

# Chi è il consulente finanziario

Ma soprattutto cosa fa e in cosa può essere utile??

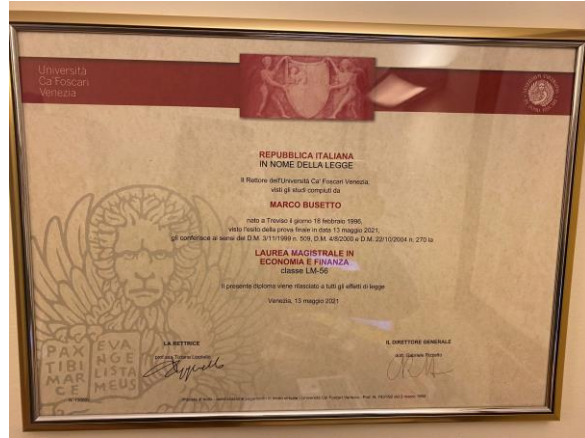


Allianz Bank  
Financial Advisors

MARCO BUSETTO - CONSULENTE FINANZIARIO

iscritto all'albo con n° delibera 1733, matricola 628157

# Qualcosa su di me

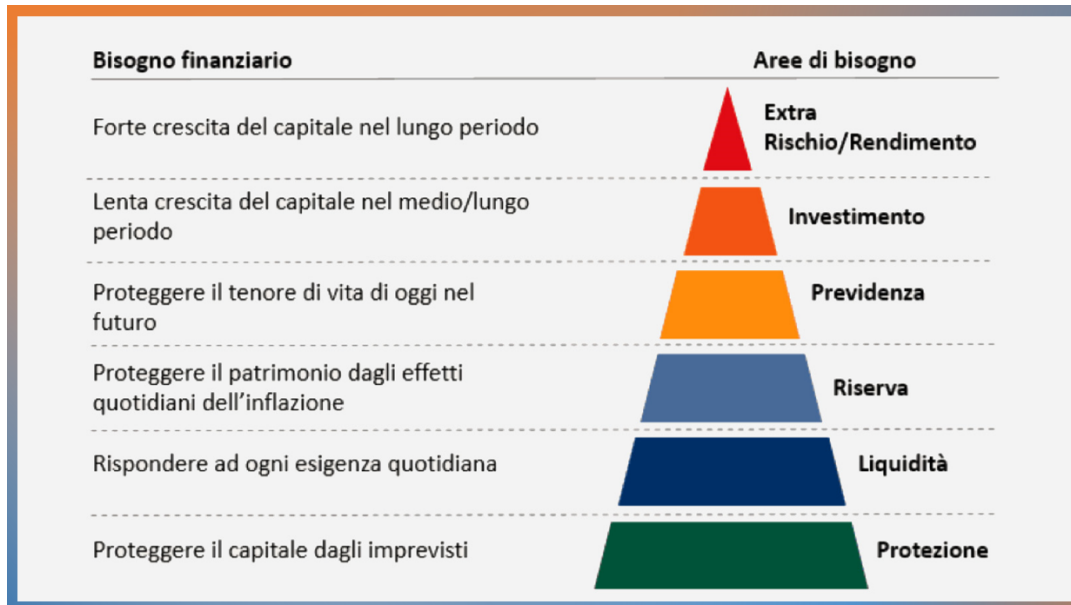


**Marco Busetto**  
Investment



- ✓ Laurea triennale in Economia Aziendale
- ✓ Laurea magistrale con Lode in Economia e Finanza
- ✓ Collaborazione con consulente Senior Private con esperienza trentennale
- ✓ Gestione di grandi patrimoni aziendali e familiari nella zona del Triveneto
- ✓ Appassionato di finanza, musica, automobili, videogiochi e calcio
- ✓ Percorso di educazione finanziaria avviato sui social network

# Piramide dei Bisogni & Ciclo di Vita



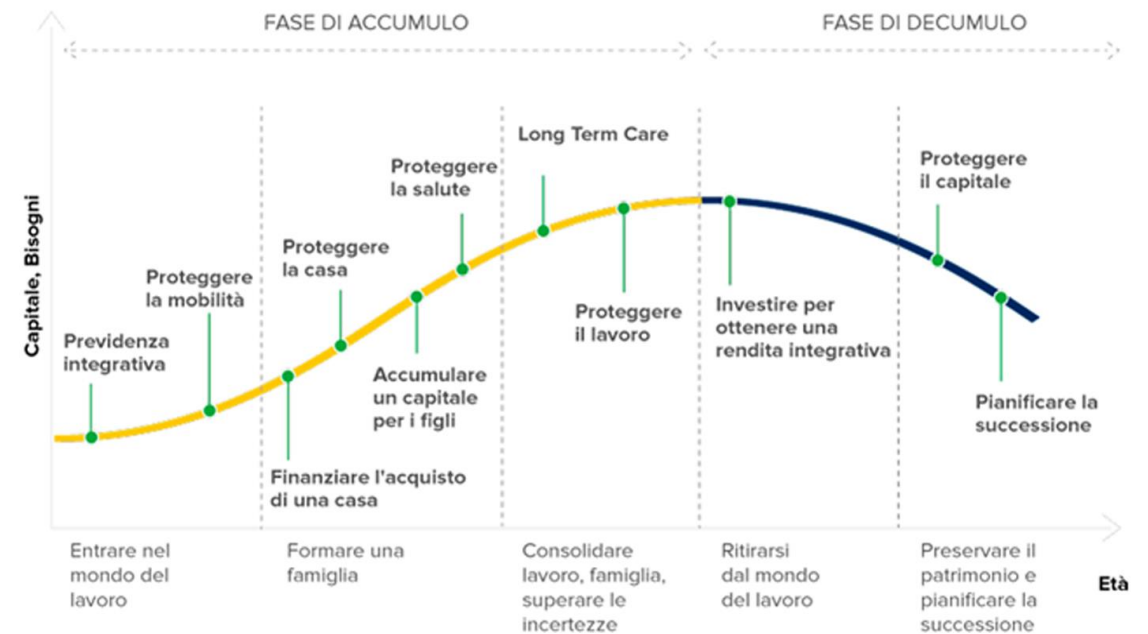
« Io posso sentirmi colpevole per il passato, apprensivo riguardo al futuro, ma posso agire solo nel presente »

**Abraham Maslow**

« Si risparmia da "giovani", quando si dispone di un reddito, per poter spendere e finanziare le spese anche da "vecchi", quando quel reddito mancherà »

**Franco Modigliani**

## I BISOGNI DEL CLIENTE LUNGO IL SUO CICLO DI VITA



## Focus su...

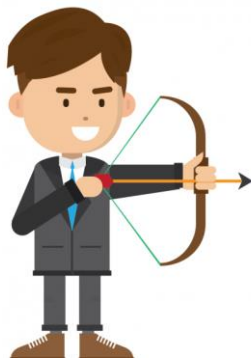
❖ gestione delle finanze aziendali e familiari

- 1) INVESTIMENTO PER **OBIETTIVI**
- 2) SEPARAZIONE TRA **BREVE/MEDIO/LUNGO TERMINE**
- 3) GESTIONE DEL TFR E DELLA LIQUIDITA' AZIENDALE

❖ ottimizzazione fiscale

- 1) **FONDI PENSIONE**
- 2) **RENDITA INTEGRATIVA**
- 3) **RECUPERO DELLE MINUSVALENZE**

❖ passaggio generazionale



SOGGETTI	IMPOSTA DI SUCCESSIONE/DONAZIONE	IMPOSTA IPOTECARIA	IMPOSTA CATASTALE
<input type="checkbox"/> Coniuge <input type="checkbox"/> Parenti in linea retta	<b>4%</b> (con franchigia di <b>1 milione di euro</b> ) per ogni beneficiario sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		
<input type="checkbox"/> Fratelli e sorelle	<b>6%</b> (con franchigia di <b>100 mila euro</b> ) per ogni beneficiario sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)	<b>2%</b> sul valore catastale oppure <b>200 Euro</b> se trattasi di prima casa per uno dei beneficiari	<b>1%</b> sul valore catastale oppure <b>200 Euro</b> se trattasi di prima casa per uno dei beneficiari
<input type="checkbox"/> Altri parenti fino al quarto grado <input type="checkbox"/> Affini in linea retta <input type="checkbox"/> Affini in linea collaterale fino al terzo grado	<b>6%</b> (senza franchigia) sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		
<input type="checkbox"/> Altri soggetti (es. conviventi - terze persone)	<b>8%</b> (senza franchigia) sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		
<input type="checkbox"/> Portatori di handicap riconosciuti grave ai sensi della L. 104/1992	<b>4-6-8%</b> a seconda del tipo di grado di parentela (con franchigia di <b>1,5milioni di euro</b> ) sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		

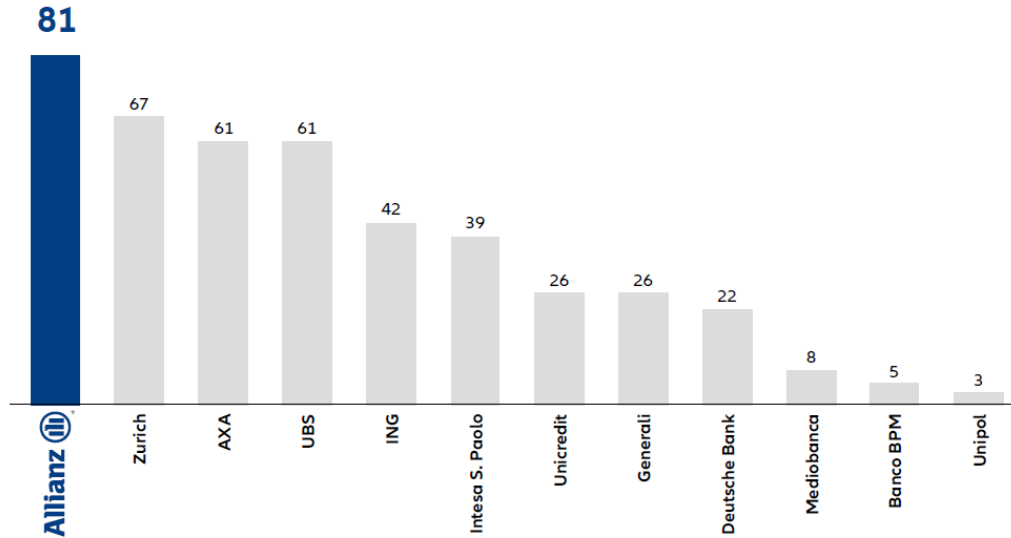


Allianz Bank  
Financial Advisors

Scegliere Allianz

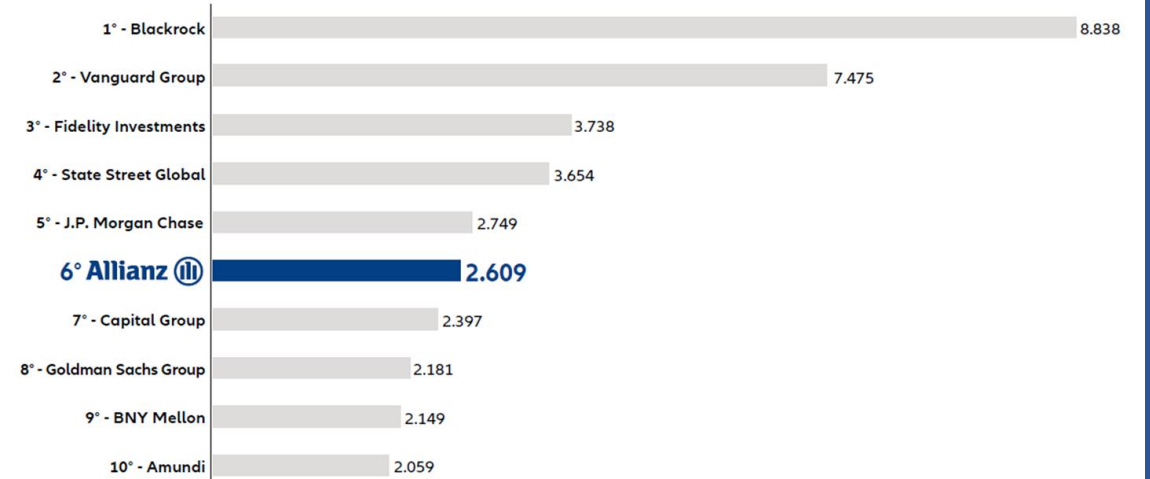
Scegliere Allianz Bank

## 1° Gruppo in Europa per capitalizzazione

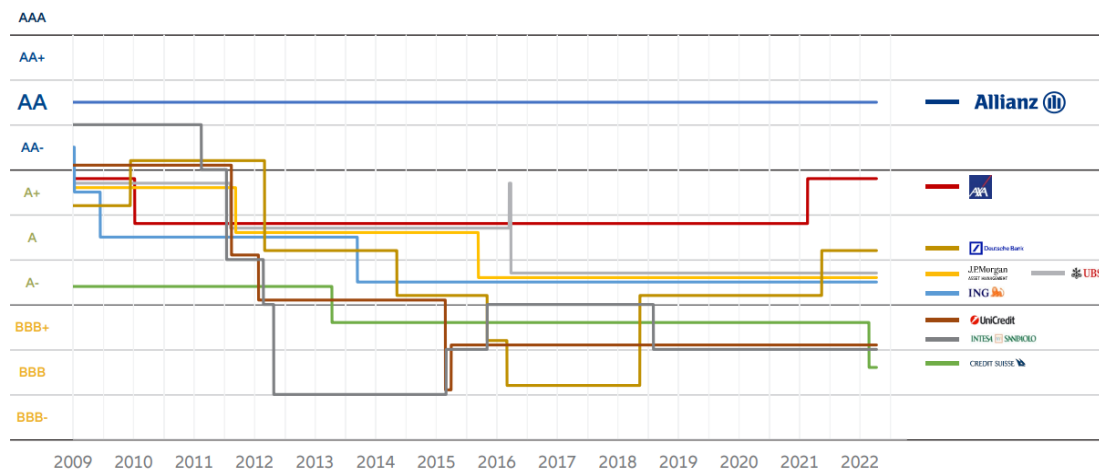


## Tra i principali leader mondiali dell'Asset Management

Aum delle principali società di gestione del risparmio nel mondo (dati in Mld €)



## Rating l'evoluzione nel tempo



## Numeri e fatti da leader

Dal 2007 a oggi

# Rating AA

Outlook stabile

STANDARD  
& POOR'S

Rating S&P

AAA

AA+

**AA**



AA-

A+

A

A-

BBB+

BBB

BBB-

BB-

BB

BB-

B+

B

B-

«I mercati finanziari oscillano, tentennano, traballano... mentre salgono nel tempo»

■ PERFORMANCE DELLA TUA SELEZIONE DAL 09/09/2003 (BASE 100) AL 08/09/2023



Rendimento azioni:  
541,38%

Rendimento obbligazioni:  
72,45%

Rendimento liquidità:  
19,64%

Performance

	Nome	2022	2021	2020	2019	2018	2017	Perf	Perf Ann.	Volatilità
1	F MSIF Euro Corporate Bond Fund A EUR Acc	-14,58 %	-0,80 %	2,90 %	8,08 %	-3,69 %	4,04 %	72,45 %	2,76 %	4,16 %
2	F MSIF Global Brands Fund A (EUR) Cap	-13,05 %	31,36 %	2,34 %	30,82 %	2,02 %	10,08 %	541,38 %	9,73 %	13,77 %
3	F MSIF Short Maturity Euro Bond A	-4,41 %	-0,35 %	-0,74 %	0,65 %	-1,81 %	0,20 %	19,64 %	0,90 %	1,19 %

«Bisogna essere timorosi quando gli altri sono avidi e avidi quando gli altri sono timorosi»

Warren Buffett



1,50 % = Behavioral coaching

1,10 % = Spending strategy

3,00 % = Net return

### VANTAGGI DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

Vanguard Advisor's Alpha strategy	Module	Typical value added for client (basis points)
Suitable asset allocation using broadly diversified funds/ETFs	I	> 0 bps*
Cost-effective implementation (expense ratios)	II	40 bps
Rebalancing	III	35 bps
Behavioral coaching	IV	150 bps
Asset location	V	0 to 75 bps
Spending strategy (withdrawal order)	VI	0 to 110 bps
Total-return versus income investing	VII	> 0 bps*
<b>Total potential value added</b>		<b>About 3% in net returns</b>

\* Value is deemed significant but too unique to each investor to quantify.

We believe implementing the Vanguard Advisor's Alpha framework can add about 3% in net returns for your clients and also allow you to differentiate your skills and practice. The actual amount of value added may vary significantly, depending on clients' circumstances.

Source: Vanguard.

DOMANDE, DUBBI, PERPLESSITA'?

**GRAZIE PER L'ATTENZIONE**

[marco.busetto@allianzbankfa.it](mailto:marco.busetto@allianzbankfa.it)

Via Pepe 106, Mestre – Venezia

Telefono: 041 5040933

Mobile: 331 5207568

MARCO BUSETTO - CONSULENTE FINANZIARIO

iscritto all'albo con n° delibera 1733, matricola 628157