



Edizione riservata

IL SALONE DEL RISPARMIO



15, 16, 17 SETTEMBRE 2021

Pianificazione Patrimoniale Pratica: come superare la paura e usare la liquidità come strumento per la “Scala del Benessere”

È stato richiesto l'accreditamento al comitato scientifico di Efp-Italia per 4 crediti validi ai fini del mantenimento EIP/EFA/EFP

- Programma -

Premessa e Obiettivi

Mentre i Consulenti sono impegnati ad accrescere il valore del proprio servizio, si consolida un perdurante e preoccupante contesto in cui moltissimi risparmiatori lasciano il proprio denaro sul conto corrente, scegliendo la via apparentemente più tranquilla dei depositi infruttiferi e ignorando, o trascurando, le insidie e le conseguenze subdole e non immediatamente percepibili di questa opzione. Sui conti correnti italiani “dormono” oltre 1.700 miliardi di euro e la tendenza all'accumulo non remunerato sembra non volersi arrestare. I clienti adottano una strategia di immobilismo, reputando che essa risponda adeguatamente ad un loro bisogno di sicurezza.

Tuttavia, questa scelta definita ‘precauzionale’ costa tanto in termini di erosione del potere d'acquisto, senza contare bolli e oneri finanziari accessori che gravano sulle giacenze. La percezione che tale disponibilità immediata rappresenti un'adeguata difesa degli imprevisti conduce a comportamenti miopi e antieconomici e impedisce di affrontare correttamente il processo di pianificazione patrimoniale e di gestione dei rischi connessi. Incertezza, timori sul futuro e scarsa alfabetizzazione finanziaria rappresentano un mix esplosivo che rischia di deflagrare proprio a danno di chi ritiene che i depositi a zero rappresentino, in questo frangente, la soluzione più adeguata o, semplicemente, il “male minore”.

Il ruolo del Consulente, già da tempo orientato anche ad una funzione sociale, diventa ancora più centrale in un processo di sensibilizzazione del Cliente, che ha bisogno di “capire per fare”. La condivisione del modello definito “Scala del Benessere” (presentato in questo progetto) può essere un metodo efficace di coinvolgimento: la conquista di ogni singolo gradino, che porta dalla Protezione al raggiungimento del Benessere, si realizza attraverso un percorso consigliato che coinvolge Consulente e Cliente. È un'ascesa ambiziosa e sfidante, in cui il Consulente rappresenta la guida (l'esperto, il consigliere, l'opinion leader) indispensabile per il proprio Cliente, che assume – esso stesso - un ruolo sempre più attivo nella relazione, perché più consapevole.

L'ascesa è caratterizzata da precise fasi che permetteranno di raggiungere il gradino successivo, nelle quali il Consulente deve sapersi esprimere con un linguaggio chiaro e con esempi illuminanti, affinché il Cliente possa compiere il suo viaggio verso ciò a cui più intimamente aspira, vincendo le sue ansie e accettando i consigli e le sollecitazioni del suo ‘sherpa finanziario’. Il raggiungimento (e il mantenimento) della vetta, raggiungibile solo attraverso un processo a step, deve costituire un proposito più solido e pervicace di qualsiasi difficoltà si possa incontrare sul percorso, individuando e superando ogni forma di ostacolo e di patologia patrimoniale.

A tale proposito, per il Consulente assumeranno un'importanza crescente - oltre alle conoscenze tecniche - sia la propria competenza relazionale sia la capacità di “anticipare” le psico-trappole in cui potrebbe incappare il Cliente.

Pertanto, l'obiettivo di questo intervento formativo è quello di illustrare passo-passo al Consulente le singole fasi (sotto il profilo tecnico e sotto il profilo cognitivo-comportamentale) di accompagnamento del Cliente e le corrette modalità per affrontare insieme a lui l'ascesa di ogni singolo “gradino” verso un benessere (*wellbeing*) di tipo olistico.

Temi chiave

- **Ogni viaggio inizia col primo passo**
- **Questionario di profilatura: obbligo o verità?**
- **Un contratto non scritto: le basi della scalata**
- **Senza protezione ogni folata può essere una tempesta**
- **Previdenza Complementare: un pilastro funzionale per integrare il benessere futuro**
- **La riserva transattiva è una risorsa, il risparmio precauzionale è una scusa**
- **La concretezza dei progetti di vita: pianificare tutto per non rinunciare a niente**
- **Il benessere olistico: la raccolta dipenderà dalla semina**

Mercoledì 15 settembre 2021, ore 9.00 - 13.00 - Sala RED 1

- I relatori della conferenza -



Giovanni Carloni

Dopo la laurea magistrale specialistica in Economia Bancaria, Finanziaria e Assicurativa conseguita presso l'Università degli Studi di Macerata svolge attività di sviluppo e progettazione di strumenti e percorsi formativi rivolti ai professionisti della finanza (negli ambiti risk management, wealth management e finanza d'impresa).

In qualità di docente **Teseo** svolge attività di consulenza, progettazione ed erogazione di percorsi formativi rivolti a clientela istituzionale (Banche, Compagnie di Assicurazioni, etc.).



Cosimo Scarafile

Dopo la laurea in Lingue e Letterature Straniere presso l'Università degli Studi di Firenze e il Master in Finanza, Amministrazione e Controllo presso l'Università degli Studi di Bologna, svolge attività di formazione e consulenza in ambito economico finanziario.

È consulente finanziario iscritto all'Albo unico OCF.

È docente **Teseo** prevalentemente presso intermediari finanziari e banche su temi attinenti al passaggio generazionale, consulenza patrimoniale, consulenza finanziaria, temi assicurativi e fiscali, economia e finanza d'impresa, economia cognitiva e finanza comportamentale.