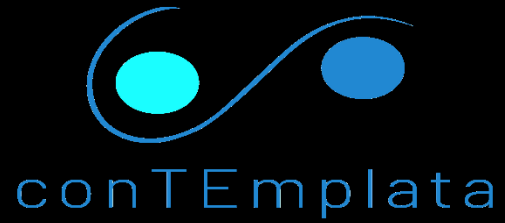




L'analisi delle esigenze del cliente: torniamo a parlarne seriamente





A cura di

Fabrizio Crespi, Università di Cagliari e Università
Cattolica

fabrizio.crespi@unicatt.it

www.linkedin.com/in/fabrizio-crespi-26476b175

www.contemplata.it

[https://www.youtube.com/channel/UCIKNIIsanAMKdUD3g
MT020w](https://www.youtube.com/channel/UCIKNIIsanAMKdUD3gMT020w)

<https://www.facebook.com/contemplata.it>



AGENDA

Ricordiamo che....

Fattori esogeni che incidono sulle esigenze degli individui

Esigenze e tipologie di clienti

Alcuni consigli pratici



RICORDIAMO CHE...

Di cosa stiamo parlando?



AA

Allocazione diversificata e
dinamica delle risorse finanziarie
all'interno di un portafoglio

Potrebbe essere attuata (spesso è attuata, sic!) anche senza
analisi delle esigenze del cliente

Di cosa stiamo parlando?



PF (o FP)

Pianificazione finanziaria finalizzata al **mantenimento del tenore di vita** nel corso del tempo

Occorrono capacità e strumenti di analisi delle esigenze del cliente, altrimenti non è PF

Di cosa stiamo parlando?



CP (o WP)

Consulenza patrimoniale finalizzata alla protezione, segregazione e trasferimento del patrimonio

Occorrono capacità e strumenti di analisi delle esigenze del cliente. Ma vi necessità anche di un patrimonio!



**FATTORI ESOGENI CHE INCIDONO
SULLE ESIGENZE DEGLI INDIVIDUI**