



**FORUM BANCASSICURAZIONE**  
Roma, Palazzo Altieri - 29-30 settembre 2016

**LA FORMAZIONE PER  
LA CONSULENZA PATRIMONIALE**  
Anna Ferraiolo, Ufficio Produzione e-learning  
e knowledge management ABIFormazione



# La consulenza patrimoniale: un bisogno e un'opportunità

## TRASFERIMENTO PATRIMONIO

### Trasmissione

Pianificare e garantire un'agevole trasmissione agli eredi del patrimonio e un'efficace continuità nell'impresa



## CREAZIONE PATRIMONIO

### Costruzione

In funzione di abitudine e possibilità di risparmio di spesa delle giovani famiglie e delle imprese



ASSISTERE IL CLIENTE LUNGO L'INTERO CICLO DI VITA DEL PATRIMONIO

## MANTENIMENTO PATRIMONIO

### Tutela

Proteggere il patrimonio da imprevisti e garantire benessere e serenità nel presente e per il futuro



## INCREMENTO PATRIMONIO

### Sviluppo

Consolidare e sviluppare il capitale attraverso le varie forme di investimento e diversificazione

# Assistere il cliente lungo l'intero ciclo di vita del patrimonio



Clienti private  
e retail

Imprese

Partnership durature

## Un servizio avanzato e innovativo

# Chi può offrirlo?

Private banker

Gestori famiglie e  
gestori imprese

Consulenti finanziari

Agenti e broker  
assicurativi

Consulenti  
indipendenti

# Le competenze necessarie



1. Offrire un **servizio personalizzato** e a **valore aggiunto** che risponda a esigenze complesse di gestione, tutela e trasmissione del patrimonio e di mantenimento del tenore di vita nel tempo
2. Individuare i **bisogni** e le **aspettative** (anche latenti) dei clienti (gestione, tutela e trasmissione del patrimonio)
3. Fare il **bilancio complessivo** del patrimonio del cliente: **attività, passività, beni, diritti e valori**, attuali e prospettici, nelle diverse fasi del ciclo di vita **personale, familiare e imprenditoriale**

# Le competenze necessarie



4. Guidare il cliente nella scelta del **mix di soluzioni** più adeguato alle esigenze e alla fase del **ciclo di vita** del patrimonio
5. Interagire con i **professionisti** interni ed esterni alla propria azienda
6. Assicurare la **compliance** alle discipline vigenti in tema di consulenza finanziaria e gestione patrimoniale
7. Costruire, sviluppare, curare un **rapporto fiduciario** e di **lungo termine** con il **cliente**, e la sua **famiglia** o **impresa**

# Colmare il gap



## Consulenza Patrimoniale

Che tipo di formazione serve per colmare il gap di competenze esistenti?



# Architettura modulare



- 1** La costruzione del patrimonio
- 2** Lo sviluppo del patrimonio
- 3** La tutela del patrimonio
- 4** La trasmissione del patrimonio
- 5** Proattività e relazione con il cliente





# I moduli del percorso

1

## Modulo 1 La costruzione del patrimonio

Per comprendere gli scenari economici e di mercato, i servizi, i prodotti e i fabbisogni del cliente nella fase di costruzione del patrimonio e proporre scelte efficaci di investimento, mobiliare e immobiliare, che abbiano valenza nel presente ma tengano conto anche di esigenze prospettiche di sviluppo

2

## Modulo 2 Lo sviluppo del patrimonio

Diversificazione, ottimizzazione e pianificazione delle scelte (finanziarie, assicurative, previdenziali, fiscali, immobiliari, familiari e aziendali) finalizzate allo sviluppo armonico del patrimonio in una fase di vita ancora caratterizzata dalla piena capacità lavorativa e di percezione del reddito

3

## Modulo 3 La tutela del patrimonio

La disciplina, i servizi e i prodotti per la protezione di un patrimonio complesso e già formato, spaziando da strumenti come il trust, i fondi patrimoniali, le polizze assicurative, a strumenti come il mandato fiduciario e l'atto di destinazione. Uno specifico focus è dedicato al tema della pianificazione previdenziale





## I moduli del percorso

4

### **Modulo 4** La trasmissione del patrimonio

Le regole di devoluzione dell'ordinamento nazionale; i prodotti e i servizi per gestire i momenti di discontinuità dal punto di vista familiare e aziendale; la fondamentale importanza della pianificazione; conseguenze economiche, legali, fiscali – es. effetti nei rapporti familiari e nella continuità aziendale - di scelte errate o eventuali non scelte in tema di successione ereditaria e passaggio generazionale

5

### **Modulo 5** Proattività e relazione con il cliente

Le conoscenze, le abilità, le metodologie e gli strumenti necessari a evolvere:

- identità di ruolo, comportamenti e capacità improntati a forte flessibilità e autonomia
- imprenditività e proattività nella ricerca dei clienti e delle soluzioni più adeguate
- rapporti duraturi con il cliente basati sulla fiducia, la deontologia, la compliance alle normative, la capacità commerciale e negoziale, l'assertività professionale
- rapporti professionali efficaci con il team di esperti necessari alla soddisfazione del cliente





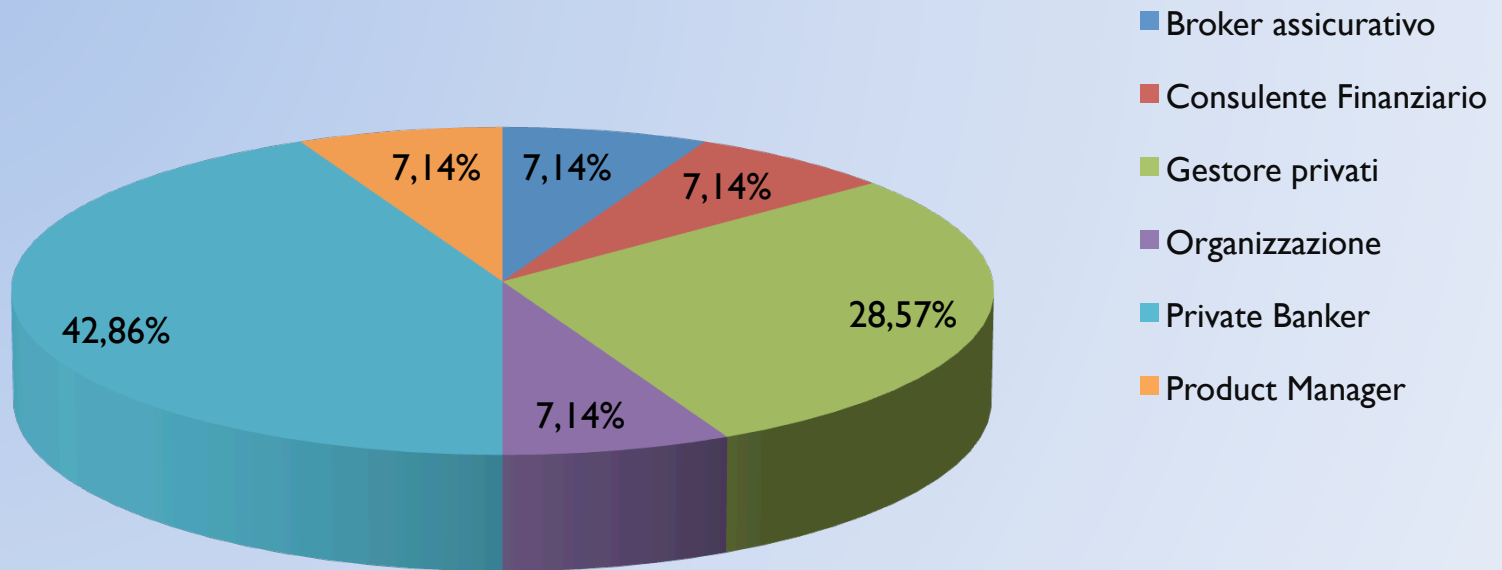
# Entriamo in piattaforma!

<http://consulenzapatrimoniale.abiformazione.it>



# La I edizione del percorso in corso di svolgimento

## I ruoli coinvolti: trasversalità





# La I edizione del percorso in corso di svolgimento

## Le tipologie di aziende

