

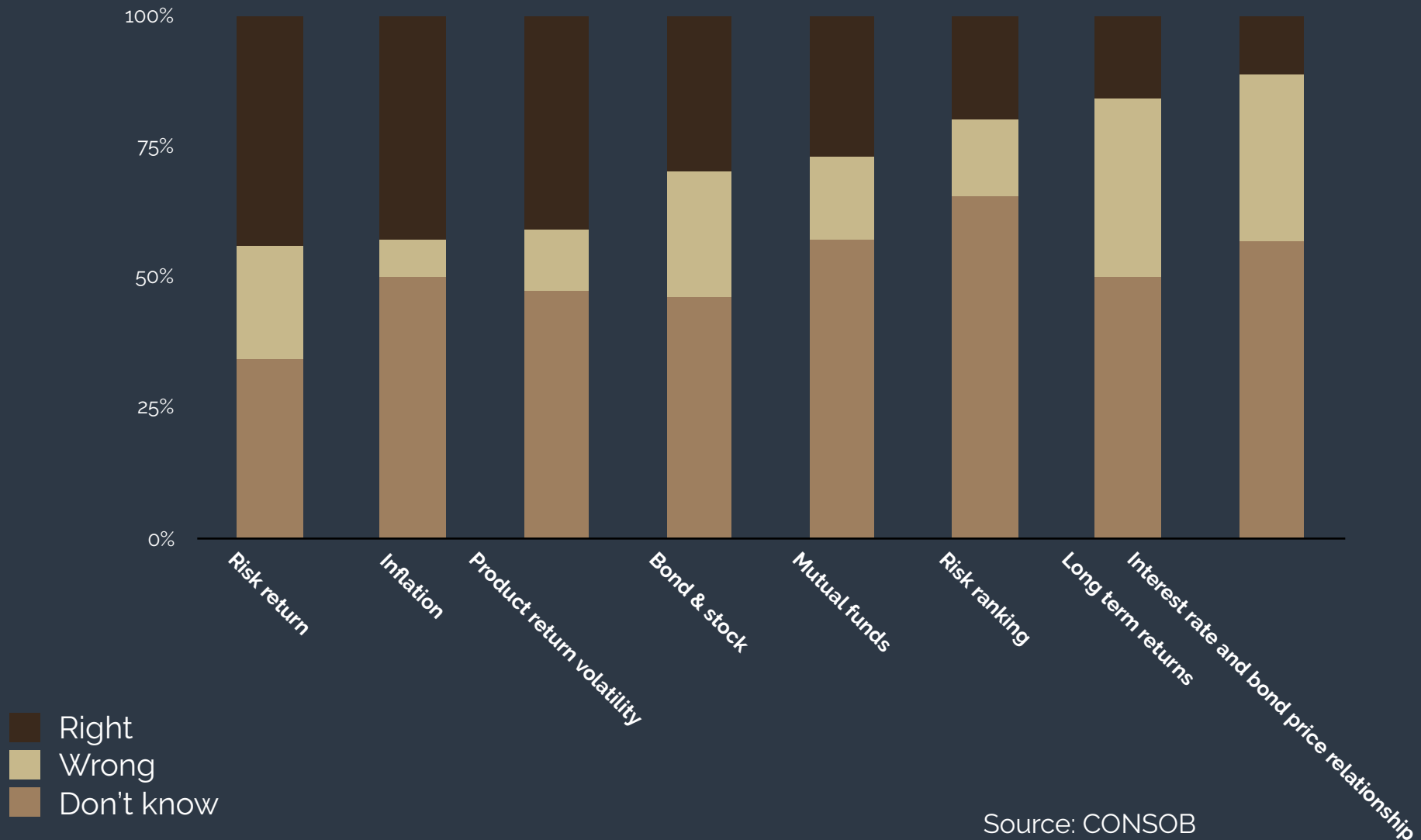


A new financial business model



Financial knowledge of italian household (2016)

Italian households' financial knowledge keeps being alarmingly low, as revealed by the small proportion of individuals showing correct understanding of some basic and advanced concepts. 'Don't know' responses prevail across almost all the items inspected.



Source: CONSOB

Household investment habits

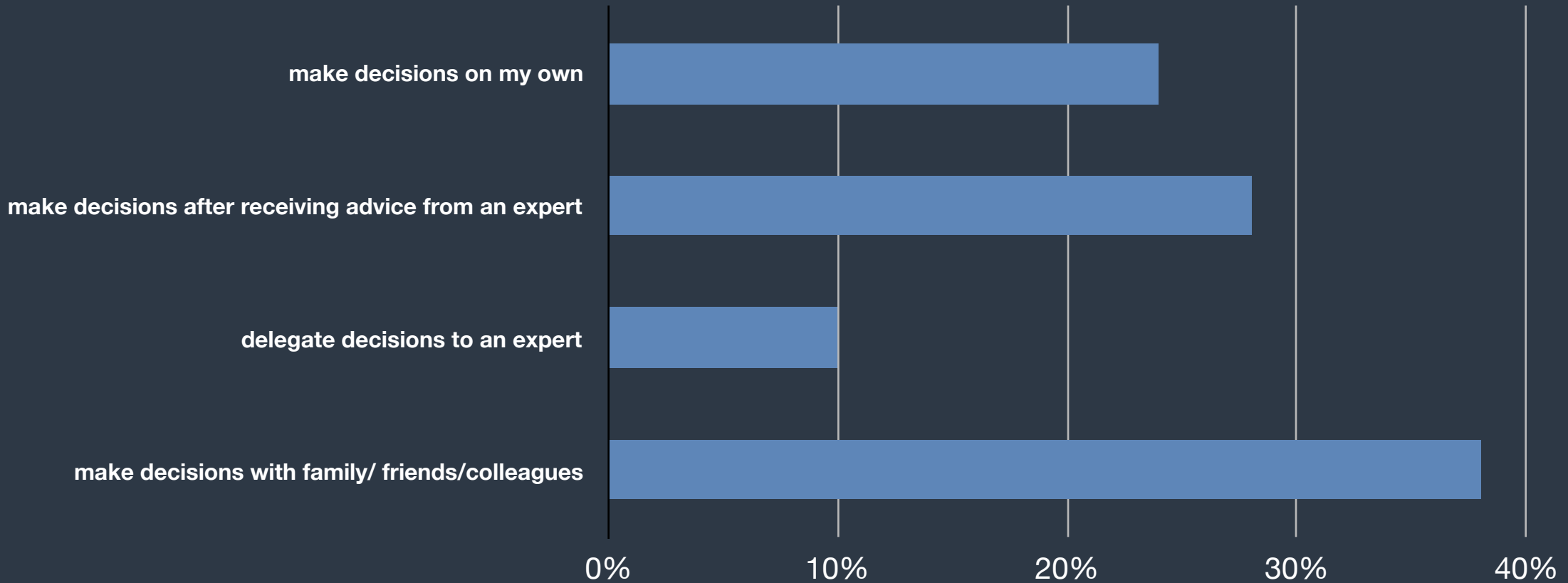
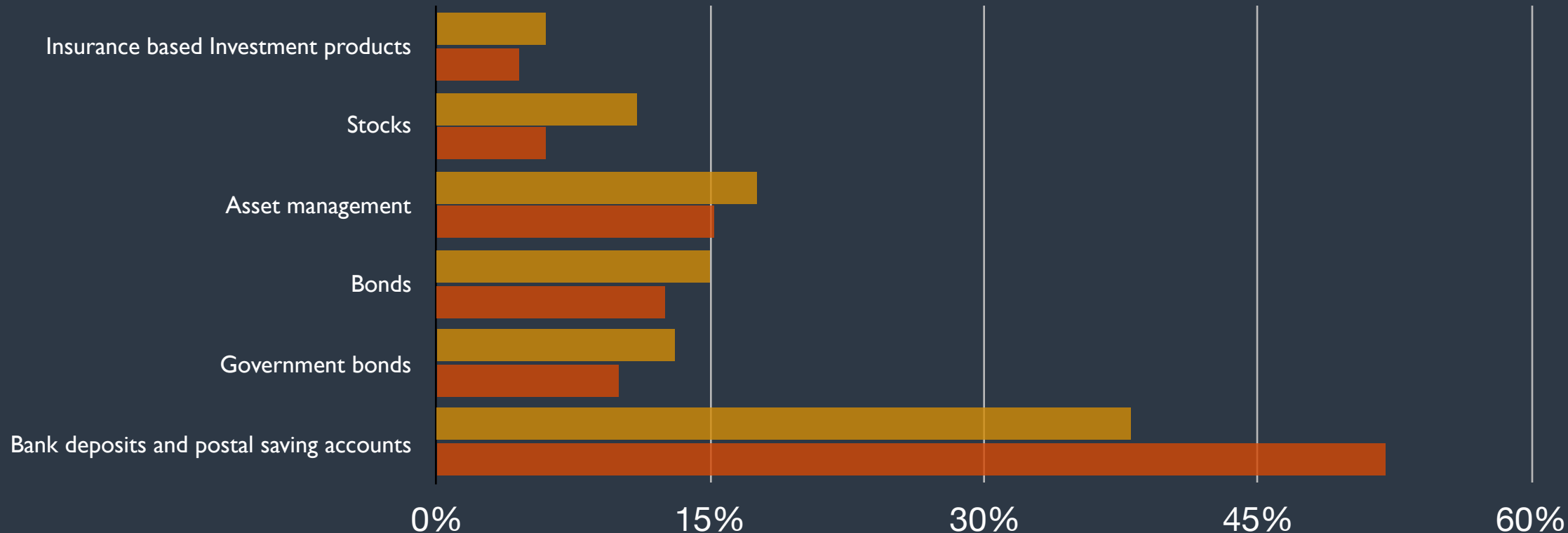


Figure refers the following question: 'How do you make financial decisions?' and to the subsample of investors.

Source: calculations on GfK Eurisko data - Observatory on 'The approach to finance and investments of Italian households'.

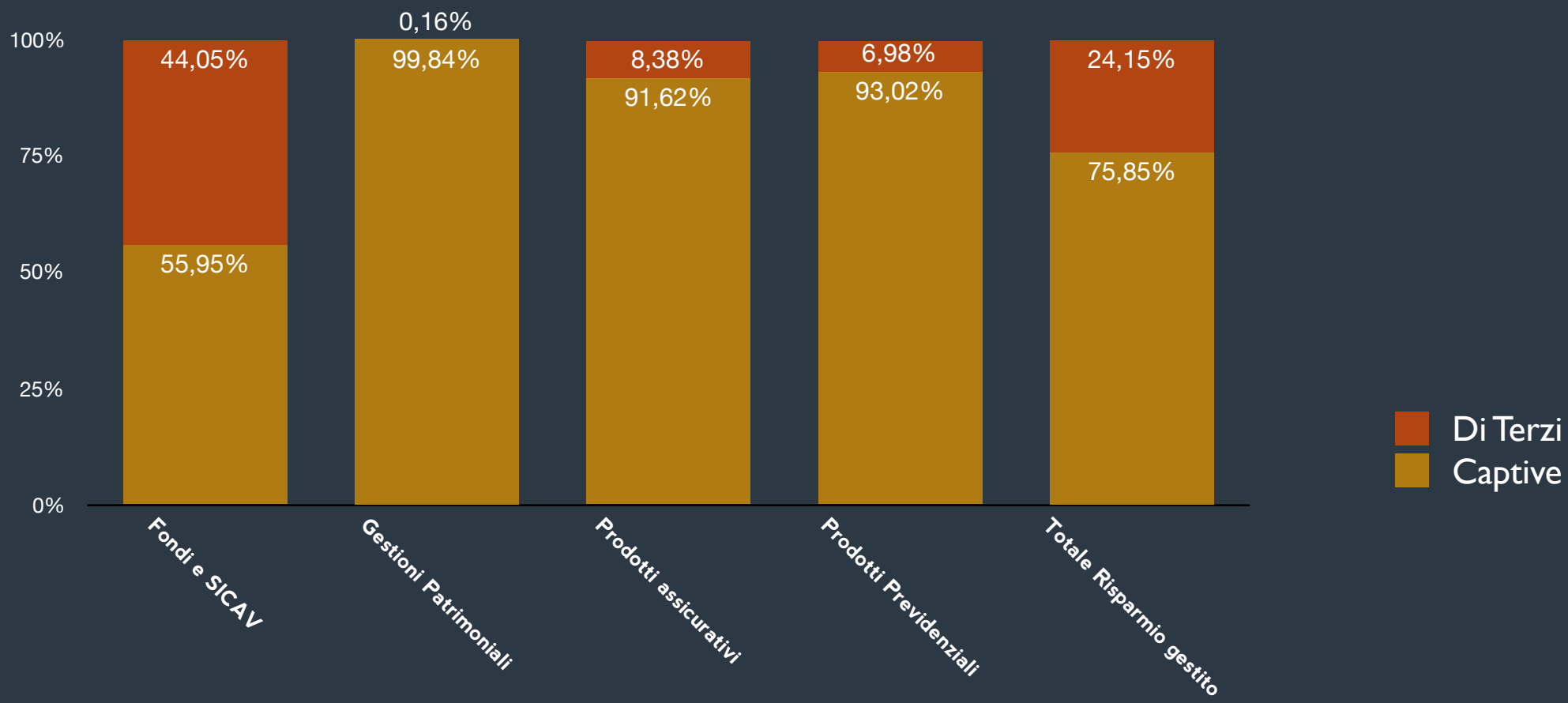
Breakdown of Italian household financial wealth by type of asset (2016)

2007
2015



Reported data on portfolio allocation witness the rising preference for liquid products, with the share of bank deposits and postal saving accounts steadily increasing mainly at the expense of stocks and bonds

La concentrazione di prodotti captive nel patrimonio di Assoreti



Le reti aderenti ad Assoreti sono evidentemente focalizzate su prodotti captive, al fine di migliorare la redditività degli asset e penalizzando l'offerta di consulenza in Italia

Bisogni tipici della famiglia italiana

Alcuni bisogni tipici delle famiglie italiane di cui mancano consapevolezza e pianificazione



8%

Solo l'8% delle famiglie italiane ha fatto testamento



32%

Solo il 32% dei lavoratori è iscritto a forme di previdenza complementare

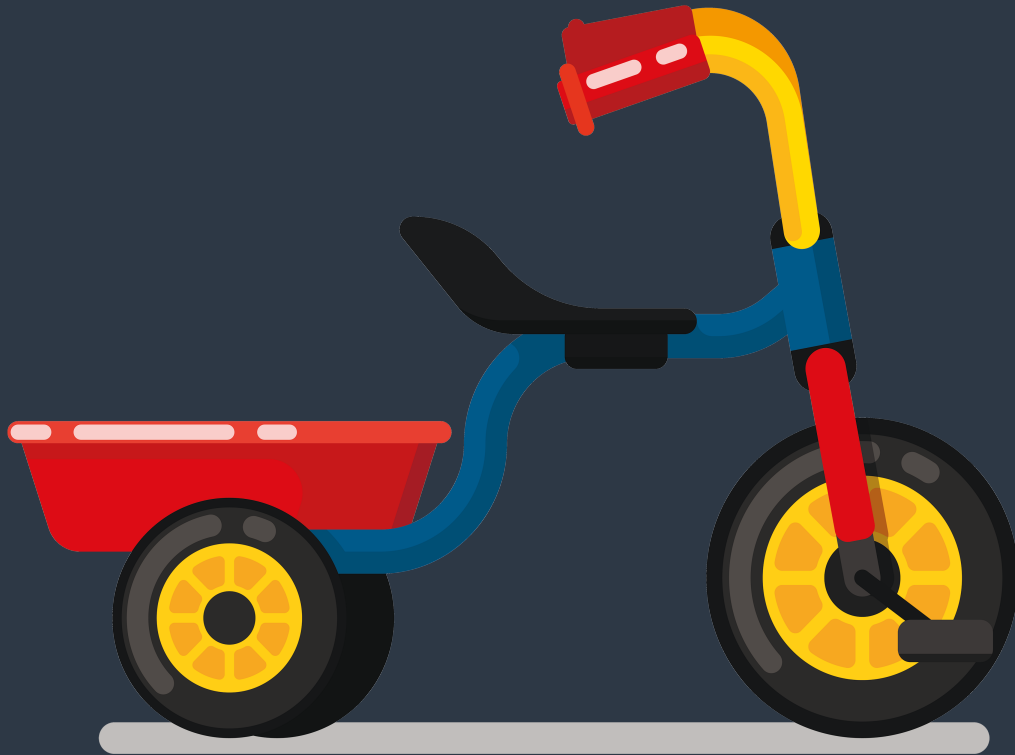


50%

Il 50% degli italiani ritiene che la pensione sia una responsabilità dello Stato



L'approccio alla gestione della propria ricchezza



Un triciclo non richiede particolari competenze. Può essere guidato da chiunque, non ha neanche un cruscotto.

Allo stesso modo, in Italia, si gestisce la ricchezza della famiglia. Senza un cruscotto.



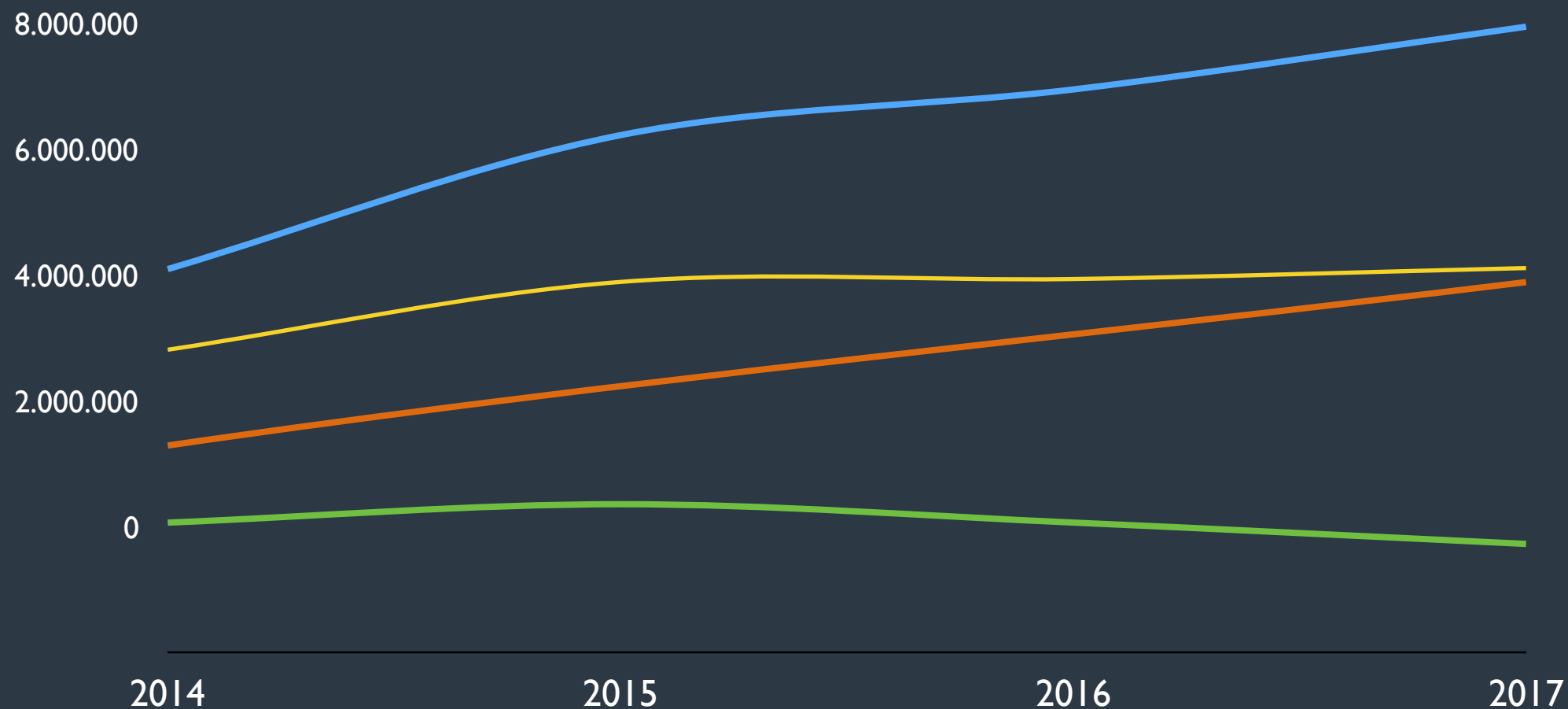
Un approccio razionale

Il pilota di un F14 deve compiere scelte delicate in pochi secondi. Spesso dalle sue decisioni dipendono le vite di altri.

Un pilota ha bisogno di un cruscotto complesso per avere ogni dettaglio sotto controllo,

E un investitore? Quante vite dipendono dalle sue scelte?

SCM 2014-2017



— Commissioni attive — Commissioni passive
— Margine Intermediazione — EBT

Focus sui millenials

YTH

Prima

Ora



Grande esperienza
Portafoglio consolidato
Over 50
Alti guadagni

Eccellente percorso accademico
Senza esperienza specifica
Under 30
Dreamer



+9



Mission

Creare ricchezza per la famiglia, attraverso un supporto continuo nelle scelte finanziarie



Valori

*La famiglia e le sue scelte al centro del mondo di SCM.
I mercati vengono dopo*



Capacità

Spiccate competenze finanziarie, capacità profonda di ascolto, profonde conoscenze di wealth planning, curiosità e disponibilità al cambiamento



Comportamenti

Grande attenzione al cliente, ascolto attivo, pianificazione degli incontri, trasparenza assoluta su costi e servizi

La cultura di SCM

14 YT

14 neo laureati sono stati inseriti da settembre 2017

6 giornate di selezione e 60 candidati sono stati intervistati . 14 sono risultati idonei e 8 sono già stati iscritti all'albo dei consulenti finanziari.

La formazione sarà distribuita su tre anni, siano a produrre profili di Bankers di alto livello.

S.p.A
SOM

SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT

società di intermediazione mobiliare

THANKS FOR WATCH !!!

