

Per proteggersi serve un consulente che ci prepari al peggio

Missione protezione

di Sergio Sorgi*

La consulenza sulla protezione è una attività che prevede sei fasi di lavoro. Di queste, cinque fasi sono iniziali ed una (la sesta) consiste nel monitoraggio continuo. Questo è quanto sancito dalle norme tecniche di qualità che spiegano come far bene le cose e dunque invitano a chiedersi perché mai le consulenze di protezione andrebbero fatte diversamente. La prima fase prevede la condivisione del lavoro, e dunque di presentare il percorso all'utente. La seconda fase, della quale ci occupiamo oggi, richiede di acquisire dati e definire gli obiettivi della protezione. Questo è difficile da affrontare culturalmente, perché richiede una astrazione alla quale non siamo più abituati. Si tratta, di fatto, di definire le condizioni di stabilità necessarie al verificarsi di un evento al quale non vogliamo pensare: la morte anzitempo del capofamiglia, l'invalidità permanente, la mancanza autosufficienza.

La definizione dell'obiettivo di protezione risponde alla domanda: quali consumi o patrimoni sarebbero necessari se si verificasse un imprevisto economico serio? Alcuni esempi renderanno il tema concreto. Iniziamo riflettendo su una famiglia tipo, con due coniugi o conviventi ed un figlio. Quali con-



Definire le condizioni di stabilità anche quando accadono fatti a cui non vogliamo pensare

sumi saranno necessari, domani, se mancasse il capofamiglia? La consulenza di protezione aiuta a comprendere tali necessità, definendo, ad esempio, che i consumi dalla famiglia sarebbero diversi da quelli attuali perché verrebbero a mancare i consumi del capofamiglia. Non tutti i consumi, tuttavia, sono rigorosamente attribuibili ad un componente della famiglia. Ci sono infatti consumi che rimangono anche al mancare di una persona e sono quelli tipicamente connessi a utenze e spese che non sono direttamente dipendenti dal numero degli utilizzatori. Tra queste, le utenze dei servizi in quota fissa (canone elettrico, telefonico, spese condominiali ecc). Vi sono poi altri consumi che

una famiglia dovrebbe poter sostenere anche in caso di morte del capofamiglia. Tra questi, gli impegni connessi al pagamento dei debiti in corso (tipicamente in Italia le rate dei mutui in corso). Vi sono poi spese specifiche che possono essere considerate: queste, nel caso premorienza, sono di norma un tantum e possono riguardare le spese funerarie o notarili; più complesso il caso, che richiederà una analisi a sé, delle invalidità e della mancata autosufficienza, temi che pongono a carico della famiglia nuove e significative spese di ordine sanitario. Quanto sopra evidenzia che un piano di protezione non può essere avviato se prima non si è fatta chiarezza sugli obiettivi di stabilità di una persona e di una famiglia, che devono essere compresi, definiti, quantificati. In questa fase, la consulenza supporta l'utente-cittadino a individuare con buona precisione le proprie necessità supportandolo con dati statistici ed esperienze. Così, ad esempio, il consulente aiuta a stimare il peso dei propri consumi, che varia in funzione del numero di componenti della famiglia, così come aiuta a quantificare la parte dei consumi indivisibili. È una consulenza molto orientata alla conoscenza della finanza personale e delle dinamiche di reddito.

*Progetica

YOUINVEST

di Marco Liera*

Advisory o consulenza?

Recentemente sono tornato negli USA ad aggiornarmi sulla consulenza finanziaria oltreoceano.

Ho ulteriormente verificato la profonda differenza tra un sistema libero-professionale (quello USA) e un sistema bancocentrico (il nostro, e quello di altri Paesi UE). Non stando giudici di merito in questo, è una constatazione. Ogni situazione è figlia di condizioni storiche diverse. Da noi l'urgenza di 30/40 anni fa era quella di evitare che imbonitori vari fuggissero con i soldi dei clienti, in un Paese che conosceva per la prima volta il benessere economico, maturato in condizioni di ignoranza finanziaria abissale. Negli USA il financial advisor non solo sta fuori dalle banche, ma è anche ben distinto dagli asset managers.

È una figura percepita come da noi si considerano l'avvocato o il commercialista, aree con le quali c'è un'osmosi continua di carriere (mentre da noi i consulenti finanziari sono soprattutto ex-bancari). Parla poco di quello che ha detto Janet Yellen all'ultima riunione della FED (anche perché i clienti non glielo chiedono!), ma molto di protezione dai rischi, previdenza integrativa, università dei figli, ottimizzazione fiscale, passaggio generazionale. I financial advisors più "smart" stanno reagendo alla sfida dei robo-advisors e estendono la loro attività al segmento affluent, rendendo sempre più automatizzato e digitale il loro servizio di consulenza con l'utilizzo di piattaforme create da startup B2A (Business-To-Advisor). Ora, i due mondi (italiano e americano) dovrebbero viaggiare ancora per decenni in parallelo, legati come sono e come detto a condizioni storiche diverse. Se non fosse che da una parte il legislatore europeo con la MiFID2 spinge a una maggiore professionalizzazione e de-finanziarizzazione del servizio di consulenza.

All'altra, varie reti italiane puntano già da tempo a una consulenza globale o olistica e dir si voglia, in cui si parli meno di rendimenti e più di bisogni della famiglia.

*fondatore Youinvest
La Scuola per Investire

@LieraMarco

Essere ricchi dentro

Il buon pf deve avere un'elevata intelligenza finanziaria

di Raffaella Pizzi

Quello che nessuno ci ha mai detto è che ciascuno di noi ha un "modello" di denaro e di successo già insito nel proprio inconscio. E questo modello determina il nostro destino finanziario. Il nostro modello finanziario, anche detto "intelligenza finanziaria", è un "programma che contiene tutte le istruzioni in relazione al denaro. Il nostro modello finanziario è composto in primo luogo dalle informazioni che abbiamo ricevuto da piccoli in fami-



glia. La nostra programmazione interiore conduce a pensieri, credenze, atteggiamenti e questi alle decisioni da cui si originano dei comportamenti e delle azioni; le azioni determinano i risultati che otteniamo sul piano concreto. Il mondo esteriore è il riflesso del nostro mondo interiore. La nostra realtà è la manifestazione su un piano fisico del nostro mondo interiore. Le persone con un destino finanziario di successo hanno uno specifico programma mentale che fa loro attrarre più situazioni favorevoli (legge dell'attrazione).

T. Harv Eker, nel suo libro "Secrets of the Millionaire Mind" sostiene che le persone ricche pensino: io creo la mia vita. Le persone povere: la vita mi accade. I ricchi pensano di essere "artefici" del loro successo e si assumono la responsabilità di quello che accade loro nella vita, le persone povere si scelgono il ruolo di "vittima". È da chiarire che la povertà è qui intesa soprattutto nel modello di pensiero limitante, non tanto dal punto di vista economico. Le persone ricche si concentrano sulle opportunità/la possibile crescita. Le persone povere si concentrano sugli ostacoli/la possibile perdita. L'ambito su cui concentriamo l'attenzione determina ciò che troviamo nella vita. Concentriamoci sulle opportunità e sono queste che troveremo, facciamoci sugli ostacoli e faremo molta fatica.