



Edizione riservata



---

## **La consulenza patrimoniale: la nuova sfida dei consulenti finanziari di oggi e di domani**

---

### **- Programma -**

#### **Premessa**

I continui cambiamenti normativi ed una sempre maggiore concentrazione di ricchezza in un sempre minor numero di famiglie, non consentono più al consulente finanziario di servire al meglio una clientela sempre più esigente e sofisticata, che sovente è rappresentata dalla clientela private ma non necessariamente. Infatti, la complessa realtà nella quale viviamo suggerisce al consulente la necessità di condividere con tutti i clienti le diverse "famiglie di rischio" al quale sono potenzialmente esposti e, per ognuna di esse, le possibili soluzioni che il diritto mette a disposizione. In altre parole, è sempre più importante mettere al centro della relazione con il cliente il tema della protezione dei suoi asset e del suo tenore di vita. Ecco perché se in passato la specializzazione del consulente finanziario rappresentava un punto di forza, in un contesto sempre più competitivo si rende necessaria una visione globale del quadro normativo di riferimento, ampliando il perimetro della consulenza da finanziaria a patrimoniale.

Ma cosa si intende per consulenza patrimoniale? Si intende un servizio di consulenza che sia in grado di individuare soluzioni personalizzate non solo nella fase della gestione finanziaria del patrimonio della clientela private, ma anche nelle fasi di tutela e di trasferimento, con l'obiettivo condiviso di garantirne la continuità nel tempo.

Ciò non significa che il consulente finanziario è chiamato a sostituirsi al notaio e al commercialista, ma se si vuole offrire un servizio di consulenza patrimoniale si rende necessaria da parte sua la conoscenza degli strumenti che il nostro codice civile prevede, sia per la tutela, sia il trasferimento dei patrimoni.

Obiettivo dell'intervento è quindi quello di illustrare questi strumenti per poi personalizzare le strategie di pianificazione, a seconda del target di clientela: imprenditore, professionista, pensionato. Le competenze tecniche verranno integrate dalla capacità relazionale del consulente finanziario che sarà così in grado di individuare soluzioni personalizzate che permetteranno la realizzazione di progetti di vita della clientela private.

**La consulenza patrimoniale rappresenta, pertanto, l'opportunità per i consulenti finanziari di oggi e di domani di consolidare la relazione con la clientela primaria e allo stesso tempo di intercettare i bisogni della clientela potenziale. La capacità relazionale del CF consente, infatti, di raccogliere quel patrimonio di informazioni necessario ad aiutare la famiglia a realizzare i propri obiettivi di pianificazione.**

#### **Obiettivi**

- Fornire ai consulenti finanziari spunti di riflessione per meglio comprendere la necessità di ampliare il perito della consulenza finanziaria, adottando un approccio olistico che sia in grado di individuare le soluzioni che permettano alle famiglie di realizzare i loro progetti di vita: da come proteggere il patrimonio da aggressioni patrimoniali future a come garantirne la continuità nel tempo prevenendo contenziosi tra eredi.
- Individuare le potenziali criticità che possono concretamente compromettere la continuità del patrimonio di famiglia e fornire soluzioni pratiche che il CF sia in grado di attuare, anche avvalendosi della collaborazione di professionisti come notai e commercialisti.

#### **Contenuti**

##### **Analisi della ricchezza delle famiglie italiane**

- suddivisione per asset (finanziario e immobiliare)
- suddivisione per fasce d'età
- suddivisione per cluster di clientela (imprenditori, liberi professionisti, pensionati)

##### **Il ruolo del CF per tipologia di clientela**

- soluzioni per il cliente imprenditore
- soluzioni per il cliente professionista
- soluzioni per il cliente pensionato

- Il relatore della conferenza -



**Nicola Mingirulli**

Dopo la laurea in Scienze Politiche conseguita all'Università Statale di Milano svolge l'attività di consulente finanziario per alcuni anni e successivamente per oltre 10 anni ricopre ruoli direttivi nell'ambito della formazione e sviluppo presso importanti società di gestione del risparmio.

Negli ultimi anni sviluppa una competenza specifica come formatore nella pianificazione patrimoniale.

È docente **Teseo** presso Banche, Sim, assicurazioni e altre Intermediari finanziari su temi in prevalenza attinenti a: pianificazione successoria, passaggio generazionale, consulenza patrimoniale e fiscalità del risparmio.