

Una corretta pianificazione finanziaria può salvarci da imprevisti

# Proteggersi per tempo

di Sergio Sorgi\*

La prima azione di consapevolezza sulla protezione consiste nel definire bene i propri obiettivi. L'obiettivo risponde alla domanda: quanto servirebbe per avere stabilità al realizzarsi di un evento imprevisto? C'è tuttavia una seconda dimensione dell'obiettivo, quella temporale.

Qui, il tema è: per quanto tempo devo proteggere me stesso, i miei affetti, i miei beni nel caso in cui succedesse qualcosa di grave. Un esempio chiarirà meglio il tema: immaginiamo che la sicurezza economica di una famiglia nel caso in cui il capofamiglia rimanga invalido e dunque non possa più lavorare richieda 40.000 euro l'anno per consumi. Quale sarebbe, in assenza di altri supporti, il capitale da assicurare per proteggere quella famiglia? Se si ipotizzassero 40.000 euro e l'evento accadesse, quella famiglia avrebbe esattamente un anno di autonomia, cessato il quale dovrebbe imparare a cavarsela, ossia a subentrare al capofamiglia nel portare a casa reddito sufficiente. È sufficiente un anno? Non si può definire un obiettivo di stabilità senza averne compreso la durata desiderata.

La durata è connessa a due tipi di fattori: l'oggetto della protezione e il soggetto che subentra economicamente al



**Occorre sapere quanto tempo servirebbe per avere stabilità al realizzarsi di un evento imprevisto**

capofamiglia in caso di imprevisto. Partendo dagli oggetti della protezione, è bene rammentare che gli oggetti della protezione sono più di uno. Innanzitutto, possono essere protetti i consumi personali. È questo il caso tipico delle inabilità totali e permanenti. Si tratta qui di garantire la stabilità della propria vita economica in caso di imprevisti. C'è poi il tema dei consumi familiari, che vanno protetti sia in caso di inabilità che premorienza; qui, la famiglia deve poter fare la spesa come prima, anche in caso di mancato contributo di chi portava a casa il pane. Vi sono altri oggetti della protezione che vanno tuttavia tenuti in conto: in primis, i debiti. Bisogna infatti essere

certi di portare a compimento i piani di indebitamento in corso.

Infine, qualora la famiglia abbia obiettivi di vita futuri, è bene tutelarli, qualunque cosa accada. Il concetto utile nella protezione dei consumi familiari è quello del subentrante. Il subentrante è colui o colei che prende in mano le redini della famiglia nel caso in cui tale compito non possa più essere svolto dal soggetto che intende proteggere i propri cari. L'atteggiamento più protettivo per chi ha figli è quello di preoccuparsi della propria protezione finché il figlio riesca a ottenere una completa autonomia economica. Se si è singoli, e non si ha qualcuno che possa farsi carico della nostra salute economica, bisogna immaginare di doversela cavare da soli "per sempre". Questo significa orizzonti di protezione molto ampi.

Se però si desidera darsi una prima meta sarebbe bene tenere come riferimento il tempo mancante alla pensione. Il tempo di protezione dei debiti, come accennato, corrisponde con la durata residua dei debiti stessi.

Infine, il patrimonio va difeso e protetto "per sempre". Insomma, un obiettivo ha due misure: il quando e il quanto. Sottostimarne la portata o procedere per approssimazioni non consente una protezione adeguata.

\*Progetica

di Marco Liera\*

## Guidance o advice?

**D**ove sta il confine tra "advice" (consulenza finanziaria regolamentata) e quella in inglese si definisce "guidance" (da noi potrebbe chiamarsi "assistenza finanziaria"), che è una attività libera?

Lo hanno fissato nel Regno Unito, dove il 6 aprile è entrata in vigore una riforma che consente a milioni di over 55 di prelevare liberamente dal montante maturato nel proprio fondo pensione, senza alcun obbligo di trasformarlo in una rendita vitalizia.

È ovvio che si tratta di una opzione molto delicata da esercitare, che richiede grande consapevolezza da parte degli interessati, perché li espone al noto rischio di restare senza risparmi in età avanzata, quando magari avranno pure qualche problemino di salute da affrontare. Il governo inglese allo scopo ha creato "Pension Wise", un servizio di "guidance" gratuito per assistere i pensionati nella scelta. Questa attività è gestita dal Tpas (The pensions advisory service), un'organizzazione che da più di 20 anni educa e informa i cittadini inglesi in merito alle loro decisioni previdenziali.

È interessante notare che alcuni dei collaboratori di Tpas sono ex-consulenti finanziari, altri vengono dall'authority di vigilanza sui fondi pensione, altri ancora dagli stessi schemi previdenziali. Hanno come minimo cinque anni di esperienza sul campo e vengono formati in chiave comportamentale ed emozionale per gestire le telefonate con gli utenti. Pension Wise lavora non solo inbound, ma soprattutto outbound, nel senso che proattivamente chiama gli interessati per informarli dell'opzione e dei criteri per decidere.

Ogni sessione dura mezz'ora ed è aperta dalla premessa che si tratta di "guidance" e non di "advice". Con questa importante distinzione, credo che si tratti di una significativa esperienza alla quale guardare per analoghe iniziative in Italia per aiutare milioni di persone a prendere decisioni fondamentali per il proprio benessere.

\*fondatore Youinvest  
La Scuola per Investire  
@LieraMarco

## Virtuale non spaventa

I robo-advisor sembrano non impensierire i consulenti

di Valentina Giachetti

In un contesto in cui la relazione personale con il cliente rappresenta una delle competenze fondamentali per un buon consulente, come viene percepito il fenomeno della robo-advisory? Un'indagine di ProfessioneFinanza e PwC dal titolo "Human-Advisory vs Robo-Advisory" ha cercato di chiarire se il robo-advisor sia percepito in antitesi allo human-advisor, o se possa essere considerato come un valido supporto a servizio del consulente. Ben il 96% dei



1.040 professionisti intervistati ritiene che meno di un decimo dei propri clienti utilizzi già una piattaforma di robo-advisory, ciò dipenderebbe dal fatto che il consulente "umano" e la sua capacità di creare un rapporto di fiducia stabile e duraturo con il cliente non sia in alcun modo replicabile da un consulente robotico. Il dato è confermato dal 72% dei professionisti coinvolti nell'indagine. Anche in termini di risultati il robo-advisor non sarebbe considerato un'insidia: il 63% dei rispondenti pensa che un

robot non possa essere in grado di performare meglio di un consulente in carne e ossa sul fronte dei rendimenti. In sostanza la maggior parte degli intervistati, il 54%, è convinto che la tecnologia fornirà sempre più strumenti per offrire una consulenza qualificata al cliente, lo scenario considerato meno probabile, infatti, è quello in cui l'affermazione tecnologica metterebbe in secondo piano il ruolo del consulente, solo il 12% lo vede come l'evento più probabile. Secondo l'indagine ciò che un consulente virtuale non sarà mai in grado di imitare, almeno nel prossimo futuro, è la relazione e il contatto col cliente. Il 72% dei consulenti mette al centro della relazione con la propria clientela la capacità di creare un rapporto di fiducia stabile e duraturo.