

A.M.U. INVESTMENTS S.I.M.
INDEPENDENT ADVISOR

PROGETTO “ITAN”

A.M.U. INVESTMENTS SIM

LA NOSTRA MISSION E':

1. OFFRIRE CONSULENZA INDIPENDENTE (REMUNERATA DAL CLIENTE E NON DA ALTRI)
2. SEMPLIFICARE, PER EROGARE UN LIVELLO DI SERVIZIO ECCEZIONALE, RITAGLIATO E CUCITO SU MISURA
3. ELEVARE LO STANDING DEL CLIENTE PRIVATO AD UN RANGO SEMI-ISTITUZIONALE, FACENDOLO AL CONTEMPO RISPARMIARE
4. PROTEGGERE E FAR CRESCERE LA RICCHEZZA DEI CLIENTI, PER LE GENERAZIONI ATTUALI E FUTURE
5. GARANTIRE CHE I CLIENTI ISTITUZIONALI TROVINO IL PARTNER IDEALE PER RAGGIUNGERE I LORO OBIETTIVI
6. COSTRUIRE E MANTENERE UNA REPUTAZIONE ECCELLENTE, DENTRO E FUORI IL SETTORE

I VALORI FONDAMENTALI NEI QUALI CREDIAMO SONO IL FULCRO DI TUTTO CIO' CHE FACCIAMO:

1. INTEGRITA' = DARE CONSIGLI INDIPENDENTI, PER EVITARE PRESSIONI E CONFLITTI DI INTERESSE
2. RESPONSABILITA' = ESSERE CONSAPEVOLI DELL'IMPORTANZA DEL NOSTRO RUOLO, E DI DOVER RISPONDERE DEGLI EFFETTI DI AZIONI PERSONALI E COLLETTIVE
3. ABNEGAZIONE = RICONOSCERE IL LIMITE DELLA CONOSCENZA, APPLICANDOCI SENZA RISERVE NELLO STUDIO E NELLA RICERCA
4. FEDELTA' = ANTEPORRE IL BENE E L'INTERESSE DEL CLIENTE, A QUALSIASI ALTRO
5. GENEROSITA' = SUPREMAZIA DELLO SPIRITO DI SQUADRA, SULL'INDIVIDUALISMO
6. TRASPARENZA = RENDERE CONSAPEVOLE IL CLIENTE, CONDIVIDENDO OGNI INFORMAZIONE SENSIBILE

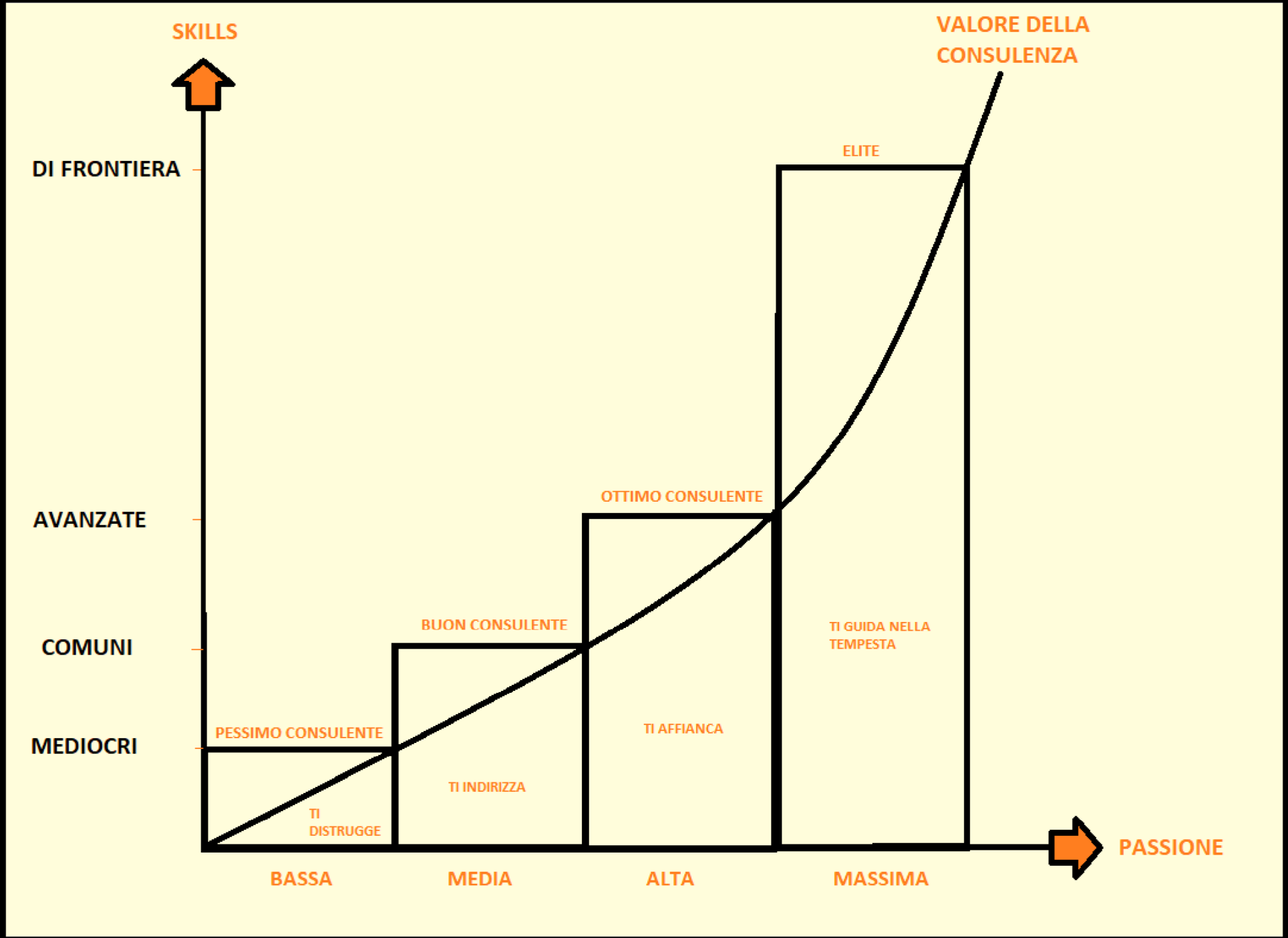
METODO, ORGANIZZAZIONE, STANDING, ESPERIENZA

1. FONDERE COMPETENZE SPECIALIZZATE, CENTRALI E PERIFERICHE, INTERNE ED ESTERNE
2. CONSIDERARE IL PATRIMONIO FINANZIARIO E IMMOBILIARE UN UNICUM
3. GESTIRE LE ATTIVITA' DI CONSULENZA, ANALISI-FINANZA-MERCATI, COMPLIANCE, ANTIRICICLAGGIO, RISK-MANAGEMENT, COMUNICAZIONE, AMMINISTRAZIONE, EDP, ETC., AD UN LIVELLO CENTRALIZZATO
4. PROMUOVERE ED ASSISTERE IL SERVIZIO DI CONSULENZA (ONE-TO-ONE) AD UN LIVELLO DECENTRATO, OVVERO TRAMITE SELEZIONATI FINANCIAL PLANNERS (TIED AGENTS)
5. SELEZIONARE PARTNER QUALIFICATI ESTERNI, DI ELEVATISSIMO STANDING INTERNAZIONALE, PER LA RICERCA DI SOLUZIONI PATRIMONIALI PERSONALIZZATE, GENERAZIONALI E NON
6. DOTARE LE STRUTTURE OPERATIVE DI SUPPORTI TECNOLOGICI, IN-FORMATIVI, ANALITICI, RELAZIONALI, ETC.
7. VALORI DISTINTIVI, KNOW-HOW PLURIDECENNALE, VISION INTERNAZIONALE, TARGET (POTENZIALE), ORGANIZZAZIONE MULTIDISCIPLINARE, NE FANNO UN ESEMPIO CLASSICO DI MULTY-FAMILY-OFFICE

LAVORARE A "4 MANI"

- 1) RAGIONEVOLE PROFITTO - CERCHIAMO DI OTTENERE PROFITTI ADEGUATI AL LIVELLO DI RISCHIO PRESCELTO
- 2) CONDIVISIONE - FORNIAMO COMPETENZE ED ENTUSIASMO
- 3) IMPRENDITORIA INNOVATIVA - L'INNOVAZIONE COME MOTORE DI SVILUPPO ECONOMICO ED UMANO
- 4) MERITO - RICERCHIAMO, E PREMIAMO, ECCELLENZA E AMBIZIONE
- 5) PASSIONE E DIVERTIMENTO - CI DEDICHIAMO CON PASSIONE AL "FINANCIAL ADVISING"





PROGETTO “ITAN” (“INDIPENDENT-TIED-AGENTS-NETWORK”)

PER OFFRIRE IL SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI FUORI SEDE, A.M.U. INVESTMENTS, QUALE SIM DI PURA CONSULENZA INDIPENDENTE, OVVERO PRIVA DI QUALSIASI RAPPORTO CON LE CASE “PRODOTTO”, INTENDE AVVALERSI DI UN NETWORK DI PROFESSIONISTI ESPERTI (FINANCIAL PLANNER), SELEZIONATI SULLA BASE DELLE MEDESIME PREROGATIVE FONDATIVE SOCIETARIE, CHIAMATI A DIFFONDERE E RAPPRESENTARE COME VERI E PROPRI “AMBASCIATORI”.

TALE STRATEGIA ASSOMMA 2 ELEMENTI TRADIZIONALI CHE, FONDENDOSI, GENERANO UN RISVOLTO INNOVATIVO, UNICO SOTTO TALUNI ASPETTI:

- SULLA BASE DELLA NORMATIVA MIFID II, UNA SIM, OVVERO UNA IMPRESA DI INVESTIMENTO, ANCORCHE’ INDIPENDENTE, DEVE SERVIRSI DI TIED AGENT PER EROGARE SERVIZI FUORI SEDE

+

- NORMALMENTE, UN TIED AGENT COLLOCA I PRODOTTI FINANZIARI DELLA CASA ALLA QUALE E’ LEGATO, DI FATTO LIMITANDO COSI’ L’OFFERTA IN FAVORE DEL CLIENTE AL SOLO “MENU” DELLA CASA, E DEL GIORNO

=

- NEL CASO DI UNA SIM DI PURA CONSULENZA (INDIPENDENTE), TALE LIMITE SCOMPARE, VISTO CHE IL TIED AGENT NON COLLOCA PRODOTTI E STRUMENTI FINANZIARI, BENSÌ IL SERVIZIO DI CONSULENZA STESSO CHE, NEL CASO DI “AMU”, SI BASA SU RACCOMANDAZIONI DI INVESTIMENTO PERSONALIZZATE EROGABILI SU TUTTI GLI STRUMENTI QUOTATI ESISTENTI, DI FATTO ALLARGANDO IL PERIMETRO AD UNA OFFERTA TEORICAMENTE ILLIMITATA

CONTESTO – CONSULENZA INDIPENDENTE – MIFID II - L’ESPERIENZA INTERNAZIONALE

IN ITALIA, PER QUANTO SE NE PARLI DA DECENNI (1991), LA CONSULENZA IN QUANTO TALE (PURA & INDIPENDENTE) MUOVE SOLTANTO I PRIMI PASSI

I RITARDI ACCUMULATI SONO STATI DETERMINATI DA PIU’ FATTORI

I PRINCIPALI SONO:

- GLI INTERESSI CORPORATIVI OSTATIVI, SCHIERATI CONTRO UN MODELLO DI BUSINESS TRASPARENTE, SBILANCIATO SULL’INTERESSE DEL CLIENTE, PIUTTOSTO CHE SU QUELLO DELL’INTERMEDIARIO FINANZIARIO

- LA CULTURA DI UNA CLASSE DI SUCCESSO BENESTANTE, FATTA DI “SELF-MADE MAN”, CARATTERIZZATI DA UNA BASSISSIMA CULTURA FINANZIARIA, FISIOLGICAMENTE VOCATI ALL’IPER-CONFIDENZA (IL FAR DA SÉ)
- GLI EFFETTI DISTORSIVI EREDITATI DA UN PAESE AD ELEVATO REDDITO E RISPARMIO; UN SISTEMA CHE, ESSENDO STATO DENOMINATO IN UNA VALUTA DEBOLE, VOCATO A POLITICHE INFLAZIONISTICHE CHE, IN PRESENZA DI UN ELEVATO DEBITO PUBBLICO, RICHIEDEVANO ELEVATI TASSI NOMINALI DI RIFINANZIAMENTO, CHE HANNO CLORIFORMIZZATO OGNI STIMOLO AD INVESTIRE, FAVORENDO LA CULTURA DELLA MERA RENDITA FINANZIARIA

TALI PRESUPPOSTI, DOPO QUASI 30 ANNI, SEMBRANO DESTINATI AD EVOLVERE, FAVORENDO LA RETTIFICA DEI RITARDI ACCUMULATI:

- A) LA CRISI FINANZIARIA SI E’ TRADOTTA NELLA CRISI DEL MONOPOLIO BANCARIO. PER CONTRASTARLA, CAVALCANDO IL MALCONTENTO, SONO STATE VARATE NORME VOLTE A RIDURRE GLI ABUSI DEL SISTEMA. MIFID E MIFID II (CHE HA RICHiesto 7 ANNI E 2 PROROGHE PER LA SUA ATTIVAZIONE) GETTANO BASI E PRESUPPOSTI PERCHE’ ANCHE IN ITALIA SI EVOLVA, DA UN MODELLO BANCO-CENTRICO, FONDATO SULL’INTERMEDIAZIONE, E SUL COLLOCAMENTO DI PRODOTTI FINANZIARI, OPACHI, COSTOSI, ED INEFFICIENTI, AD UN MODELLO INNOVATIVO INCENTRATO SULL’OFFERTA DI SERVIZI ADEGUATI E COMMISURATI ALLE SPECIFICHE ESIGENZE DEL CLIENTE
- B) CON IL PASSARE DEGLI ANNI, L’ITALIA AFFRONTA UN IRREVERSIBILE SALTO GENERAZIONALE: LA GENERAZIONE SUCCESSIVA A QUELLA DEI “SELF-MADE MAN” E’ PIU’ SCOLARIZZATA, PIU’ INFORMATATA, E NATURALMENTE PIU’ INCLINE A RICONOSCERE IL VALORE AGGIUNTO DELLE COMPETENZE E DELLE SPECIALIZZAZIONI PROFESSIONALI, IN LUOGO DI QUELLE MERAMENTE COMMERCIALI, TIPICHE DEL MODELLO IN VOGA PRECEDENTEMENTE
- C) GLI INTERMEDIARI FINANZIARI CLASSICI, QUELLI PER COSI’ DIRE “POLI-FUNZIONALI”, HANNO COLTO QUESTI FATTORI DI CAMBIAMENTO CERCANDO DI RIGIRARLI A PROPRIO VANTAGGIO. HANNO COMINCIATO A SVENTOLARE “MODELLI” BASATI SULL’OFFERTA DI CONSULENZA, COSI’ DA INTERCETTARE IL CLAMORE ECHEGGIANTE INTORNO ALLA MIFID. TUTTAVIA, PER CAPIRE SE SI TRATTI DI BUONA FEDE (LA VOLONTA’ PRO ATTIVA DI ASSECONDARE REALMENTE LE ISTANZE DEL CLIENTE), OPPURE DEL SOLITO ATTEGGIAMENTO REATTIVO, MENDACE, E STRUMENTALE, BASTA CONSIDERARE CHE, DOVENDO SCEGLIERE E DICHIARARE (A NORMA DI MIFID II) SE INTENDANO OPERARE IN UN REGIME “INDIPENDENTE” (SOTTILE E REMUNERATO DAL CLIENTE), OPPURE “NON INDIPENDENTE” (QUELLO GRAVOSO PRESENTE PRIMA DEL VARO DI MIFID II), OVVERO A REMUNERAZIONE DALLE “CASE PRODOTTO”, NELLA STRAGRANDE MAGGIORANZA DEI CASI HANNO SCELTO IL SECONDO, QUELLO BASATO SU UN SISTEMA PIU’ ESOSO, DUNQUE A SCAPITO DEGLI INTERESSI DEL CLIENTE
- D) INFINE, SALVO SCIAGURE POPULISTE, E/O RIPENSAMENTI POLITICI, POICHE’ OGGI L’ITALIA E’ IN UN SISTEMA MONETARIO DENOMINATO IN UNA VALUTA FORTE (EURO), DUNQUE NATURALMENTE INCLINE AL BASSO DEFICIT ED AI BASSI TASSI D’INTERESSE, GLI INVESTITORI DOMESTICI, EVOLUTI E NON, SONO COSTRETTI, ALLA STREGUA DI QUELLI INTERNAZIONALI, A SVILUPPARE MAGGIOR “ACUME”, OVVERO INFORMANDOSI SULLE QUESTIONI FINANZIARIE, SULL’IMPORTANZA DI GESTIRE IL PROPRIO RISPARMIO, BILANCIANDO GLI INVESTIMENTI TRA RISCHI ED OPPORTUNITA’, ANCHE GRAZIE AL SUPPORTO DI COMPETENZE ESPERTE E DEDICATE, SVINCOLATE DALL’INTERESSE DI QUESTO O QUEL PRODOTTO FINANZIARIO-ASSICURATIVO, OPPURE SVINCOLATE DALLO STIMOLO DEGLI INTERMEDIARI A FAVORIRE LA MOVIMENTAZIONE FINE A SE STESSA. TALI PRESUPPOSTI RENDONO QUESTO MOMENTO STORICO UN PASSAGGIO EPOCALE PER IL SISTEMA ITALIANO, E PER LA PROFESSIONE DEGLI ADDETTI AI LAVORI DEL NOSTRO SETTORE.

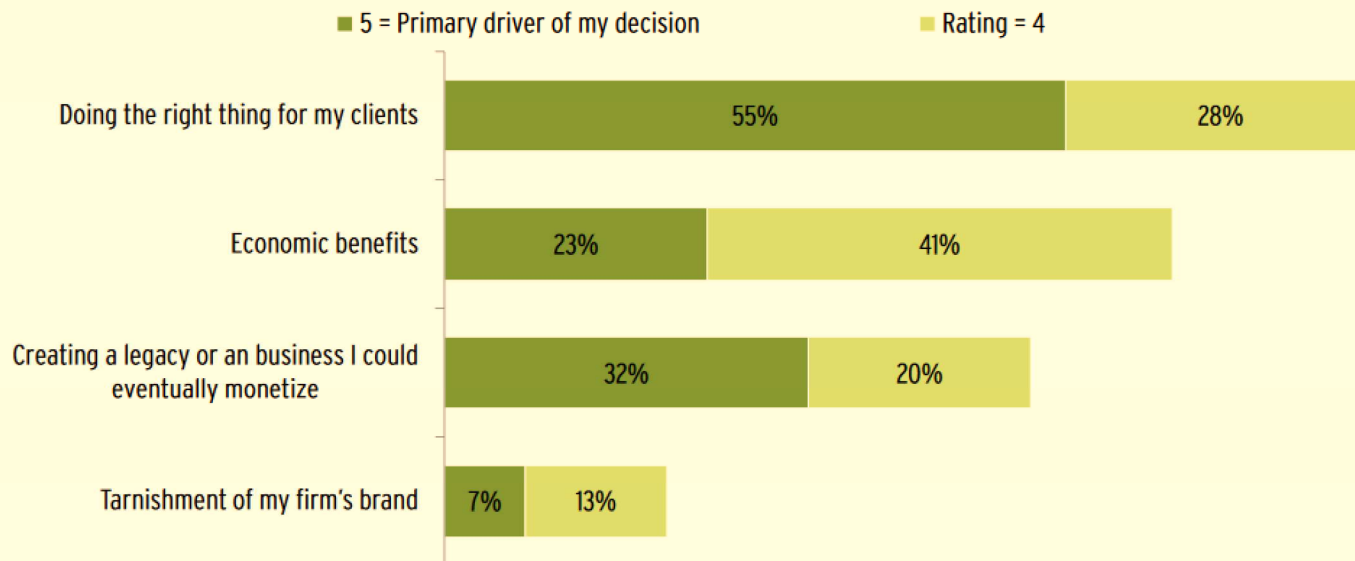
D’ALTRA PARTE, DOVE LA CULTURA FINANZIARIA E’ PIU’ SVILUPPATA, PIU’ DIFFUSA E’ ANCHE L’OFFERTA DI CONSULENZA INDIPENDENTE.

STUDI E SONDAGGI DIMOSTRANO CHE, DIETRO ALLA SCELTA DI ABBRACCIARE IL MODELLO DELLA CONSULENZA INDIPENDENTE RISIEDA, NELLA STRAGRANDE MAGGIORANZA DEI CASI, L'ISTANZA DI OFFRIRE AL CLIENTE CIO' CHE CONSAPEVOLEMENTE GLI INTERESSATI SANNO, MA CHE POCHI HANNO IL CORAGGIO DI AMMETTERE:

Decision to Go Independent

Respondents were most likely to have their clients' best interest in mind when deciding to go independent. A majority of respondents also considered their own economical benefits when making the decision.

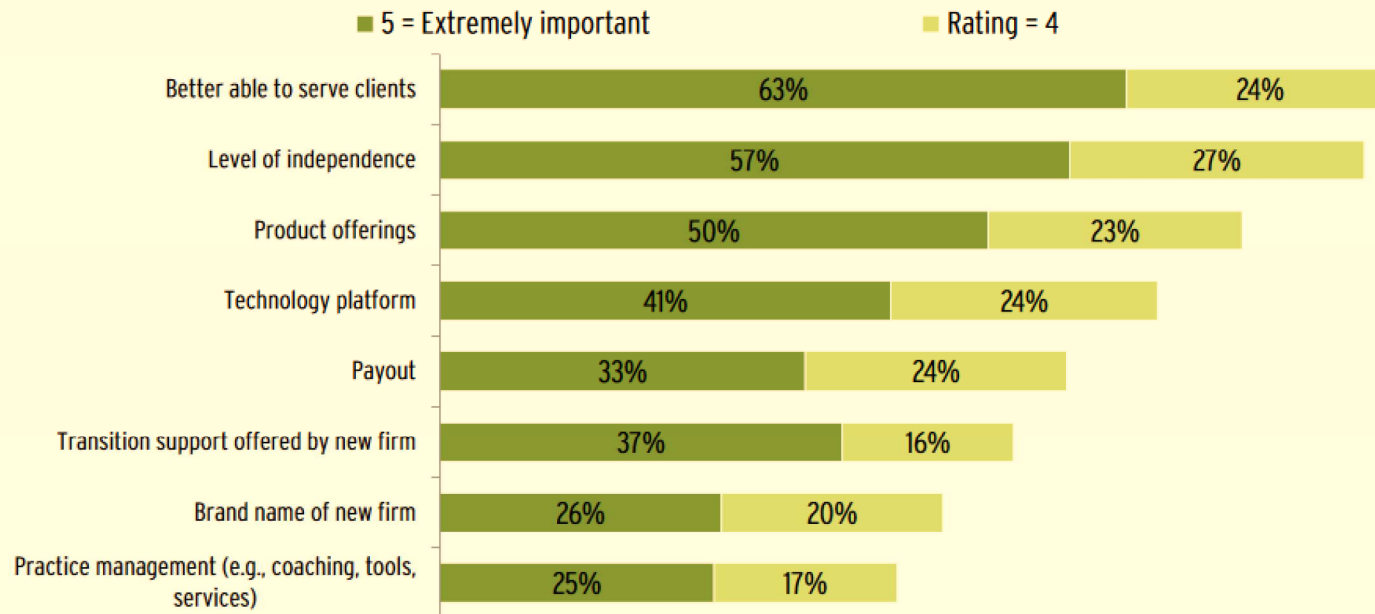
To what extent did each of the following contribute to your decision to go independent?



Selection Process

When evaluating firms to transition to, the majority of respondents considered the service they could offer clients, the level of independence and the product offerings as extremely important. Respondents were less concerned with the brand name of the new firm and the practice management tools offered by the new firm.

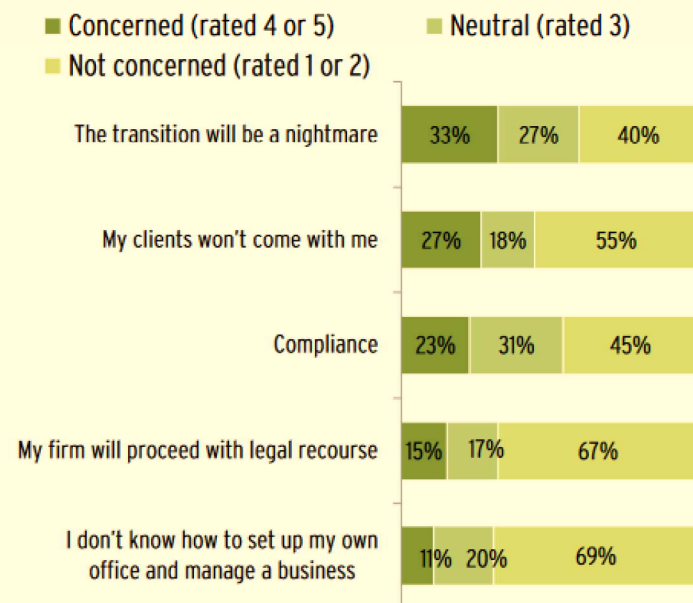
How important were each of the following in the selection process for your new firm (or custodian if you are an independent RIA)?



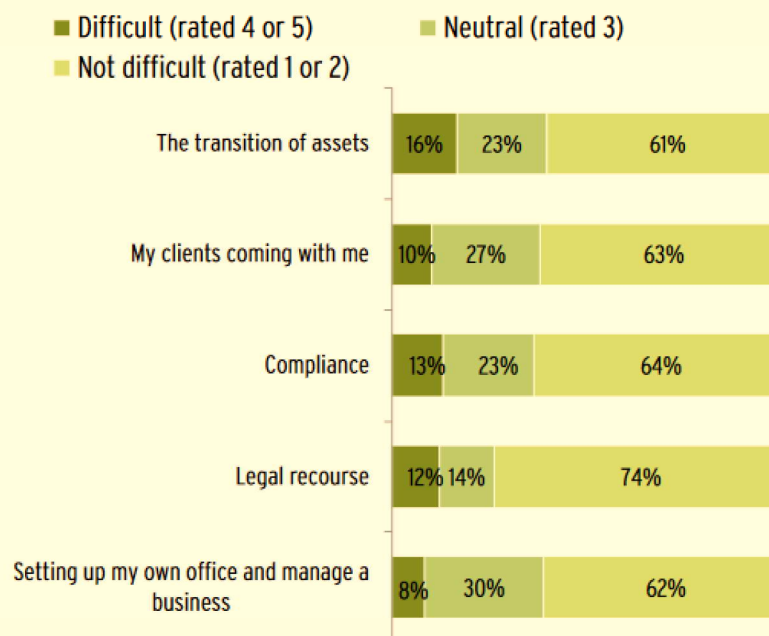
Concerns Versus Actual Experience

When leaving their previous broker, one third of respondents were concerned about the transition aspect. However, only sixteen percent actually experienced difficulty. Twenty-seven percent were concerned about their clients making the transition with them, but only one in ten indicated it was difficult to get clients to move. Twelve percent of respondents indicated that their firm took legal action against them. However, for each problem considered, a majority of respondents did not consider solving the problem difficult.

To what extent were you concerned about each of the following when leaving your former broker-dealer?



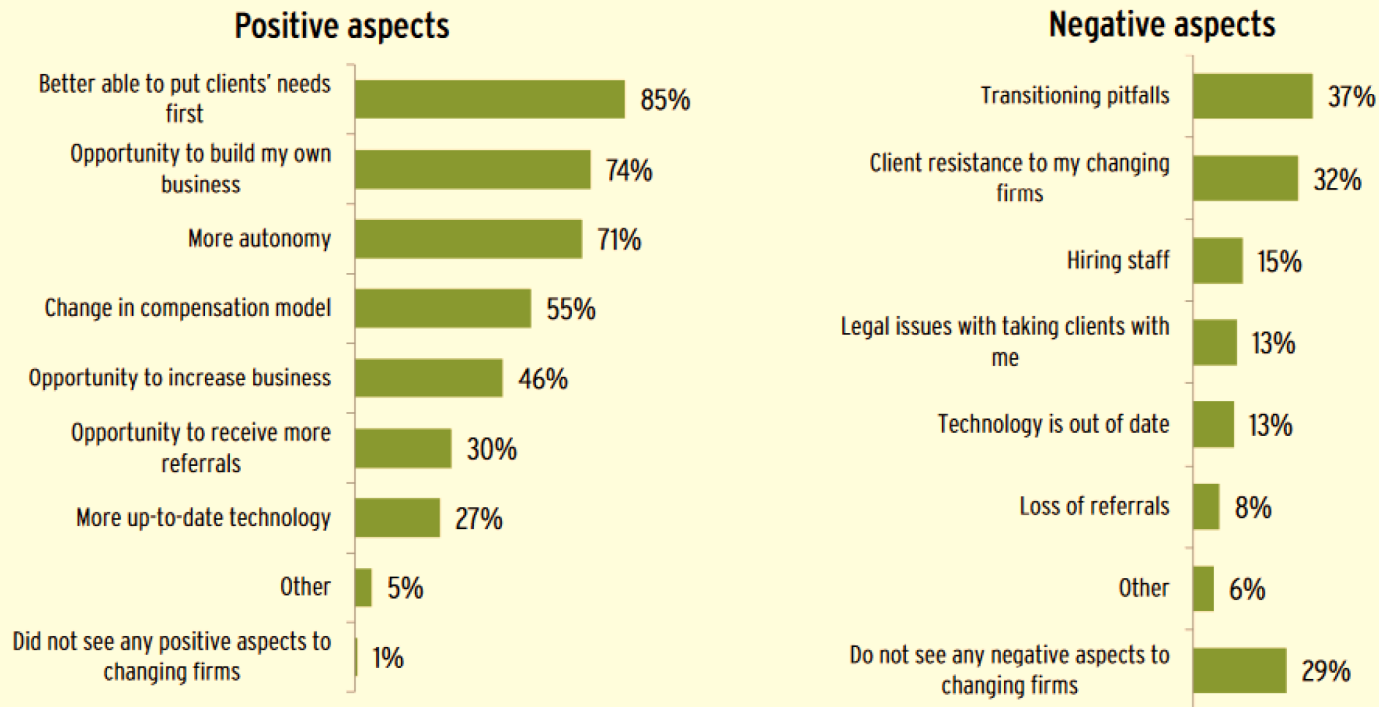
In reality, how difficult was your experience in solving for each of the following?



Positive & Negative Aspects of Independence

The most positive aspect of going independent is being better able to put client needs first. The opportunity to build their own business and increased autonomy are each considered a positive aspect by nearly three in four respondents. Transitioning pitfalls and client resistance were most likely to be considered negative aspects. Twenty-nine percent of respondents did not see any negative aspects.

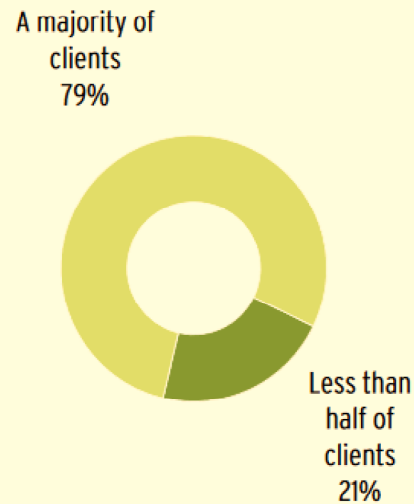
What do you believe were the most positive and negative aspects of going independent?



Client Retention

Advisors are likely to retain the majority of their clients when they changed firms. Information about the new firm, either general information or information from an objective party or testimonials from other clients of the firm, would have caused more clients to move.

What percentage of clients did you retain when you changed firms?



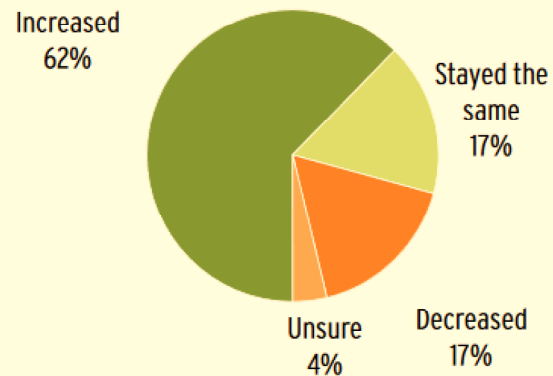
What do you think would have resulted in more clients making the move with you?



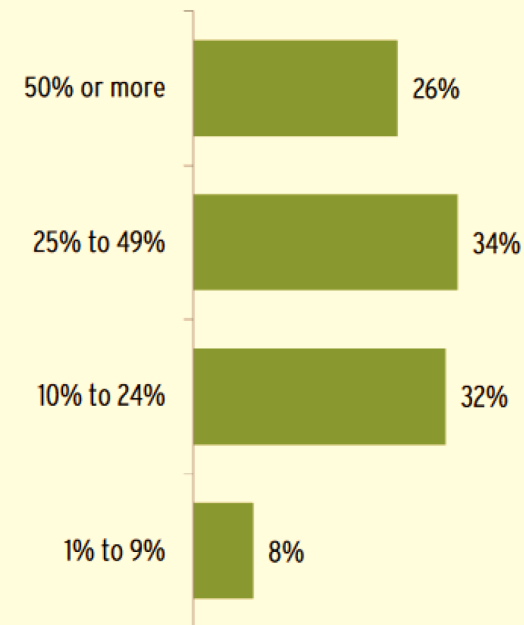
Change in Net Revenue

The majority of respondents experienced an increase in revenue as a result of their move. Of those, sixty percent indicate their revenue increased twenty-five percent or more.

How has your net revenue changed as a result of your move? (Not including general changes in market conditions)



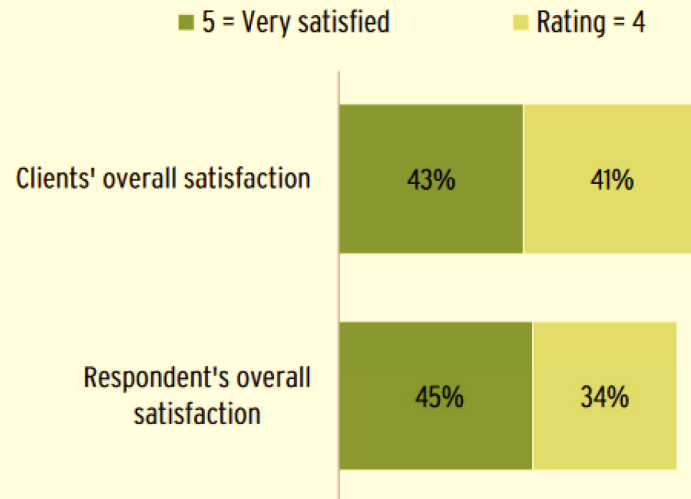
By what percent did your net revenue increase as a result of your move?



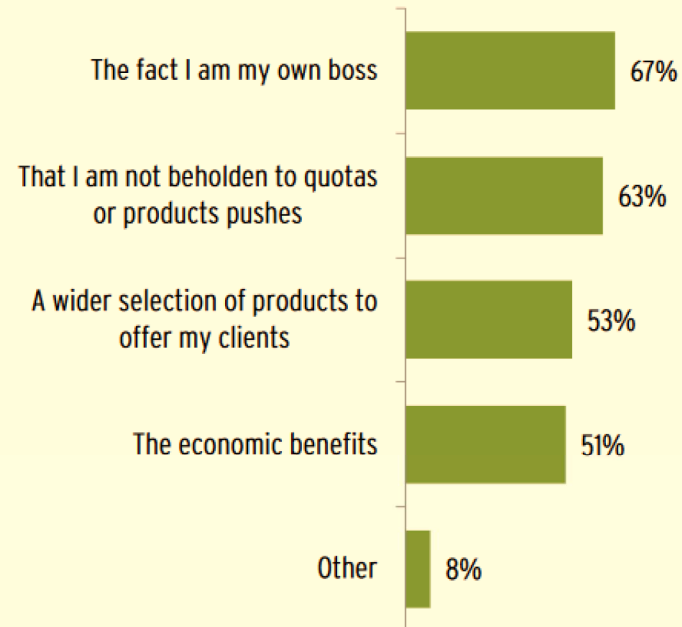
Satisfaction with Move

Respondents and their clients are satisfied or very satisfied with the move. Advisors are most likely satisfied with being their own boss, and the freedom to place clients in the products that best serve their financial needs.

As a result of your move, how would you rate the following:



What gives you the most satisfaction when thinking about your business now?



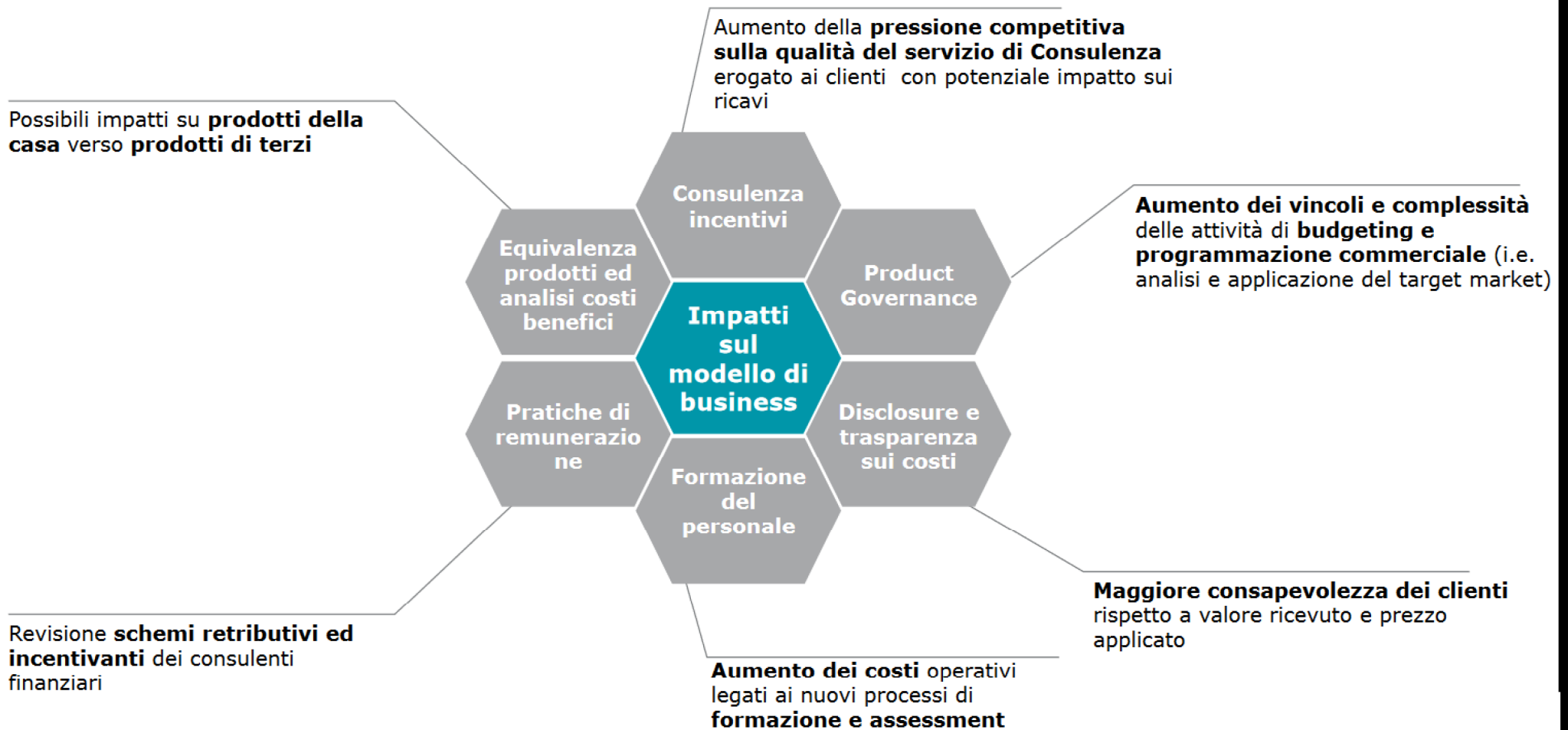
NOTE

LA CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI VIENE DEFINITA COME...

- UN SERVIZIO DI INVESTIMENTO RISERVATO A BANCHE, SIM, ETC. (VEDI CONSOB/BI)
- TRA LE SIM AUTORIZZATE VI SONO QUELLE SPECIALIZZATE ("PURA CONSULENZA")
 - LE SIM "PURE" SONO "INDIPENDENTI" (FEE-ONLY)
- L'OFFERTA FUORI SEDE DEL SERVIZIO DI PURA CONSULENZA DI UNA SIM È RISERVATA A PROFESSIONISTI ABILITATI ED ISCRITTI IN SPECIFICI ALBI PROFESSIONALI (OCF)
- IL MODELLO DI SERVIZIO INNOVATIVO DELLE SIM DI PURA CONSULENZA È "PROATTIVO" RISPETTO ALL'IMPIANTO DI MIFID II (MODELLO "ITAN") QUINDI NON LO SUBISCE
 - I MODELLI PREESISTENTI, IBRIDI/NON, IN QUANTO BASATI SU PRODOTTI, PIUTTOSTO CHE "ESCLUSIVAMENTE" SU SERVIZI, SUBISCONO L'IMPIANTO E LO SPIRITO DI MIFID II, AL QUALE TENTANO DI REAGIRE

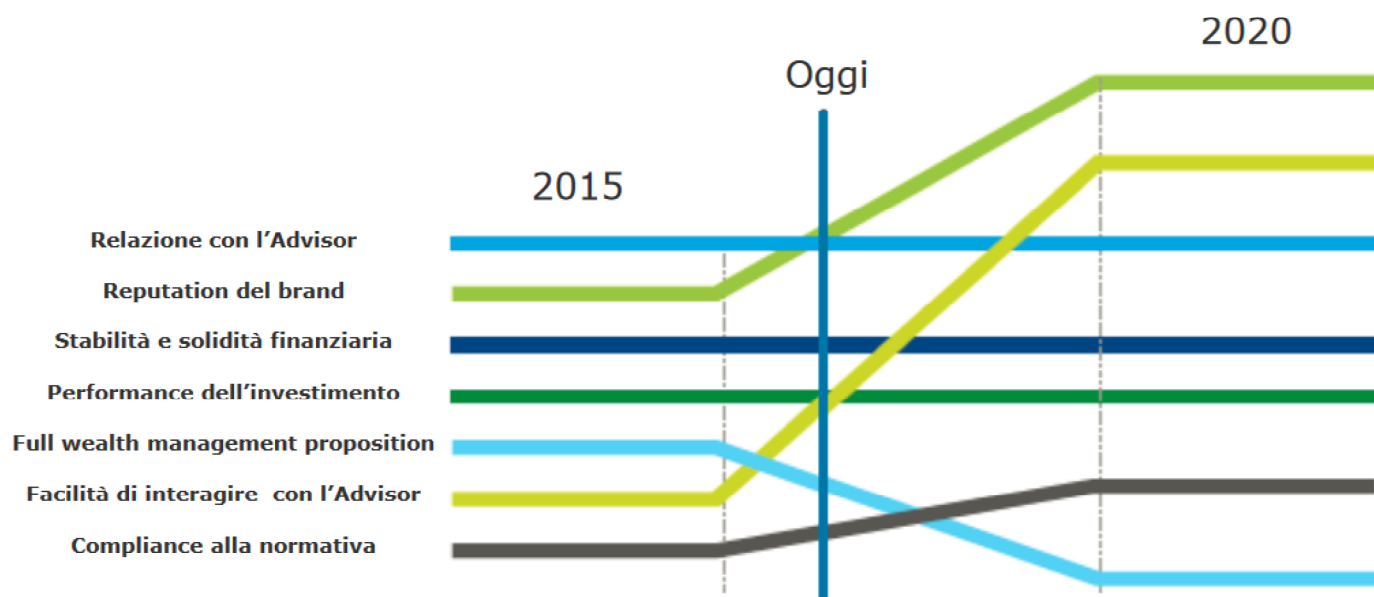
MENTRE IL SISTEMA TENTA DI ADATTARSI A QUESTA NUOVA REALTÀ (MIFID II), IL CLIENTE È GIÀ A SUO AGIO NEL PERCEPIRE LE NUOVE MATRICI RIFORMATRICI

MiFID II impone riflessioni strategiche in risposta ai requisiti che impattano direttamente il modello di business



Da una ricerca di Deloitte emerge che saranno le aspettative del cliente a guidare lo sviluppo del modello di business e della value proposition più che gli aspetti normativi

Criteri di decisione del cliente nella scelta dell'advisor*



- Gli **aspetti reputazionali** e la **facilità di interazione** con il proprio consulente assumono **importanza crescente** nella **scelta dell'Advisor** da parte del cliente

* Survey Deloitte & EFAMA – Wealth Management & Private Banking – Connecting with clients and reventing the value proposition

E' ragionevole attendersi una fase evolutiva rilevante prima di raggiungere il modello di business target

Posizionamento rispetto ad entrata in vigore

- **Salvaguardia del modello di remunerazione prevalente** (indiretta)
- **Investimenti in piattaforme e review dei modelli operativi** per incrementare qualità a fronte delle regole di legittimità degli incentivi
- **Adozione dello schema ibrido** da parte di alcuni principali players con **modelli di consulenza independent/ independent like** di tipo **fee only** che si affiancano ai modelli non indipendenti

Fase successiva di evoluzione dei modelli di offerta

- **Consolidamento nel mercato** di modelli **independent like** sui segmenti a **maggiore patrimonializzazione**
- **Standardizzazione dei modelli di offerta** sul Mass Market verso una semplificazione della gamma e standardizzazione dei servizi prestati (approccio self direct con forti componenti di automazione)

**Le Reti partono da un posizione di vantaggio per affrontare l'evoluzione prospettica.
Bisognerà convincere il cliente del valore erogato investendo in tecnologia e livello di serv**



Il Modello Fee Only "independent like" / indipendente nel medio termine si ritaglierà **spazio nel mercato**



Il **Branding Message** assume un ruolo fondamentale nel **riconoscimento** da parte del **cliente** del valore erogato



Se il cliente riconosce il valore è anche disponibile **a pagare il servizio**



I player che **investiranno** in **tecnologia** e **innovazione** trarranno vantaggio dal nuovo contesto normativo



La figura del **consulente finanziario** viene valorizzata come **elemento centrale** dei modelli "Professionali" non limitato agli investimenti finanziari



Sul mercato **Mass Market** vi sarà una forte spinta sulla **semplificazione dell'offerta** e sulla **standardizzazione dei servizi**

Grandi opportunità per chi è pronto ad affrontare grandi sfide