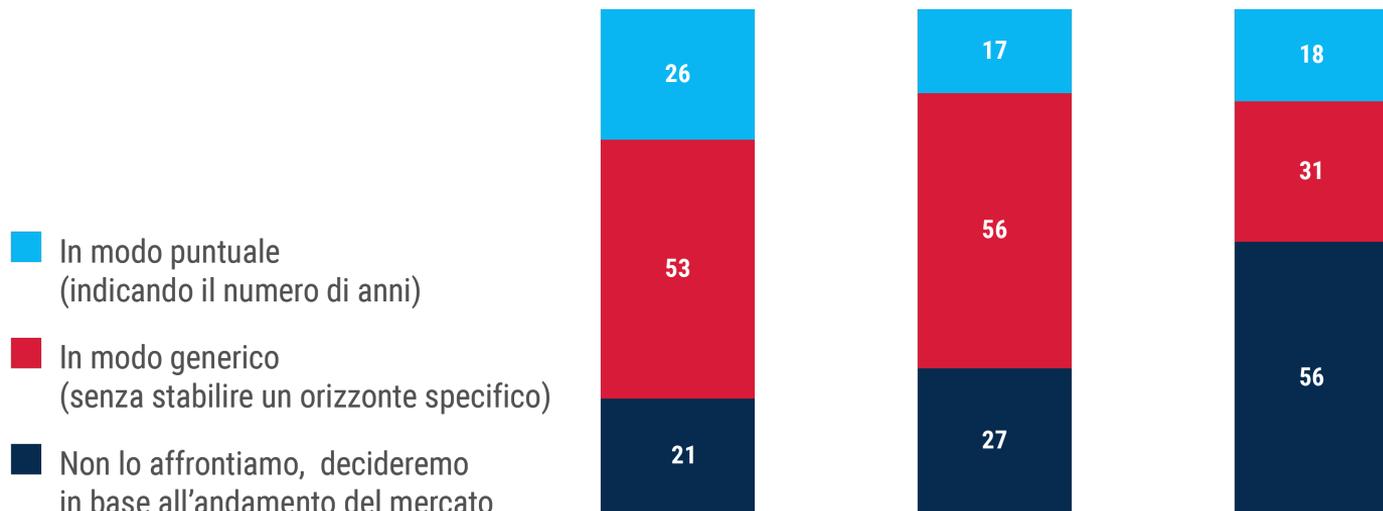
Pochi affrontano il tema dell'orizzonte temporale degli investimenti in modo puntuale ... i più virtuali sono i CF, un'opportunità da cogliere prima possibile

Valori % (base campionaria)

Clienti del Consulente Finanziario (302)

Clienti del Private Banker (297)

Clienti del Gestore bancario (308)



Domanda 16. Quando incontra il suo / la sua referente per gli investimenti come affrontate il tema dell'orizzonte temporale relativo ai suoi investimenti, cioè per quanto tempo pensa di lasciare i suoi soldi investiti ?

Pochi affrontano il tema del rischio connesso agli investimenti in modo puntuale i più virtuali sono i CF ed i PB

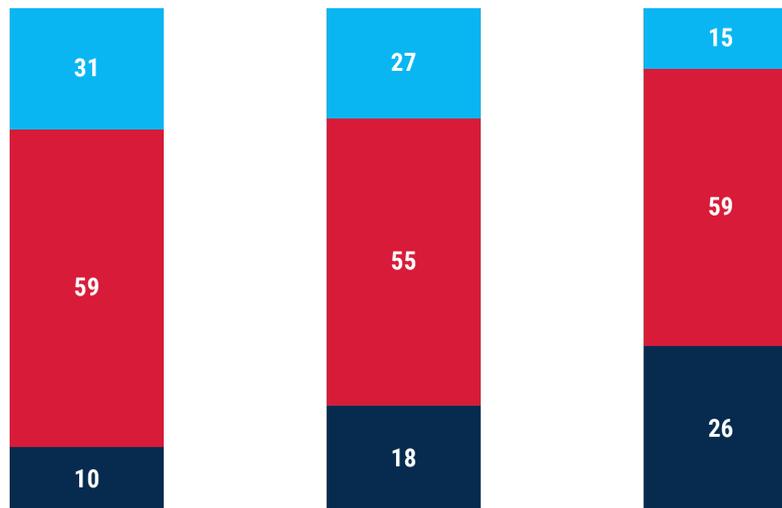
Valori % (base campionaria)

**Clients del Consulente
Finanziario (302)**

**Clients del Private
Banker (297)**

**Clients del Gestore
bancario (308)**

- In modo preciso, valutando la percentuale di investimento che potrei perdere
- In modo generico, considerando il tipo di investimento
- Non lo affrontiamo



Domanda 17. Prima di effettuare una scelta di investimento, come affrontate il tema del rischio connesso agli investimenti ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

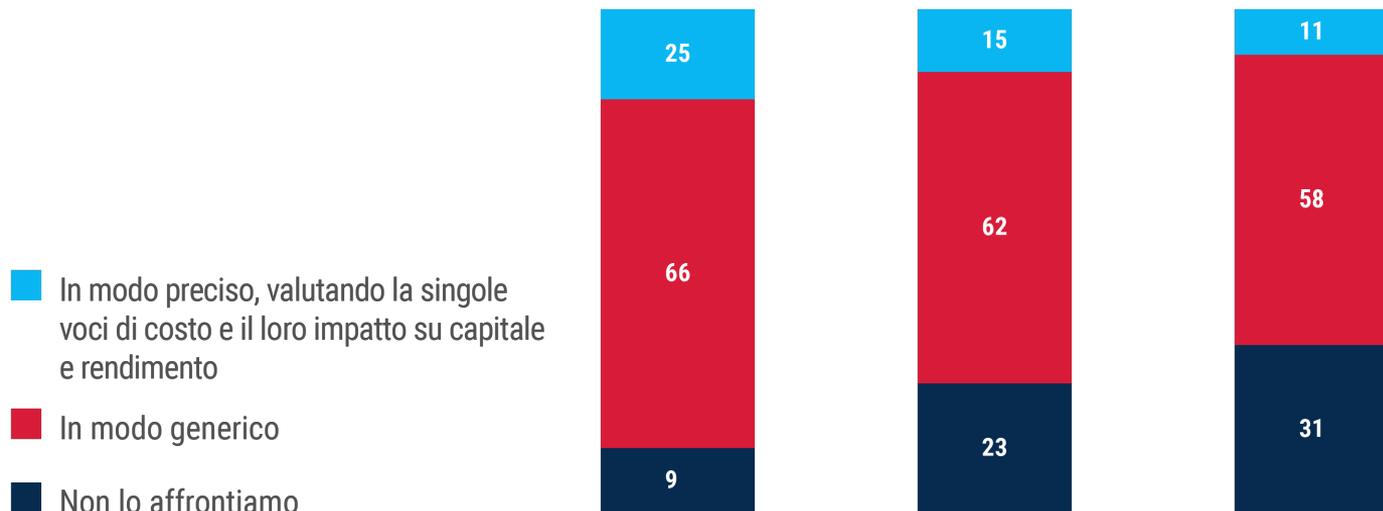
Pochi affrontano il tema dei costi degli investimenti in modo puntuale i più virtuali sono i CF, ampio spazio di miglioramento per prevenire brutte sorprese da parte dei clienti

Valori % (base campionaria)

**Clients del Consulente
Finanziario (302)**

**Clients del Private
Banker (297)**

**Clients del Gestore
bancario (308)**



Dom. 18. Prima e durante l'investimento, come affrontate il tema dei costi connessi agli investimenti ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

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

**Il ruolo del consulente finanziario
per le famiglie italiane:
sintesi e commenti**

- 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)

- 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, immobilariisti, 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

- 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, immobilariisti, 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.

- 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, immobilariisti, 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**

- 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.

Figure professionali di riferimento per l'imprenditore: tanti referenti, troppi? manca un regista? il CF è comunque mediamente presente su 2 operazioni su 7

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

Valori %	Direttore di Banca	Gestore Corporate	Consulente Finanziario	Private Banker	Commercista lista	Avvocato	Notaio	Esperto di finanza Aziendale	N° medio di referenti per funzione
Fidi / affidamenti bancari	80	91	37	66	12	5	2	4	2.81
Finanziam. acquisto beni strumentali	87	95	34	31	4	6	2	2	2.39
Finanza straordinaria (M&A)	17	24	59	59	87	79	64	69	4.54
Operazioni di Private Debt	21	34	29	34	57	59	17	54	3.03
Finanziamenti tramite Club deal	3	9	19	35	41	27	14	49	1.90
Adeguamenti normativi	5	12	11	9	89	78	16	84	3.01
Aspetti fiscali	7	9	12	11	94	72	24	77	3.06
N° medio di funzioni per referente	2.20	2.74	2.01	2.45	3.84	3.26	1.39	3.39	

Dom. 1. Mi potrebbe indicare a quali figure professionali esterne alla sua Azienda si rivolge, si è rivolto o si rivolgerebbe lei personalmente per le seguenti operazioni legate alla sua attività ?

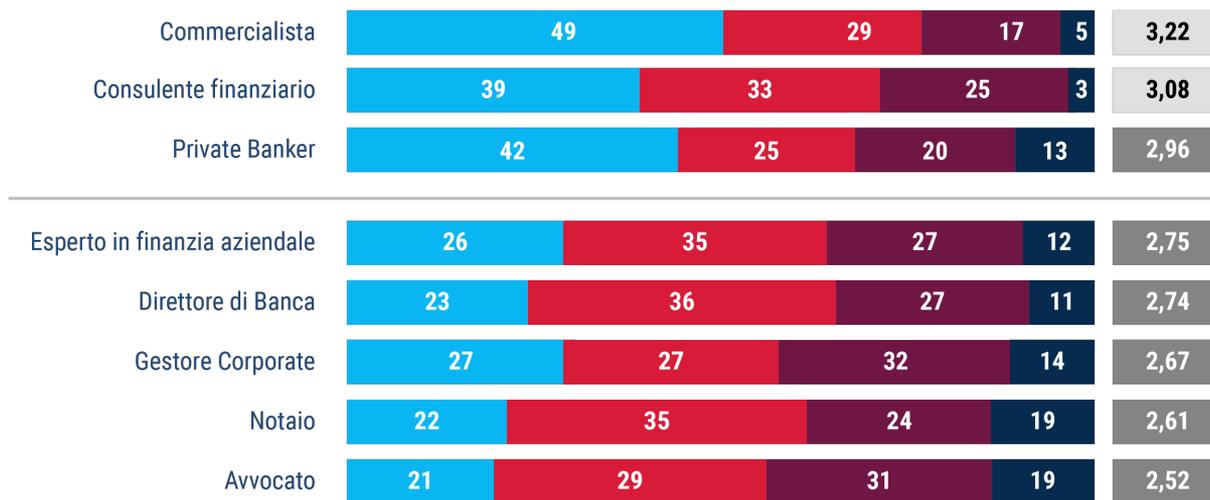
© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Soddisfazione verso le varie figure professionali: Commercialista, PB e CF sopra media

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

Soddisfazione media per tutti i referenti 2,81

- Completamente soddisfatto = 4
- Parzialmente soddisfatto = 3
- Piuttosto insoddisfatto = 2
- Completamente insoddisfatto = 1



Domanda 2. Quanto è soddisfatto del supporto che ha ricevuto da parte delle differenti figure professionali nelle occasioni che ha avuto di collaborare con loro ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Figure professionali di riferimento per nelle diverse fasi di vita dell'azienda: nascita e cessione vedono coinvolti molti professionisti, il commercialista è il pivot, il CF gioca 2 partite su 6....più del referente corporate della banca....grandi opportunità di crescita

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

Valori %	Direttore di Banca	Gestore Corporate	Consulente Finanziario	Private Banker	Commerciale lista	Avvocato	Notaio	Esperto di finanza Aziendale	N° medio di referenti per funzione
FONDAZIONE/NASCITA	33	39	29	32	92	56	77	87	445
SVILUPPO/CRESCITA	47	49	33	34	89	62	19	73	406
ACQUISTO E FUSIONE/M&A	12	34	27	21	77	69	66	71	377
QUOTAZIONE IN BORSA/NUOVI SOCI	9	4	27	28	88	89	84	91	420
PASAGGIO GENERAZIONALE	19	21	51	49	71	72	77	49	409
CESSIONE	13	19	36	37	94	91	99	97	486
N° medio di funzioni per referente	1,33	1,66	2,03	2,01	5,11	4,39	4,22	4,68	

Dom. 3 quali sono a suo avviso le figure professionali fondamentali per la vita di un'azienda come la sua nelle diverse fasi della vita delle stessa quali

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Livello di sovrapposizione tra la gestione delle finanze aziendali e personali: più grande è l'azienda e più gli imprenditori dichiarano di avere referenti differenti per sé e per la propria impresa

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

- Preferisco avere referenti diversi per le attività finanziarie mie e della mia azienda
- Preferisco avere gli stessi referenti per tutte le attività finanziarie che riguardano me e la mia azienda

Imprenditori di aziende grandi > € 200Mio



Imprenditori di aziende medie > € 50Mio



Imprenditori di aziende piccole > € 50 Mio



Dom.4. Con quale delle seguenti affermazioni so trova maggiormente d'accordo ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Sovrapposizione tra gestione delle finanze aziendali e personali: con il CF e il PB c'è più sovrapposizione → maggior empatia e rapporto fiduciario

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

- Preferisco avere referenti diversi per le attività finanziarie mie e della mia azienda
- Preferisco avere gli stessi referenti per tutte le attività finanziarie che riguardano me e la mia azienda

Clients di Consulenti Finanziari



Clients di Private Banker



Clients di Gestore bancario/corporate



Dom.4. Con quale delle seguenti affermazioni so trova maggiormente d'accordo ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Caratteristiche delle differenti figure professionali: il commercialista si conferma il pivot ma dopo di lui c'è il CF, 1° per disponibilità, affidabilità, empatia e capacità di aggregare i migliori professionisti

Valori %	Direttore di Banca	Gestore Corporate	Consulente Finanziario	Private Banker	Commerciale lista	Avvocato	Notaio	Esperto di finanza Aziendale
E' sempre disponibile	42	53	72	59	67	28	14	31
E' preparato e competente	33	71	71	68	95	79	77	82
E' in grado di mettermi in contatto con i migliori professionisti	2	12	79	61	70	24	19	32
E' veloce ed efficiente nelle risposte	12	25	58	46	72	31	18	55
E' serio ed affidabile	33	39	78	48	77	72	91	71
E' un professionista che conosce bene la mia Azienda	21	41	10	29	88	24	12	69
E' un professionista che mi conosce bene	27	39	72	52	66	63	27	54
E' proattivo, anticipa i miei bisogni	12	15	65	22	51	17	9	12
N° medio di attributi per referente	1,82	2,95	5,05	3,85	5,86	3,38	2,67	4,06

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

Dom. 5. Ora le leggerò alcune affermazioni e vorrei che lei le associasse ad una, a tutte o a nessuna delle figure professionali di cui stiamo parlando

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Fattori di scelta di un professionista: dimensioni e internazionalità della banca per il referente bancario e il PB, professionalità del singolo e ruolo da «pivot» per CF e Commercialista

Valori % (molto importante)	Direttore di Banca	Gestore Corporate	Consulente Finanziario	Private Banker	Commercialista	Avvocato	Notaio	Esperto di finanza Aziendale
Le dimensioni della società/della banca per la quale lavora	77	86	59	85	31	21	14	31
La presenza internazionale della società/della banca per la quale lavora	55	71	51	69	32	42	22	32
La professionalità e competenza del singolo professionista	23	34	93	55	91	78	77	82
L'esperienza specifica della società/banca per la quale lavora nelle attività legate alle imprese	85	87	78	76	72	31	68	42
La capacità di individuare i migliori professionisti con le diverse competenze	12	21	57	48	58	21	11	47
N° medio di fattori per referente	2,52	2,99	3,38	3,33	2,84	1,93	1,92	2,34

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

Dom.6. nella scelta di un professionista per la gestione delle sue attività aziendali quanto contano i seguenti aspetti....% di chi dice MOLTO

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Perché affidarsi ad un CF per la propria impresa: fiducia, esperienza con altri imprenditori, disporre di più punti di vista e avere la stessa mentalità imprenditoriale

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.



Dom. 9 Per quali motivi si affiderebbe ad un consulente finanziario per la gestione delle attività finanziarie legate alla sua Impresa ? Per quali altri ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Perché affidarsi ad un CF per la propria impresa: gli imprenditori seguiti da un CF per le proprie finanze dimostrano un'esperienza molto positiva anche per la loro azienda

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.



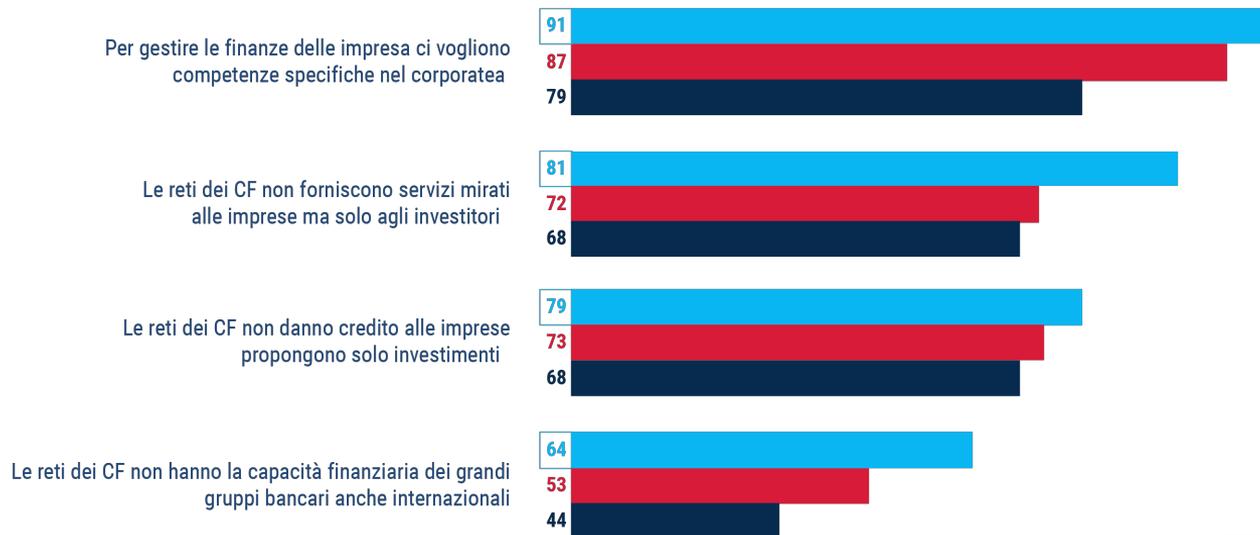
Dom. 9 Per quali motivi si affiderebbe ad un consulente finanziario per la gestione delle attività finanziarie legate alla sua Impresa ? Per quali altri ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Perché **NON** affidarsi ad un CF per la propria impresa: **assenza di competenze nel corporate, le reti dei CF non offrono servizi alle imprese né hanno dimensioni e capacità finanziaria per fare credito, mediamente più scettici i grandi imprenditori, barriere legate al modello «rete» e non al singolo professionista**

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.

- Grandi aziende > € 200 Mio
- Medie aziende > € 50 Mio
- Piccole aziende < € 50 Mio

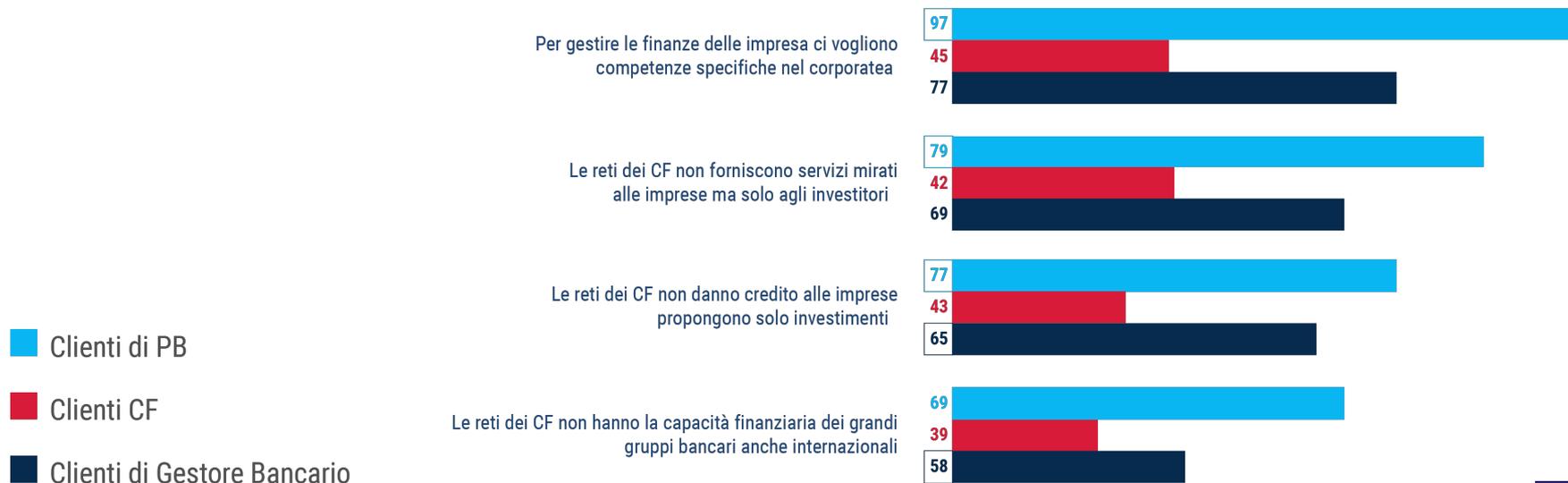


Dom. 10. Per quali motivi NON si affiderebbe ad un consulente finanziario per la gestione delle attività finanziarie legate alla sua Impresa ? Per quali altri ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

Perché NON affidarsi ad un CF per la propria impresa: le barriere sono decisamente più basse per gli imprenditori che hanno già sperimentato il supporto di un CF

valori %, base campionaria: 110 imprenditori: 25 titolari di aziende grandi > € 200 Mio, 37 di aziende medie > € 50 Mio e 48 piccole < € 50 Mio.



Dom. 10. Per quali motivi **NON** si affiderebbe ad un consulente finanziario per la gestione delle attività finanziarie legate alla sua Impresa ? Per quali altri ?

© FINER® Finance Explorer | Il contributo del consulente finanziario alla crescita dell'economia reale del paese | Nicola Ronchetti | ANASF CONSULENTIA 2019

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

Il ruolo del consulente finanziario per gli imprenditori italiani: sintesi e commenti

- 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

- 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

- 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)

- 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**

- 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**