

I CLIENTI RICCHI E IL DIVERSO APPROCCIO CONSULENZIALE

Dr. Fabio Contarin – CEO Ecomatica, Founder Kaidan

ANALISI DEI
BISOGNI

PIANIFICAZIONE

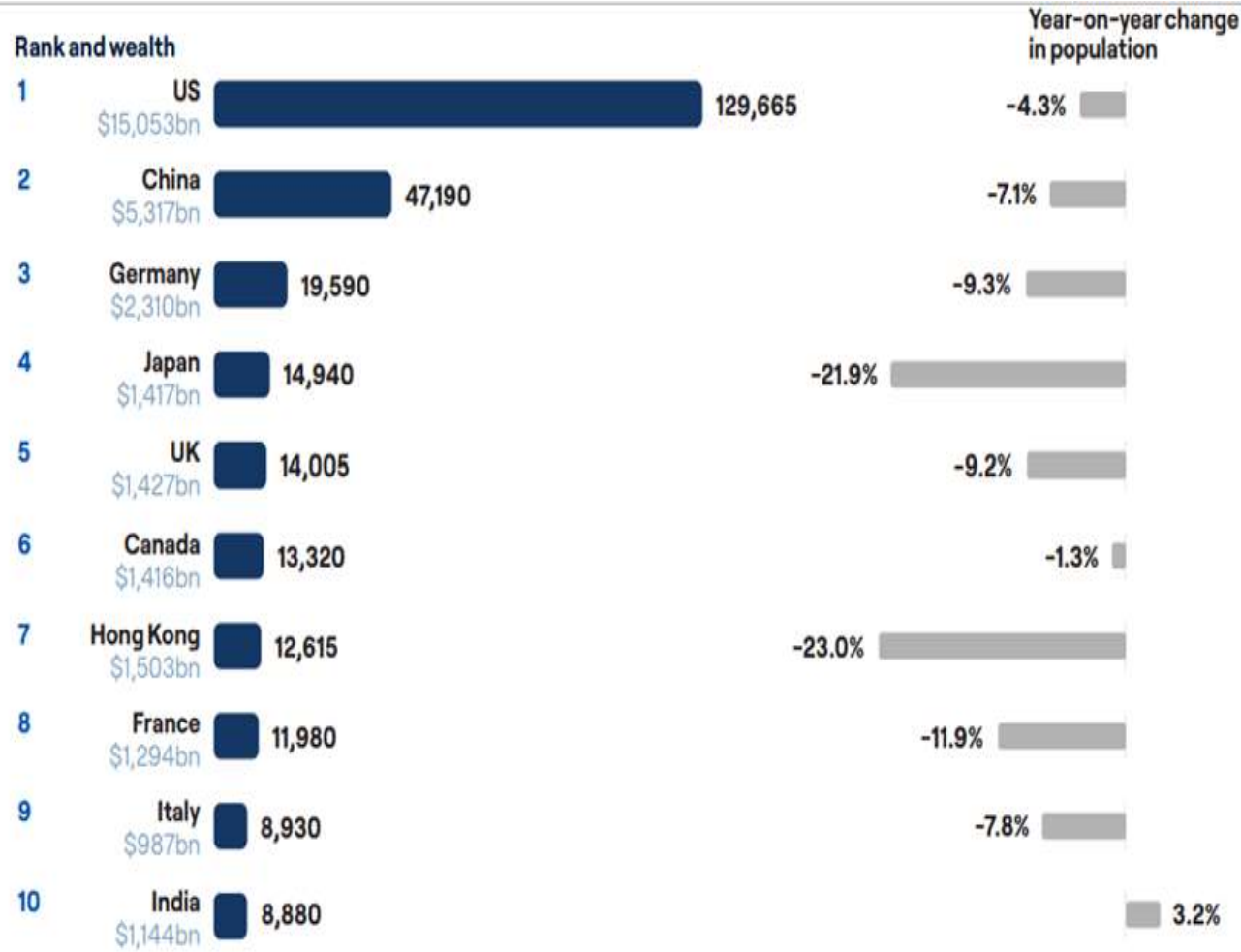
SOLUZIONI/OBIETTIVI
ACCUMULAZIONE

E per le persone con patrimoni rilevanti?

Forse serve altro!



Chi sono queste persone?



Persone con un patrimonio netto superiore a 30 milioni di dollari e la loro variazione nell'ultimo anno.

Ultima edizione del World Ultra Wealth Report di Altrata, basata su un gruppo esclusivo di individui molto facoltosi (UHNW, Ultra High Net Worth Individuals).



In Italia dalle banche sono definiti:

- ✓ clienti Private, clienti VIP
- ✓ in modo più raffinato, clienti *High Net Worth Individual* (HNWI).



Se prendiamo le persone in Italia con un **patrimonio superiore ad 1 milione di euro nei prossimi 5 anni cresceranno del 41%**, passando da 2 milioni nel 2022 a oltre 2,8 milioni nel 2027. Solo sulla parte finanziaria ci sono **411 mila italiani che detengono una ricchezza finanziaria di almeno un milione di dollari.**

Vedi articolo in Kaidan del 25 ottobre 2023

Di cosa hanno bisogno questi clienti?

Cosa chiedono al consulente finanziario in più rispetto ai tradizionali temi della clientela *mass market*?

Per cominciare serve una cambio di mentalità, trasmettere una narrazione positiva.



Nella maggior parte dei casi, i ricchi sono stati abituati ad affrontare, gestire e mettersi alle spalle le difficoltà molto più di quanto si è portati a pensare.



E' un cliente che desidera essere trattato in modo esclusivo.

E' un cliente che desidera una reportistica completa, di elevato livello.

E' un cliente che vuole l'eccellenza, anche sul piano tecnologico.

DESIDERA FREQUENTARE LUOGHI ESCLUSIVI



CREARSI UN RETE DI CONOSCENZE IN AMBIENTI FREQUENTATI DA FACOLTOSI

Sono più sensibili al concetto di QUALITÀ che a quello di COSTO.



Questi clienti non hanno bisogno di un "pusher" di strumenti finanziari, ma di un professionista autentico, attento, meticoloso.

OPERATIVAMENTE, COSA E' OPPORTUNO FARE?

Alcuni suggerimenti.....

OTTIMIZZAZIONE FISCALE



GESTIONE IMMOBILIARE



PASSAGGIO GENERAZIONALE



CORPORATE FINANCE



OPERE D'ARTE



FILANTROPIA



Il ***team model*** non divide il business tra i partecipanti, ma lo moltiplica.



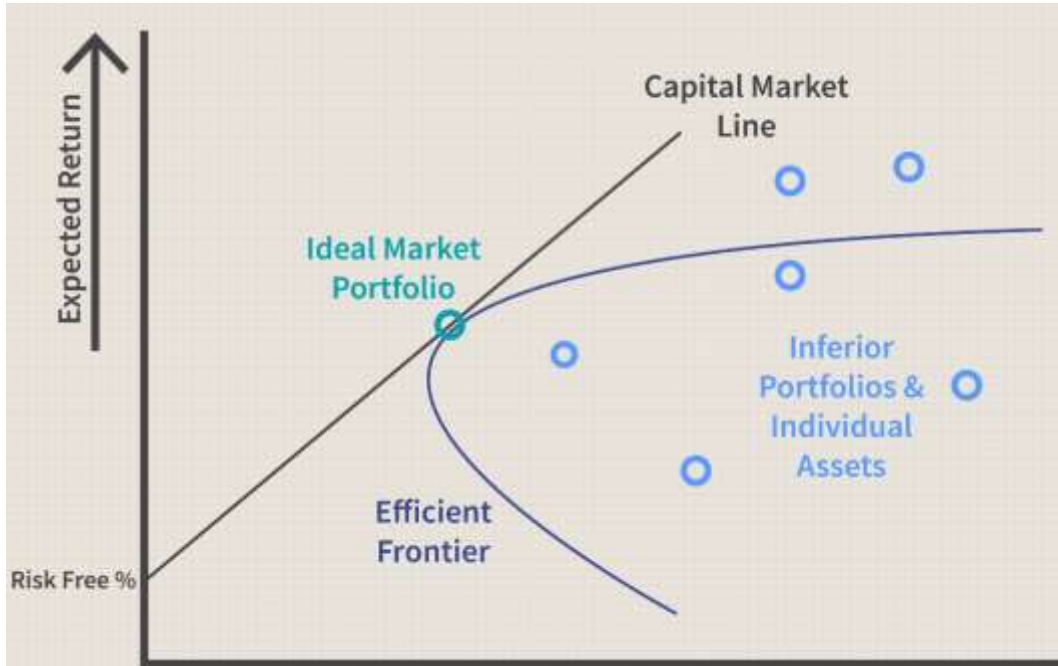
Riuscire a dialogare in modo costruttivo anche di tematiche aziendali.

- ✓ **Come cambia il rapporto banca impresa;**
- ✓ **Cosa guardano le banche per valutare il merito creditizio;**
- ✓ **L'importanza della pianificazione aziendale;**
- ✓ **Attenzione ai nuovi megatrend;**
- ✓ **Esempio: cosa significa Due Diligence.**



L'organizzazione consente la costruzione di portafogli utilizzando anche strumenti di risparmio amministrato, **ETF e Bond**. Quali vantaggi:

- ✓ Ove servisse per risultare più competitivi sui costi;
- ✓ Per dimostrare di non essere concentrati solo sui propri prodotti;
- ✓ Per dimostrare competenze a 360°;
- ✓ Per consentire di differenziarsi rispetto alla concorrenza.



Operare con strumenti di analisi che consentono di misurare l'**efficienza del portafoglio** indipendentemente dalle temporanee situazioni di mercato (frontiera efficiente).

Svolgere **attività educativa** a favore del cliente condividendo le diverse scelte di investimento.



CLIENTE MULTIBANCARIZZATO



RUOLO DA REGISTA



REPORT RIASSUNTIVO

- **Comodità di analisi**
- **Possibilità di confronti**
- **Maggiore trasparenza**



Oltre al benessere affettivo, il benessere significa potersi permettere cose che altri non possono permettersi.

**Coltivare
«RESPONSABILMENTE»
gli interessi dei clienti.**

Non bisogna tenere in massimo conto il vivere come tale, bensì il vivere bene (PLATONE).



Crearsi una rete di conoscenze negli ambienti frequentati da facoltosi.



Essere sempre presente, diventare un componente della famiglia.

Il consulente diventa tante cose:



Leader di un team



Problem solver



Un riferimento fisso

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

www.ecomatica.it

<https://kaidan.ecomatica.it>

<https://club.ecomatica.it>

