



## La Scala del Benessere

---

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

Milano, 15 settembre 2021

*Edizione speciale*



**15, 16, 17 SETTEMBRE 2021**

# I RELATORI



Giovanni **CARLONI**



Cosimo **SCARAFILE**



**La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi**



**La Scala del Benessere**



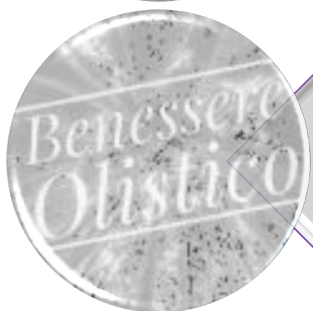
**Il benessere olistico: la raccolta dipenderà dalla semina**



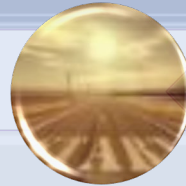
## La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



La Scala del Benessere



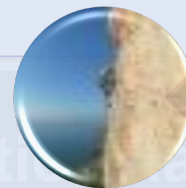
Il benessere olistico



Ogni viaggio inizia col primo passo



Questionario di profilatura: obbligo o verità?



Un contratto non scritto: le basi della scalata

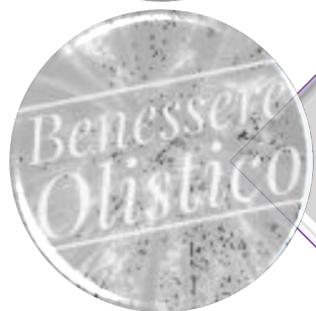




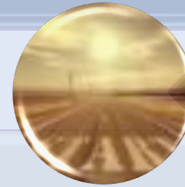
## La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



La Scala del Benessere



Il benessere olistico



Ogni viaggio inizia col primo passo



Questionario di profilatura: obbligo o verità?



Un contratto non scritto: le basi della scalata

# Ogni viaggio inizia col primo passo



千里の道も一步から

***“Anche un viaggio lungo mille miglia inizia con un passo.”***

(Lao Tzu)



## Relazione consulente - cliente

Chiunque si occupi di consulenza sa che imbastire una sana e soddisfacente **relazione col cliente** è frutto di una serie di **fattori di diversa natura**.

Mirare ad un'efficace "**gestione della relazione**" presuppone una conoscenza approfondita del cliente, delle sue aspettative e dei suoi obiettivi.



**Conoscere il cliente** significa:

- comprendere le sue **motivazioni**, i suoi **timori** e i suoi **valori**;
- capire quali sono le **ragioni** delle sue **azioni**;
- accompagnarlo nel **suo percorso**.

La conoscenza approfondita del cliente consente di avere un quadro esaustivo anche delle sue **aspettative** nei confronti del consulente e dei servizi che quest'ultimo è in grado di offrire.

## Relazione consulente - cliente - 2/2

È fondamentale, quindi, che il **primo passo** del consulente sia caratterizzato da un interesse genuino nei confronti del cliente, in modo da capirne la predisposizione verso un rapporto fiduciario altamente personalizzato.

La legittima aspirazione del consulente di esercitare *opinion leadership* deve combaciare con la normale propensione del cliente ad "aprirsi" secondo i suoi tempi e a volersi sentire al centro della relazione professionale avviata o che si desidera avviare.



Tutto questo risulterà più agevole se il consulente attingerà proprio alle sue **competenze relazionali**, in modo da individuare lo stile comportamentale del cliente e altre sue peculiarità che possano essere funzionali per **partire col piede giusto**.





## La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



## La Scala del Benessere



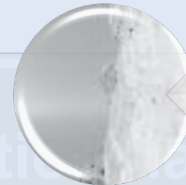
## Il benessere olistico



Ogni viaggio inizia col primo passo



Questionario di profilatura: obbligo o verità?

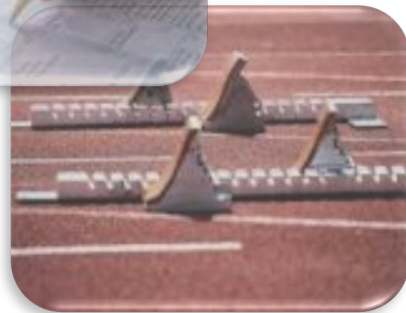


Un contratto non scritto: le basi della scalata

## Intervista MiFID e aree di indagine – 1/2



L'intervista MiFID rappresenta il **punto di partenza** necessario per un'attività di consulenza finanziaria.



**Esperienza e Conoscenza, Situazione Finanziaria** (inclusa la capacità di sostenere le perdite) e **Obiettivi di Investimento** (declinati in base alla tolleranza al rischio e all'orizzonte temporale) sono infatti *ingredienti di base* per poter **valutare l'adeguatezza** di un portafoglio esistente e di ogni proposta di investimento.

## Intervista MiFID e aree di indagine – 2/2

### INFORMAZIONI SOCIO-DEMOGRAFICHE

- Età
- Stato Civile
- Titolo di studio
- Professione
- Figli o altri soggetti da tutelare

### ESPERIENZA E CONOSCENZA

- Natura e frequenza degli investimenti pregressi in prodotti finanziari
- Conoscenza in materia di investimenti



### OBIETTIVI DI INVESTIMENTO

- Obiettivi di investimento
- Orizzonte temporale
- Esigenze assicurative
- Tolleranza al rischio

### SITUAZIONE FINANZIARIA E CAPACITÀ DI SOSTENERE LE PERDITE

- Patrimonio mobiliare e immobiliare
- Reddito
- Impegni finanziari
- Capacità di risparmio

Per fornire un servizio evoluto di consulenza finanziaria o un **servizio personalizzato di pianificazione economico-finanziaria patrimoniale** la profilatura MiFID non è sufficiente!

## Quali informazioni occorrono per erogare un servizio di consulenza evoluta?



### Famiglia

- Nucleo familiare e relazioni
- Identificazione eredi legittimi (\*)
- Regime patrimoniale della famiglia



### Stato patrimoniale (e donazioni)

- Patrimonio finanziario presso terzi
- Patrimonio immobiliare e aziendale
- Altri beni (es. opere d'arte, auto), crediti, passività, donazioni



### Conto economico

- Redditi (da lavoro/pensione, da locazione, altri proventi/rendite)
- Consumi (comprimibili e incomprimibili)
- Soggetti familiari portatori di reddito e dipendenti economici



## Profilatura: obbligo o verità?

### OBBLIGO

Momento formale e necessario

Proposta “passiva” del questionario



Attivazione del Servizio di Consulenza

Emissione di singole raccomandazioni

Rispetto della normativa

Tutela dell'intermediario

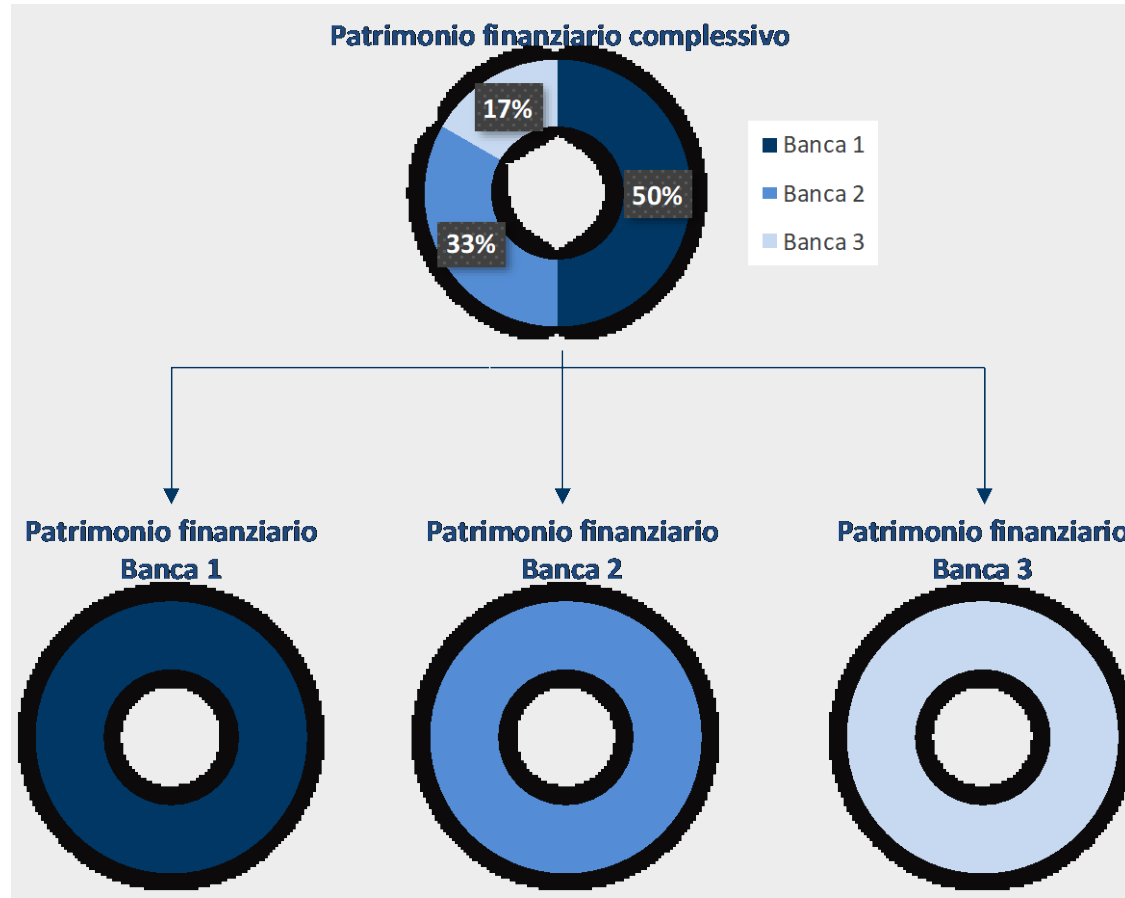
## Profilatura: obbligo o verità?

OBBLIGO	OPPORTUNITÀ
Momento formale e necessario	Momento di incontro in ottica consulenziale (comprendere il cliente)
Proposta “passiva” del questionario	Questionario come strumento per approfondimenti e di <i>education</i>



Attivazione del Servizio di Consulenza	Migliorare i rapporti con i clienti e la qualità del servizio offerto
Emissione di singole raccomandazioni	Costruire con il cliente una relazione duratura nel tempo
Rispetto della normativa	Riqualificare ed ampliare l'offerta
Tutela dell'intermediario	Tutela del cliente e dell'intermediario

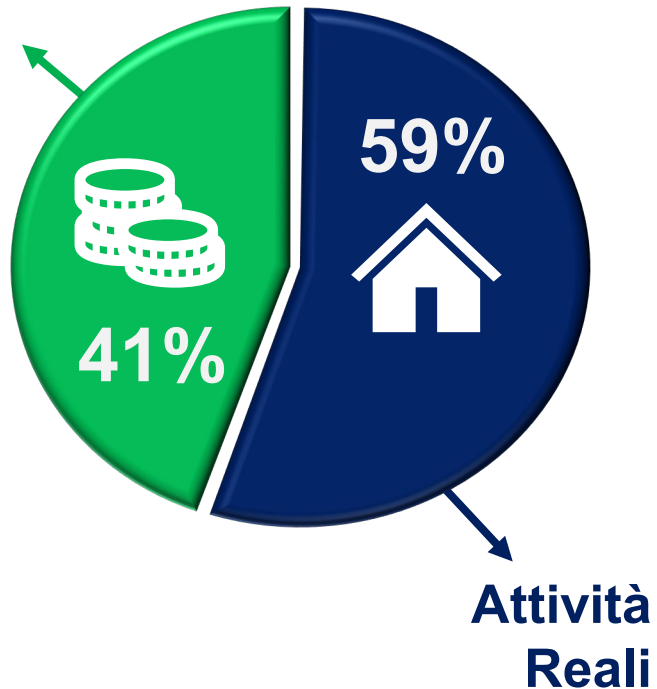
## Esempio di «Stato Patrimoniale» - Patrimonio finanziario complessivo



- Metriche di rischio (mercato, credito, liquidità)
- Esposizione valutaria
- Composizione per asset type e asset class
- Rappresentazione per tipologia prodotti
- Asset allocation strategica e tattica
- Livello di aderenza al «portafoglio modello»
- Livello di aderenza ai «bisogni del cliente»
- ...

## Esempio di «Stato Patrimoniale» - Patrimonio immobiliare

Attività  
Finanziarie



- Il **59%** della ricchezza delle famiglie italiane è costituito da **attività reali** (per l'85% da **immobili ad uso abitativo\***).
- Una delle tappe fondamentali di un servizio di consulenza patrimoniale passa attraverso una **mappatura** puntuale del **patrimonio immobiliare** del cliente (in termini di **consistenza, redditività e rischiosità**).

\* Fonte: dati Banca d'Italia 2019



## Aspettative e obiettivi del cliente

Approcciare alla profilatura in un'**ottica consulenziale** significa individuare nel modo più preciso possibile gli obiettivi del cliente. Tuttavia, questo aspetto presenta diverse criticità, a causa della disabitudine di quest'ultimo a pensare alla gestione dei propri risparmi in tal senso.

Nel rispondere al questionario e nel delineare gli **obiettivi di rischio-rendimento** ci sono precise funzioni cerebrali del cliente che entrano in gioco.

- **Ragionamento**
- **Logica**
- **Capacità di calcolo**
- **Pensiero analitico**



## Aspettative e obiettivi del cliente

Approcciare alla profilatura in un'**ottica consulenziale** significa individuare nel modo più preciso possibile gli obiettivi del cliente. Tuttavia, questo aspetto presenta diverse criticità, a causa della disabitudine di quest'ultimo a pensare alla gestione dei propri risparmi in tal senso.

Nel rispondere al questionario e nel delineare gli **obiettivi di rischio-rendimento** ci sono precise funzioni cerebrali del cliente che entrano in gioco.

- **Ragionamento**
- **Logica**
- **Capacità di calcolo**
- **Pensiero analitico**



- **Creatività**
- **Immaginazione**
- **Intuito**
- **Pensiero olistico**

## Servizio di consulenza



La domanda adeguata che il consulente può porsi, quindi, è:

***"Quale servizio vorrei offrire al cliente?"***

O anche ...

***"Quale servizio si aspetta di ricevere (o desidera) il cliente?"***

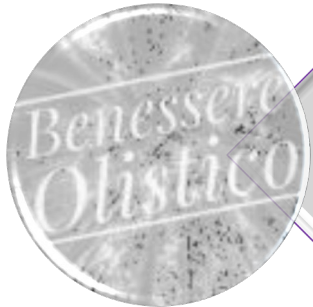
Le risposte a tali quesiti consentiranno di comprendere se è possibile instaurare una **relazione dall'efficacia prospettica** e permetteranno di delineare il **sentiero** su cui si concretizzerà il percorso congiunto.



## La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



## La Scala del Benessere



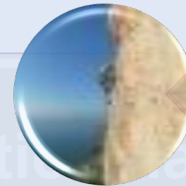
## Il benessere olistico



Ogni viaggio inizia col primo passo



Questionario di profilatura: obbligo o verità?



Un contratto non scritto: le basi della scalata

### La condivisione del metodo - 1/2

La carente alfabetizzazione finanziaria che caratterizza ancora la maggior parte della clientela italiana e la diffusa **disabitudine a ragionare per obiettivi nel processo di investimento** può condurre a fraintendimenti iniziali, che possono inficiare le relazioni o, nella migliore delle ipotesi, alterare le aspettative dei clienti.

È fondamentale, pertanto, che **il consulente condivida la metodologia** che intende utilizzare, illustrando sin dalla fase iniziale gli step necessari per essere d'aiuto e **portare valore ai propri clienti**.

- A parziale giustificazione di questi ultimi va segnalato il consolidato e **discutibile costume** di alcuni intermediari a **focalizzare l'attenzione quasi esclusivamente sui rendimenti** degli strumenti proposti, generando aspettative irrealistiche, o quantomeno difficili da soddisfare.



## La condivisione del metodo - 2/2

**Se il cliente non concorda**, o non capisce, le basi su cui il consulente intende costruire la relazione professionale, il **livello di difficoltà si alza** pericolosamente.

In sintesi, deve essere esplicito (ed esplicitato) che **il cliente non è un mero spettatore** chiamato a giudicare l'operato del consulente a secondo delle **performance** realizzate da **strumenti finanziari**, su cui il **consulente** non può esercitare direttamente **alcuna influenza**.



Il **contratto non scritto** è quello che presuppone la reale consapevolezza del cliente di essere attore in gioco e **parte attiva** di un percorso in cui il consulente si impegnerà ad accompagnarlo con **competenza** e **impegno** verso **obiettivi manifesti e condivisi**, che sono le vere pietre angolari della relazione fiduciaria.



## L'incremento dei depositi - 1/2

Secondo le stime dell'ABI, sui conti correnti e sui depositi bancari e postali giace una cifra incredibilmente elevata, superiore ormai al Prodotto Interno Lordo nazionale: **1.737 miliardi €**.

Nel solo 2020, secondo le statistiche di Banca d'Italia, i depositi bancari sono cresciuti dell'11%. Sono stati risparmiati in totale 160 miliardi €.

Anche le imprese non finanziarie hanno accresciuto i loro risparmi di 83 miliardi €, raggiungendo a fine dicembre i 384,5 miliardi €.



Dietro questi numeri piuttosto eclatanti si celano **comportamenti collettivi** che sanciscono la volontà di moltissimi clienti di rimanere in una **zona di agio**, dopo essere rimasti orfani di quei tassi che storicamente hanno garantito loro la piacevole **sensazione** di poter avere **rendimenti sicuri** e **assenza di rischi**.



### L'incremento dei depositi - 2/2

Una recente ricerca di *Excellence Consulting* (maggio 2021) evidenzia che la liquidità che giace sui conti correnti non investita, o non messa a reddito, dipende essenzialmente da due fattori:



da un lato:

- la **paura e l'incertezza nel futuro** conseguenti all'emergenza pandemica



dall'altro lato:

- la maggiore o minore **capacità di fare consulenza** da parte delle Banche

## La liquidità come schermo agli imprevisti – 1/4

**Non si sa mai...**

... è una sorta di risposta inconsapevole al rischio

Tuttavia, non è possibile stabilire con certezza se quello che viene risparmiato per il *Non si sa mai* possa essere realmente sufficiente a **tutelare i progetti di vita della famiglia.**

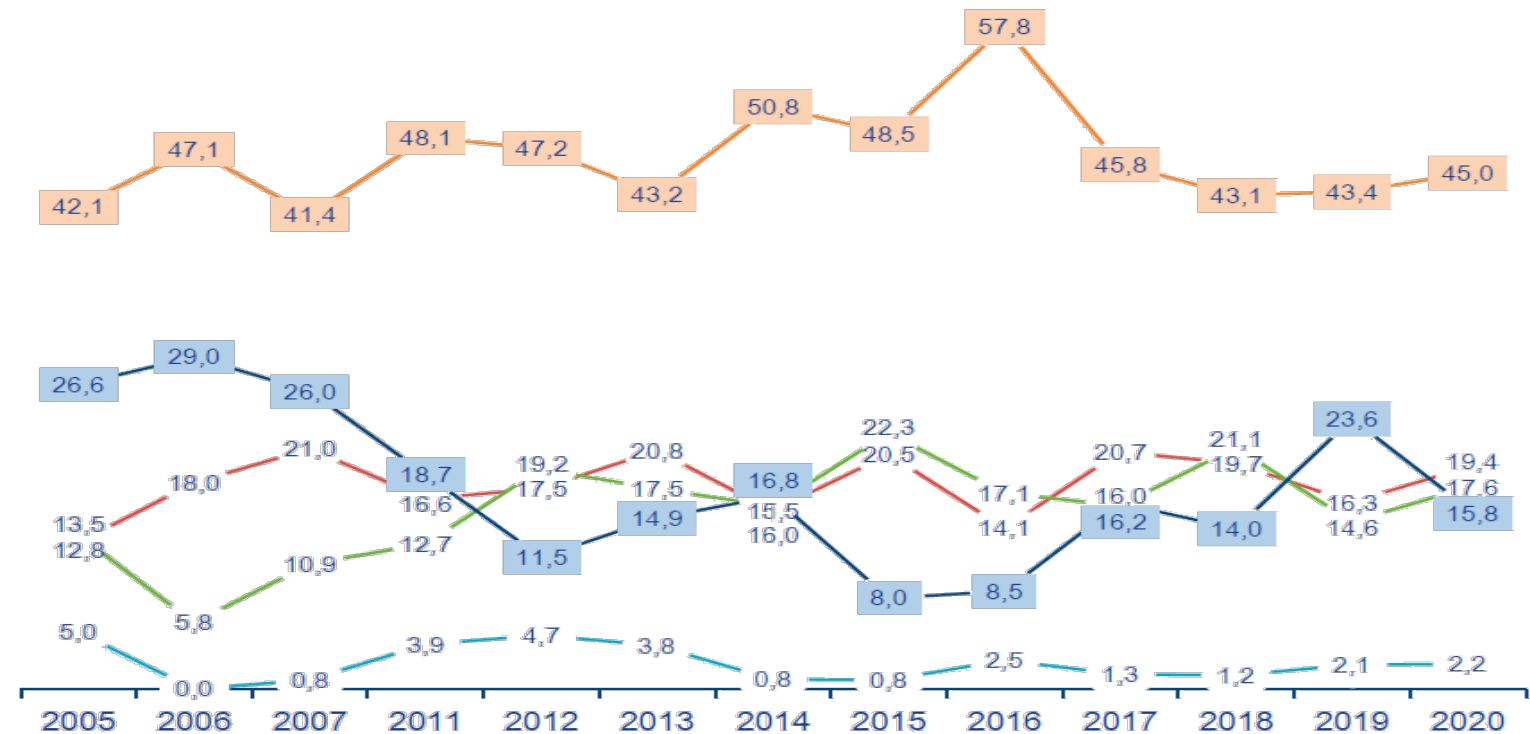
## La liquidità come schermo agli imprevisti – 2/4

L'emergenza pandemica ha fatto tornare d'attualità il **risparmio precauzionale**, che, confermandosi come **obiettivo strutturale e prevalente per il 45% dei risparmiatori**, si realizza nella crescita dei depositi.

Motivazione del risparmio: sempre più risparmio contro gli imprevisti.  
(in % di coloro che hanno risparmiato intenzionalmente)

Legenda:

- Precauzionale
- Pensionistico, Terza età
- Immobiliare
- Figli, ereditario
- Altro, attività



\*dati del 2008-2010 non disponibili

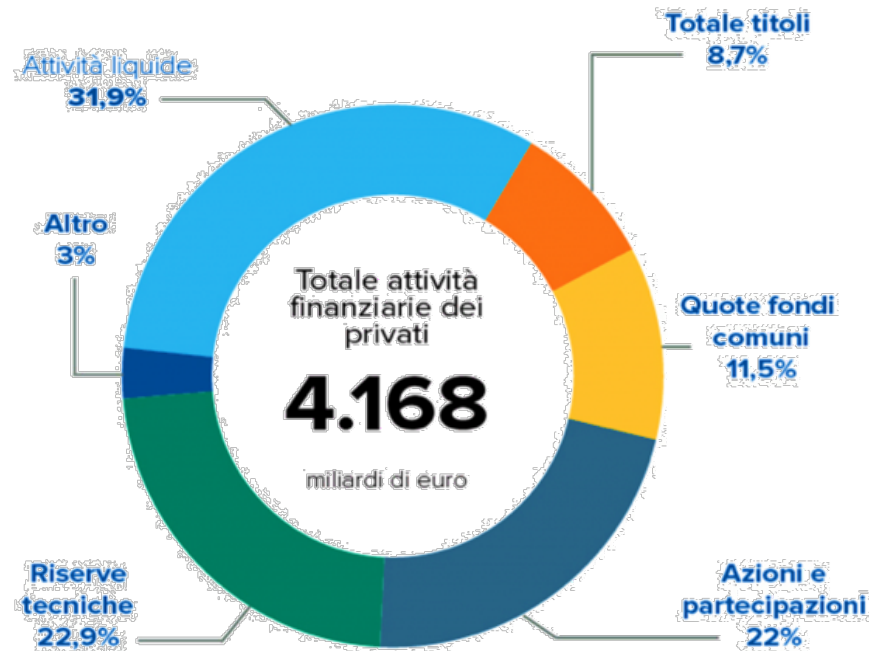
Fonte: Edizione Dicembre 2020 - Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani realizzata dal Centro Einaudi

## La liquidità come schermo agli imprevisti – 3/4

Istintivamente i clienti pensano che avere a disposizione un'ingente *riserva a vista* garantisca loro un maggior tasso di tranquillità. Tuttavia, si tratta di una "non scelta" che può comportare implicazioni particolarmente sgradite.

**Quasi la metà degli italiani possiede solo depositi di liquidità**

La composizione del patrimonio finanziario delle famiglie italiane



## La liquidità come schermo agli imprevisti – 4/4

Ci sono almeno tre nemici della liquidità in conto corrente:

- **inflazione**
- costi vivi del c/c
- rischio bail-in



### Rischio, non compreso, dell'«illusione monetaria»

Quello più *costante* e, al contempo, più subdolo (perché invisibile) è certamente **l'inflazione**, la quale espone ad un rischio che il cliente generalmente non riesce a cogliere appieno nella sua gravità.

## I bias sulla liquidità – 1/3

Quando si affronta il tema della liquidità sui conti correnti sono diversi i **bias** che entrano in gioco. Prima di analizzare questo aspetto, tuttavia, vanno segnalati i *falsi* vantaggi che il cliente ritiene tali nell'avere abbondante liquidità sul conto corrente.



### Vantaggi emotivi

Vedere il saldo del proprio conto crescere costantemente genera un **senso di sicurezza**: è una **sensazione** simile a quella che i nostri nonni avevano quando accumulavano banconote sotto al materasso.

Ci si sente più sicuri perché, qualsiasi cosa succeda, si ha la certezza di avere la propria **riserva pronta all'uso**.



### Decisioni semplici e agevoli

*"Mi sento meglio perché evito di scegliere"*. Lasciare i soldi sul conto è la **scelta più semplice che si possa fare**. I risparmi, se non spesi, si accumulano automaticamente sul conto, senza fare niente. Accumulare soddisfa la nostra propensione mentale a non cambiare le cose.

**Piuttosto che imbarcarsi in un processo decisionale**, che appare complesso, per scegliere dove investire il proprio denaro, **si preferisce non fare nulla e procrastinare**. Emotivamente, lasciare tutto così com'è è molto più facile!



## I bias sulla liquidità – 2/3

Tra i principali **bias** che producono un impatto significativo e alterano la percezione ce ne sono alcuni molto infidi.

Certamente, la **paura di perdere (più o meno) parzialmente i propri risparmi** dà corpo a uno dei bias più importanti: ***l'avversione alle perdite***.



È l'evidenza per cui si **prova più "dolore" per una perdita rispetto al "piacere" provato per un guadagno di pari ammontare**. Il principale effetto che ne deriva è *l'effetto disposizione*, cioè il desiderio di detenere troppo a lungo investimenti perdenti e vendere troppo presto investimenti vincenti.



Questo **pregiudizio**, che trova la sua fondatezza nella parte più ancestrale del cervello umano, alimenta altre **distorsioni cognitive ed emotive**.

## I bias sulla liquidità – 3/3



### Status quo bias

Distorsione che spiega la tendenza di un soggetto, in condizioni di incertezza, a preferire la situazione attuale rispetto a una alternativa non conosciuta, i cui effetti potrebbero rivelarsi non graditi rispetto alla condizione del momento.



### Regret bias

Errore emotivo che può sfociare in due differenti forme di rammarico:

- bias da **commissione** (collegato a un'azione che è stata compiuta)
- bias da **omissione** (collegato a un'azione che l'individuo avrebbe potuto, ma non ha compiuto).

A tutto questo va aggiunto che il cliente approccia al tema in questione attraverso l'**euristica della disponibilità**.

## Ricalibrare il focus del cliente – 1/2

È noto che i bias producano decisioni e comportamenti come una forma di reazione al **rischio percepito** da parte del cliente, il quale guarda alla liquidità come alla soluzione più gestibile e soddisfacente, favorendo pertanto questa equazione.



La ***paura*** è una delle **emozioni primarie** che genera i **pregiudizi** e non appare affatto risolutivo un approccio che tenda a sminuirla agli occhi del cliente, perché ciò significherebbe mettere in discussione il suo personale «*stato di mondo*».

***Che cosa fare allora?***



### Ricalibrare il focus del cliente – 2/2

È consigliabile **spostare il focus** del cliente chiedendogli di soffermarsi a pensare, e a elencare, i principali progetti di vita, valutando i **possibili rischi** che potrebbero mettere in discussione quei progetti.



Inoltre, è opportuno chiedere anche:

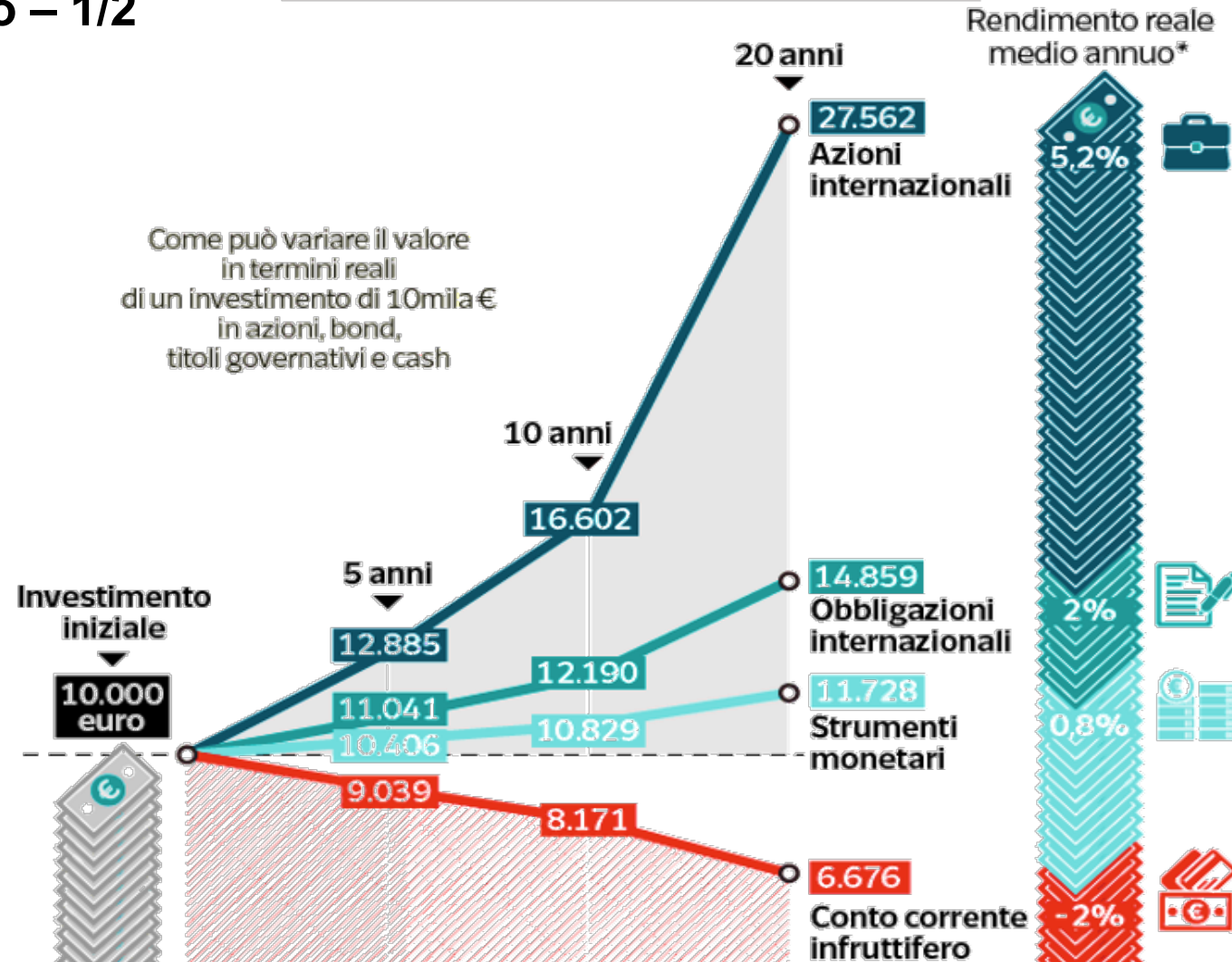
- quali strategie stia utilizzando per evitare quei rischi;
- se ha la certezza che tali strategie possano realmente limitare un eventuale impatto di quegli stessi rischi.

È assai probabile che il cliente si ritenga protetto proprio dall'ingente liquidità a sua immediata disposizione, ritenendola un utile scudo per qualsiasi **avversità**.

In tal caso, è opportuno condividere concetti che possano evidenziare la **fallacia** di tale pseudo-strategia.

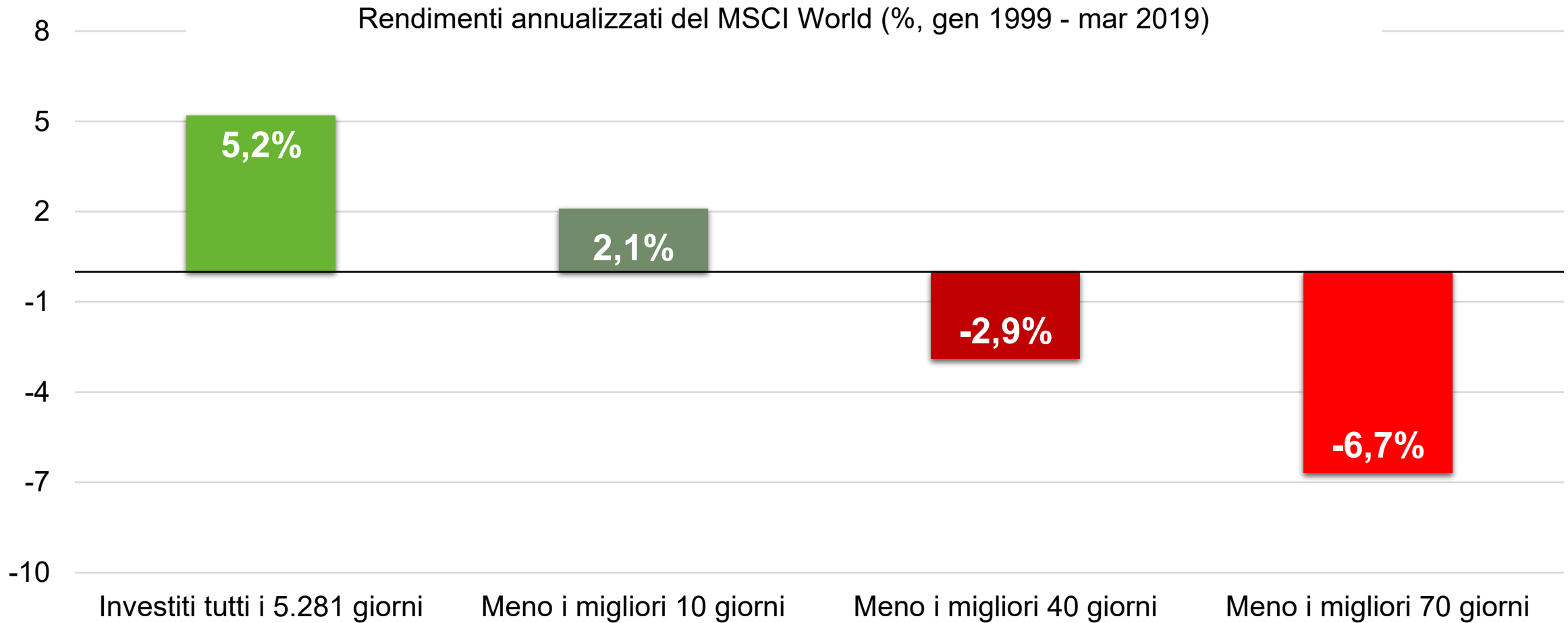
## L'evidenza razionale a supporto – 1/2

Quanto rendono 10.000 € a seconda che siano investiti o inerti sul conto corrente



Fonte: Credit Suisse Global Investment Returns Yearbook 2018

## L'evidenza razionale a supporto – 2/2



Fonte: Bloomberg 2020



## Approccio consulenziale – 1/2

Ogni cliente aspira legittimamente a perseguire una **situazione di benessere psicologico e finanziario**.

Questo è possibile attraverso un approccio consulenziale che coinvolga il cliente e che gli consenta di comprendere l'importanza di **procedere per step**.



**Prima ci si protegge, poi si investe il resto della liquidità...**

## Approccio consulenziale – 2/2

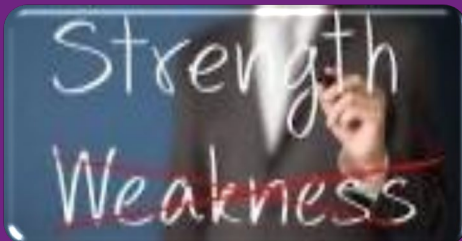
Una consulenza adeguata...



avrà lo scopo di **favorire una percezione più chiara dei rischi invisibili attraverso dati e grafici** che favoriscano la comprensione, sfruttando *l'effetto framing*



si tradurrà in una presenza discreta e in un supporto costante che miri a **rifocalizzare**, quando necessario, **gli obiettivi di vita** e sottolineando l'importanza della lucidità e della pazienza



saprà **tradurre in «vantaggi» e «svantaggi» reali le scelte e le non-scelte del cliente**, ribadendo che lo scopo prioritario è la tranquillità presente (quindi, **tutela e protezione**) e il benessere prospettico (**previdenza e investimenti**).



La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



**La Scala del Benessere**



Il benessere olistico



**Tutela**



**Riserva**



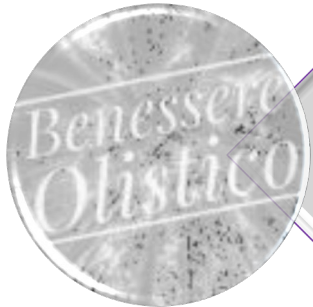
**Investimenti**



La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



**La Scala del Benessere**



Il benessere olistico



**Tutela**



**Riserva**

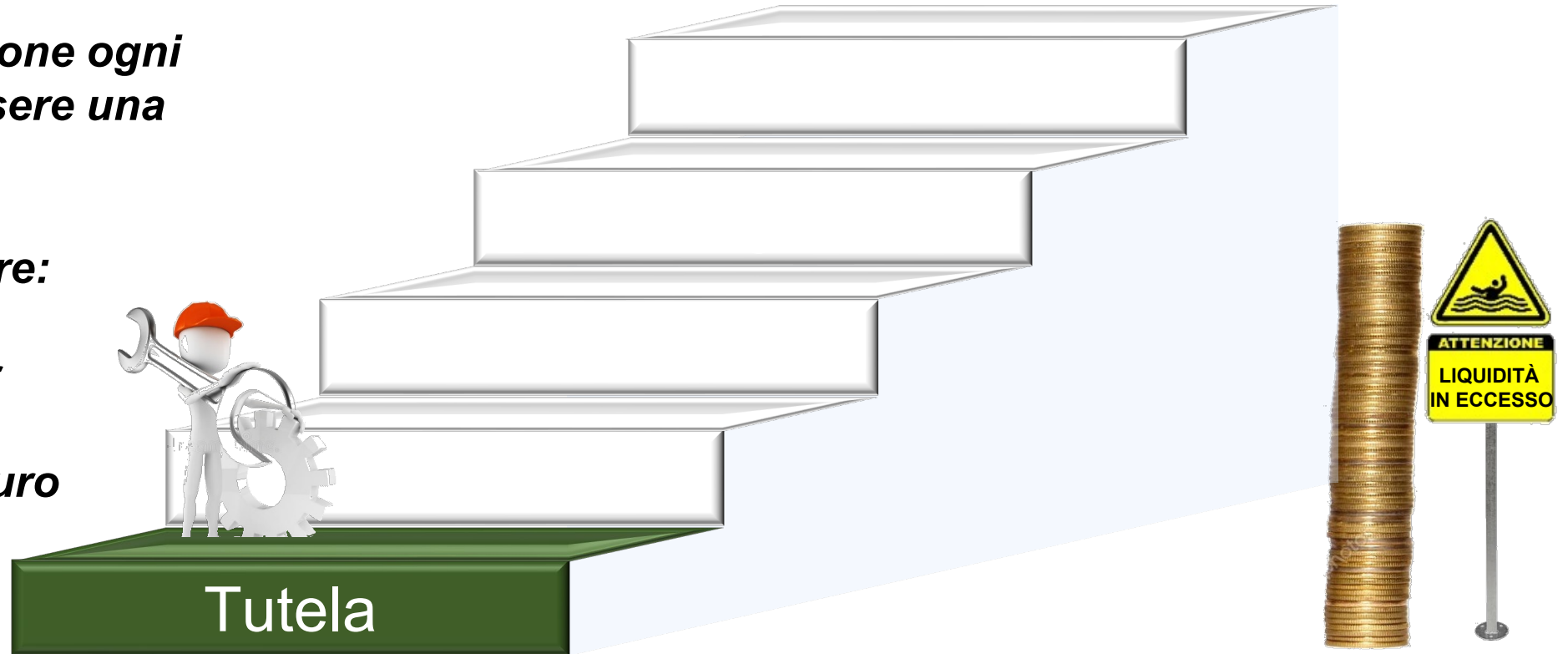


**Investimenti**



## Tutela

- **Senza protezione ogni folata può essere una tempesta**
- **Previdenza Complementare: un pilastro funzionale per integrare il benessere futuro**



## Senza protezione ogni folata può essere una tempesta

Il bisogno di protezione, che in questa sede preferiamo chiamare **tutela**, è quello più complesso da soddisfare in termini di:



- Competenze tecniche e relazionali
- Scelta degli istituti giuridici e degli strumenti più idonei per ogni casistica
- Tempi per condurre correttamente le fasi del processo consulenziale richiesto



Questo spiega la **crescente poliedricità** richiesta ai professionisti della consulenza, che possono assolvere al proprio importante ruolo solo grazie ad una preparazione approfondita e a competenze trasversali, capaci di far emergere una predisposizione adeguata all'ascolto.

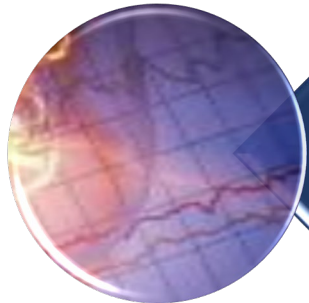


## Senza protezione ogni folata può essere una tempesta

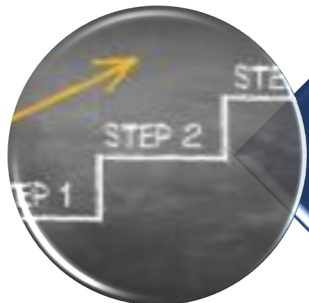
Il **bisogno di tutela**, se effettivamente soddisfatto, consente di:



intraprendere il percorso propedeutico e necessario per delineare correttamente i bisogni di investimento del cliente



fidelizzare il cliente perseguendo l'autorevolezza necessaria a diventare un suo punto di riferimento per le decisioni di natura patrimoniale



liberare la liquidità in eccedenza per soddisfare efficacemente ed efficientemente i bisogni di grado successivo nella «Scala del Benessere»

## Tutela dai rischi di depauperamento del patrimonio

Occorre focalizzare l'attenzione sulle principali aree da cui originano i rischi:



### in **famiglia**

(in funzione della composizione del nucleo e del regime patrimoniale adottato dalla coppia)



### in relazione a fattori legati alla **vita umana**

(breve vita, imprevisti, longevità)



### con riferimento agli **attivi patrimoniali**

(immobili, azienda, altri beni)



### per **responsabilità verso terzi**

(contrattuale, extracontrattuale, professionale)

## Tipologie di famiglia

Per ogni tipologia mutano diritti, doveri e tutele giuridiche, opportunità e fattori di vulnerabilità.



Coppie sposate  
con figli



Coppie sposate  
senza figli



Conviventi  
con figli



Conviventi  
senza figli



Coppie separate e/o  
divorziate con figli



Unioni civili



Vedovo/a con figli



Single senza figli

## Esempio per le coppie

### Diritti e doveri dei partner



Ambito	Matrimonio	Unione Civile	Convivenza di Fatto
Diritti e doveri dei partner	1. Assistenza materiale e morale	1. Assistenza materiale e morale	1. Assistenza materiale e morale
	2. Fedeltà		
	3. Collaborazione nell'interesse della famiglia		
	4. Coabitazione	4. Coabitazione	
	5. Contribuzione ai bisogni comuni, in relazione alle proprie sostanze e alla propria capacità lavorativa, professionale e casalinga	5. Contribuzione ai bisogni comuni, in relazione alle proprie sostanze e alla propria capacità lavorativa, professionale e casalinga	

## Esempio per le coppie

### Diritti successori

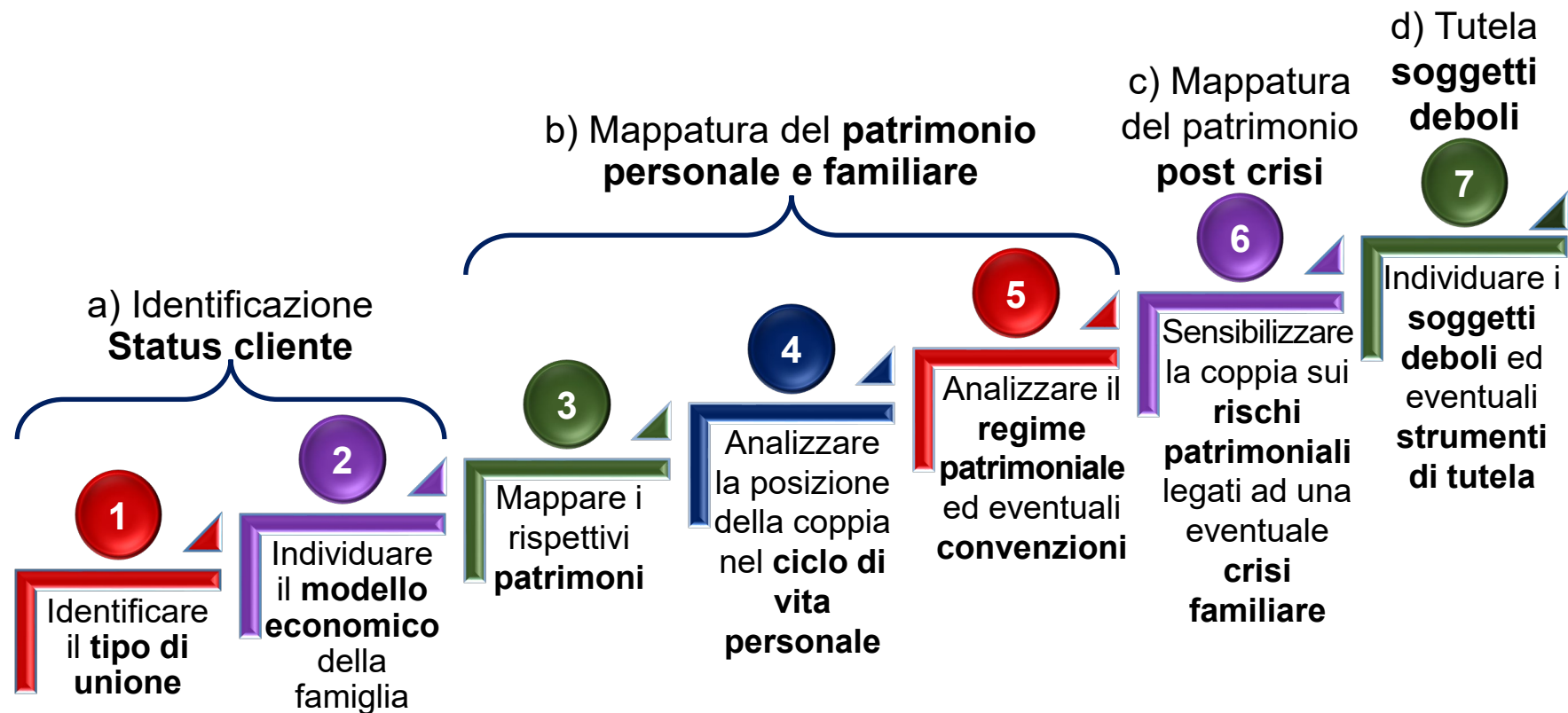


Ambito	Matrimonio	Unione Civile	Convivenza di Fatto
Diritto di abitazione post decesso del partner	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Diritto di abitazione vitalizio</b> al partner superstite</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diritto di abitazione del partner superstite per 2 anni o per un periodo pari alla convivenza se superiore a 2 anni e comunque non superiore a 5 anni (Legge n.76/2016)</li> </ul>
Diritti successori (civilistici e fiscali)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Successione legittima:</b> successione del partner superstite (in concorso con gli eventuali discendenti o con i fratelli, le sorelle e/o gli ascendenti del de cuius, qualora esistenti)</li> <li>➤ <b>Successione testamentaria:</b> diritto ad una quota di riserva sull'asse ereditario</li> <li>➤ <b>Fiscalità:</b> è prevista l'applicazione di un'aliquota del 4% e di una franchigia di 1.000.000 di euro</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Nessun diritto successorio riconosciuto dalla Legge</li> <li>➤ Sono possibili lasciti testamentari</li> <li>➤ l'aliquota è pari all'8% e non è prevista alcuna franchigia</li> </ul>

## Tipologia di famiglia e rischi patrimoniali



A seconda della tipologia di famiglia e del regime patrimoniale adottato possono scaturire diversi diritti e doveri che incidono sul patrimonio personale e/o familiare, in particolare nella prospettiva di una futura crisi familiare.

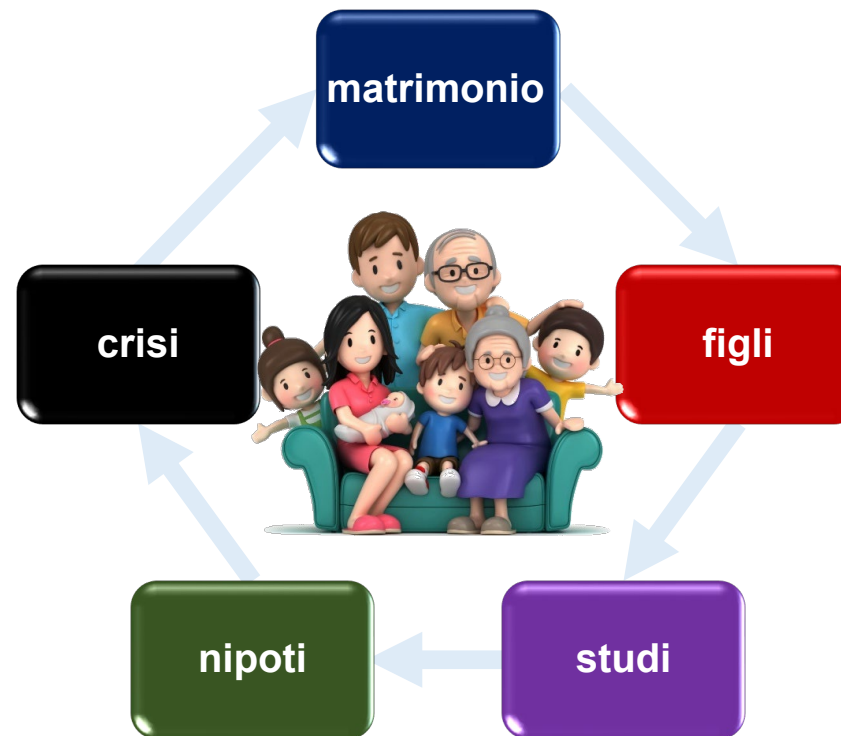




## Riflessi patrimoniali della crisi familiare



Non costituendo più un'eccezione, ma piuttosto (e, purtroppo) la norma, la **crisi di coppia** è un evento che va considerato come parte integrante del ciclo di vita, allo stesso modo di altri eventi cruciali, come il matrimonio, la nascita dei figli, gli studi, la nascita dei nipoti.





## Il ruolo del consulente patrimoniale

Sensibilizzare il cliente alla scelta consapevole del **regime patrimoniale**, aiutandolo a **gestire il suo patrimonio in maniera congrua** rispetto a tale scelta.



Far emergere  
le esigenze  
del cliente

Sensibilizzare il cliente  
alla scelta di  
convenzioni  
matrimoniali




Garantire  
un'allocazione del  
patrimonio in linea  
con le esigenze di  
tutela familiare

Tutelare il patrimonio  
da rischi endogeni ed  
esogeni alla famiglia

## Il regime patrimoniale della coppia



Il regime patrimoniale della coppia consiste nella **regolamentazione** dei rapporti patrimoniali dei coniugi, dal momento in cui è celebrato il matrimonio o l'unione civile fino a un momento determinato dalle circostanze.

<p><b>Matrimonio</b></p> 	<p><b>Unione Civile</b></p> 	<p><b>Convivenza di Fatto</b></p> 
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Comunione legale dei beni (regime ordinario)</b></li> <li>➤ <b>Separazione dei beni (regime straordinario)</b></li> <li>➤ <b>Comunione convenzionale</b></li> </ul>		<p><b>Nessuna</b>, salvo opzione nel contratto di convivenza</p>

## Allocazione dei beni dopo il matrimonio in regime di comunione dei beni

Quali sono le **regole di allocazione** del patrimonio in regime di comunione dei beni?



### REGOLA GENERALE:

- Ciò che è stato creato prima del matrimonio dai singoli coniugi resta «**personale**»
- Ciò che è generato dopo il matrimonio in regime di comunione dei beni diventa in «**comproprietà**», con le dovute eccezioni

### REGOLA SPECIFICA:

Occorre conoscere la **differenza\*** tra:

- «**Comunione Immediata**» - patrimonio comune dei coniugi al momento dell'acquisto
- «**Comunione Residuale**» - beni o diritti atti a incrementare il patrimonio comune dei coniugi solo se presenti al momento dello scioglimento della comunione

\* Questa differenza rileva al fine di un'eventuale **crisi familiare** che potrebbe sfociare in una **separazione** e successivo **divorzio**

## Allocazione dei beni dopo il matrimonio in regime di comunione dei beni

Dove sono allocati i beni? – 1/2



	Beni	Comunione Immediata	Comunione Residuale	Esclusione dalla comunione
Acquistati	Durante il matrimonio	SI		
	Prima del matrimonio			SI
	Con vendita di beni personali			SI
Ottenuti	Gratuitamente dopo il matrimonio			SI
	A titolo di risarcimento danni			SI
Proventi, Frutti	Proventi dell'attività di ciascun coniuge		SI	
	Frutti di beni personali		SI	
Azienda (post)	Costruita da entrambi	SI		
	Costruita dal singolo		SI	

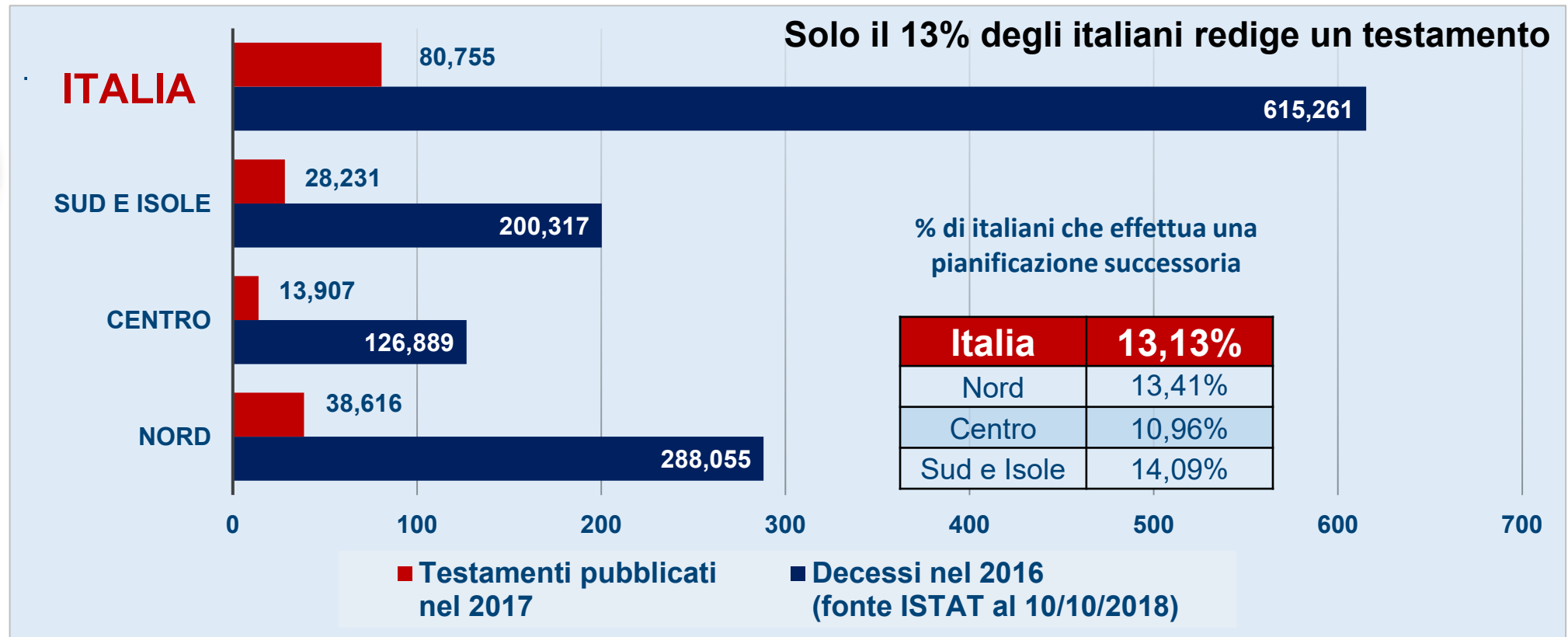
## Allocazione dei beni dopo il matrimonio in regime di comunione dei beni

Dove sono allocati i beni? – 2/2



Beni		Comunione Immediata	Comunione Residuale	Esclusione dalla comunione
Personali e/o Professionali	Uso strettamente personale			SI
Pensione	Di invalidità			SI
Partecipazioni e/o Fondi, attività finanziarie	Partecipazioni a società di capitali	SI		
	Partecipazioni a società di persone		SI	
	Fondi Comuni di investimento e altre attività finanziarie	SI		

## Le criticità patrimoniali della successione legittima

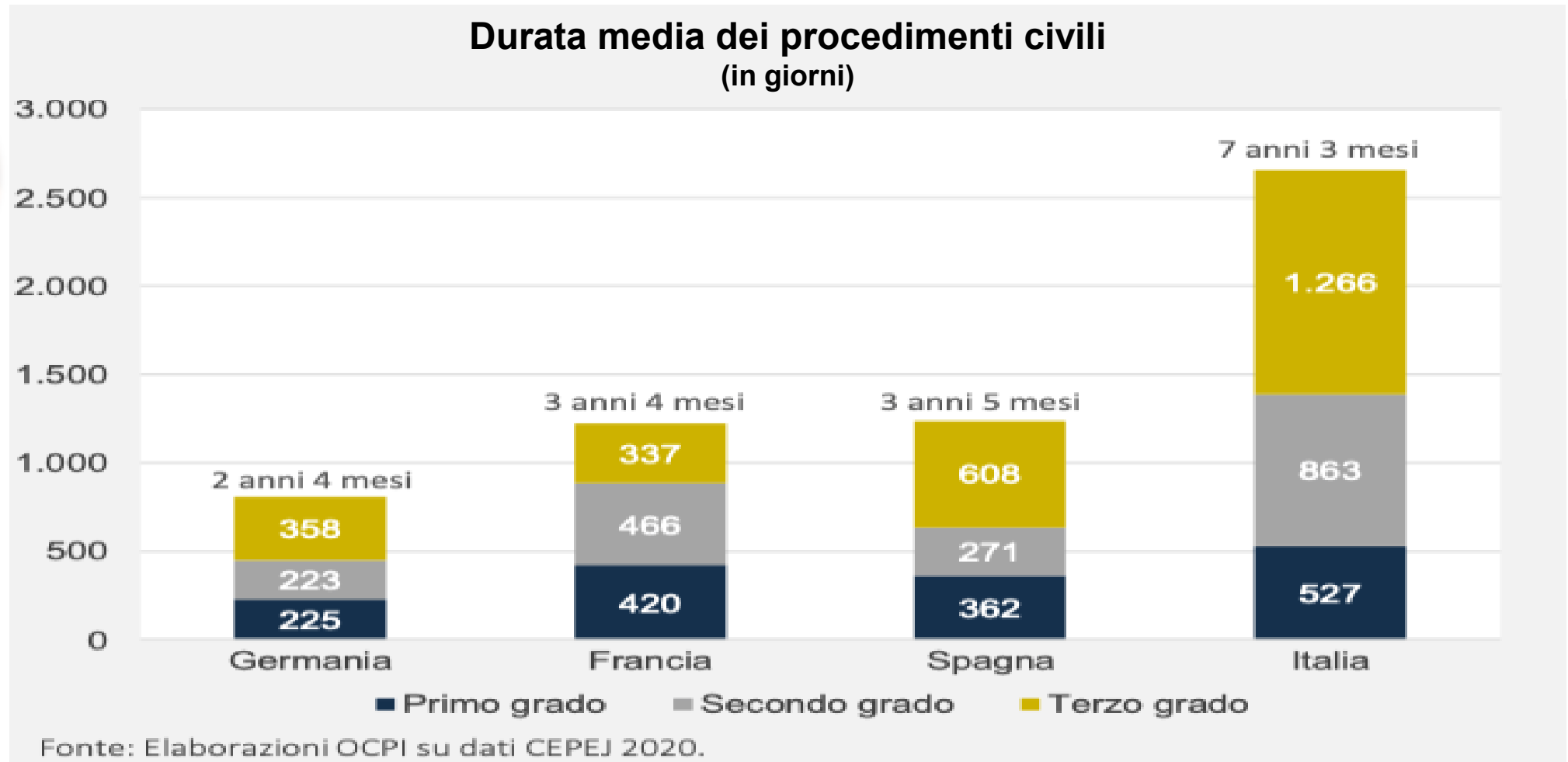


Nella maggior parte dei casi l'aver trascurato la pianificazione successoria genera l'insorgere di attriti, destinati a sfociare in vere e proprie cause in tribunale.



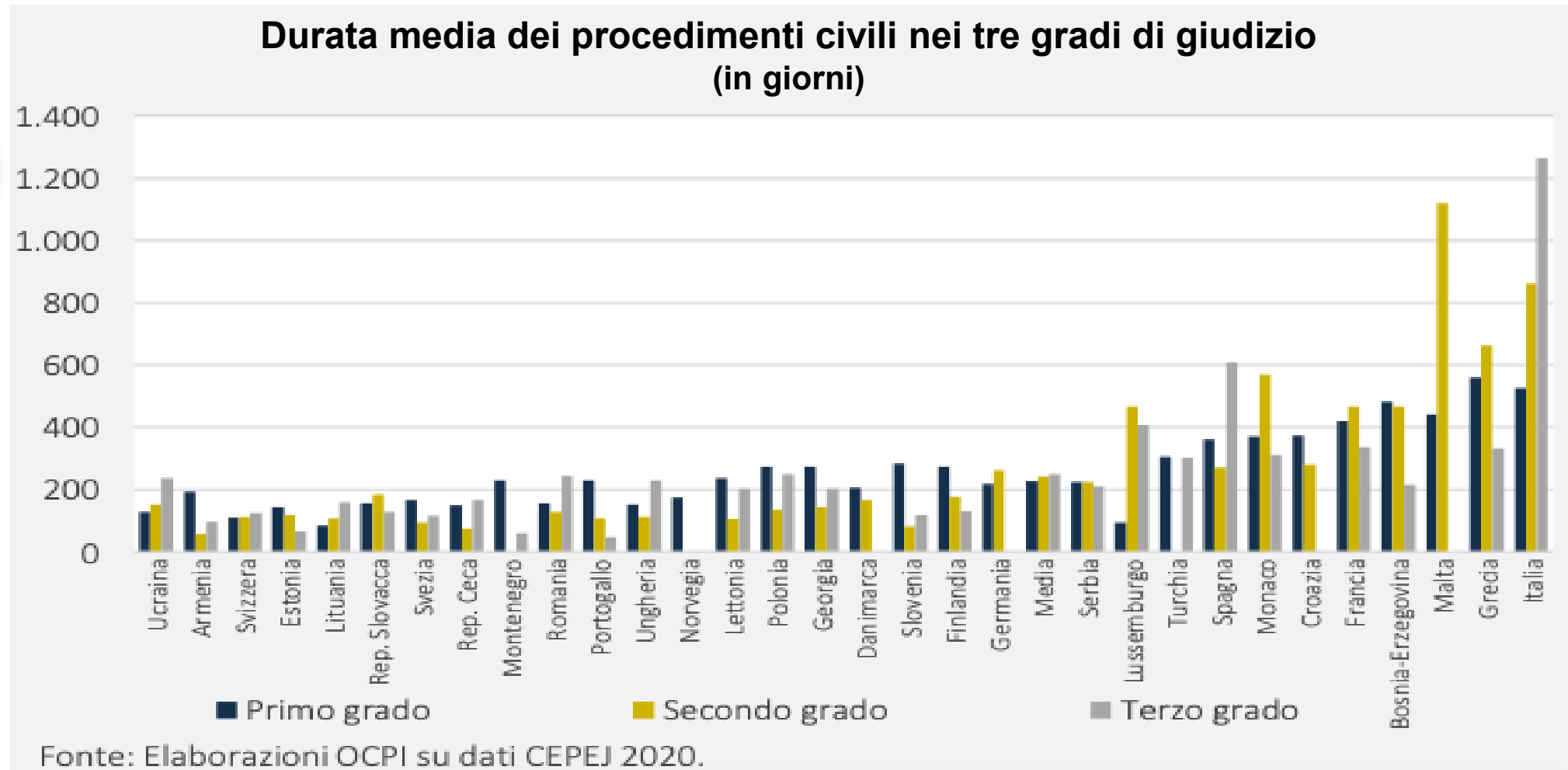
**Perché lasciare in eredità la discordia?**

## La giustizia civile italiana è la più lenta d'Europa – 1/2





## La giustizia civile italiana è la più lenta d'Europa – 2/2



## La pianificazione della successione e del passaggio generazionale

**Soddisfare il bisogno di tutela del patrimonio**, a favore degli eredi legittimari e delle persone gradite, significa **pianificare la successione in maniera strutturata e consapevole**.



## Il perimetro dei rischi - 1/5

A differenza dei rischi finanziari:

- i **rischi puri** hanno una **valenza** esclusivamente **negativa**  
*(non ci sono rischi puri che non abbiano questa caratteristica e, realisticamente, i clienti dovrebbero tenerne conto)*
- i **rischi puri** non hanno mai una **prospettiva di guadagno**  
*(nei rischi puri le **strategie di trasferimento** sono sempre **da preferire**)*



Allo scopo di **individuare i rischi che minacciano i progetti di vita** della famiglia, sarebbe opportuna – se non addirittura doverosa - una panoramica accurata e personalizzata di tutte le **componenti patrimoniali** e una **mappatura dei rischi ad esse correlati**.



## Il perimetro dei rischi - 2/5

Prima di capire quali rischi trasferire o meno, è consigliabile capire quali possano essere i **rischi che mettono a repentaglio i progetti di vita** personali e familiari.



### Rischi Personali

(Rischi legati alla propria vita come individuo e membro di una famiglia)



### Rischi Professionali

(Rischi legati alla propria vita come individuo e membro di una famiglia)



Ognuno di questi rischi può rappresentare, nella **specifica situazione patrimoniale** e familiare, una minaccia talvolta ben identificabile, talvolta più difficile da evidenziare e da portare all'attenzione del cliente.



## Il perimetro dei rischi - 3/5

Prima di capire quali rischi trasferire o meno, è consigliabile capire quali possano essere i **rischi che mettono a repentaglio i progetti di vita personali e familiari.**



### Rischi Personali

(Rischi legati alla propria vita come individuo e membro di una famiglia)

Rischio	Domande per il cliente
<b>SALUTE</b>	Cosa succede se si ammala in maniera temporanea o permanente?
<b>PREMORIENZA</b>	È un argomento delicato, ma ha stimato quali potrebbero essere le conseguenze di una sua improvvisa mancanza per i suoi congiunti?
<b>LONGEVITÀ</b>	Viste le aspettative di vita, il suo patrimonio e l'assegno pensionistico sarebbero in grado di garantirle in futuro il tenore di vita attuale?
<b>RESPONSABILITÀ CIVILE</b>	Se lei o qualcuno di cui è responsabile dovesse causare danni a cose o persone, riuscirebbe senza difficoltà ad indennizzare la controparte? Ha valutato eventuali costi di controversia legale?
<b>CRISI FAMILIARE O DIVORZIO</b>	Altro argomento delicato: chi è in fase di separazione o di divorzio vede modificare in modo drastico la distribuzione del reddito e delle proprietà con effetti spesso sottovalutati. Ha mai valutato in modo puntuale e corretto questi rischi?
<b>SUCCESSIONE (LITI FRA EREDI)</b>	Ha pianificato la sua successione? C'è il rischio di dispute e controversie legali tra parenti, eredi e/o conviventi?

## Il perimetro dei rischi - 4/5

Prima di capire quali rischi trasferire o meno, è consigliabile capire quali possano essere i **rischi che mettono a repentaglio i progetti di vita personali e familiari.**



### Rischi Professionali

(Rischi legati alla propria vita come individuo e membro di una famiglia)

Rischio	Domande per il cliente
INFORTUNIO O MALATTIA	Cosa succede se subisce un infortunio sul lavoro o se si ammala? È coperto da un'assicurazione che preveda tutte le casistiche?
RESPONSABILITÀ PROFESSIONALE	Un errore nell'esercizio della propria professione o funzione può portare ad un risarcimento danni. È protetto da questa evenienza?
FALLIMENTO	Fallire in un'attività di impresa è sempre possibile. Differenziare la responsabilità personale da quella d'impresa è fondamentale. Ha separato e protetto il patrimonio familiare da quello dell'azienda?
INDEBITAMENTO	Un eccessivo indebitamento può mettere a rischio il patrimonio personale. Sta usando tutti gli strumenti giuridici e finanziari per proteggersi da eventuali creditori?
PASSAGGIO GENERAZIONALE	Il passaggio d'impresa per linea familiare spesso non viene pianificato. In Italia è tra le principali cause di fallimento delle imprese familiari. Questo aspetto la riguarda?



## Il perimetro dei rischi - 5/5

Prima di capire quali rischi trasferire o meno, è consigliabile capire quali possano essere i **rischi che mettono a repentaglio i progetti di vita** personali e familiari.



### Rischi Personali

(Rischi legati alla propria vita come individuo e membro di una famiglia)



### Rischi Professionali

(Rischi legati alla propria vita come individuo e membro di una famiglia)



Questa condivisione col cliente è un'attività necessaria per far prendere coscienza di quali siano gli **aspetti** che portano il proprio **patrimonio** ad essere **vulnerabile**.

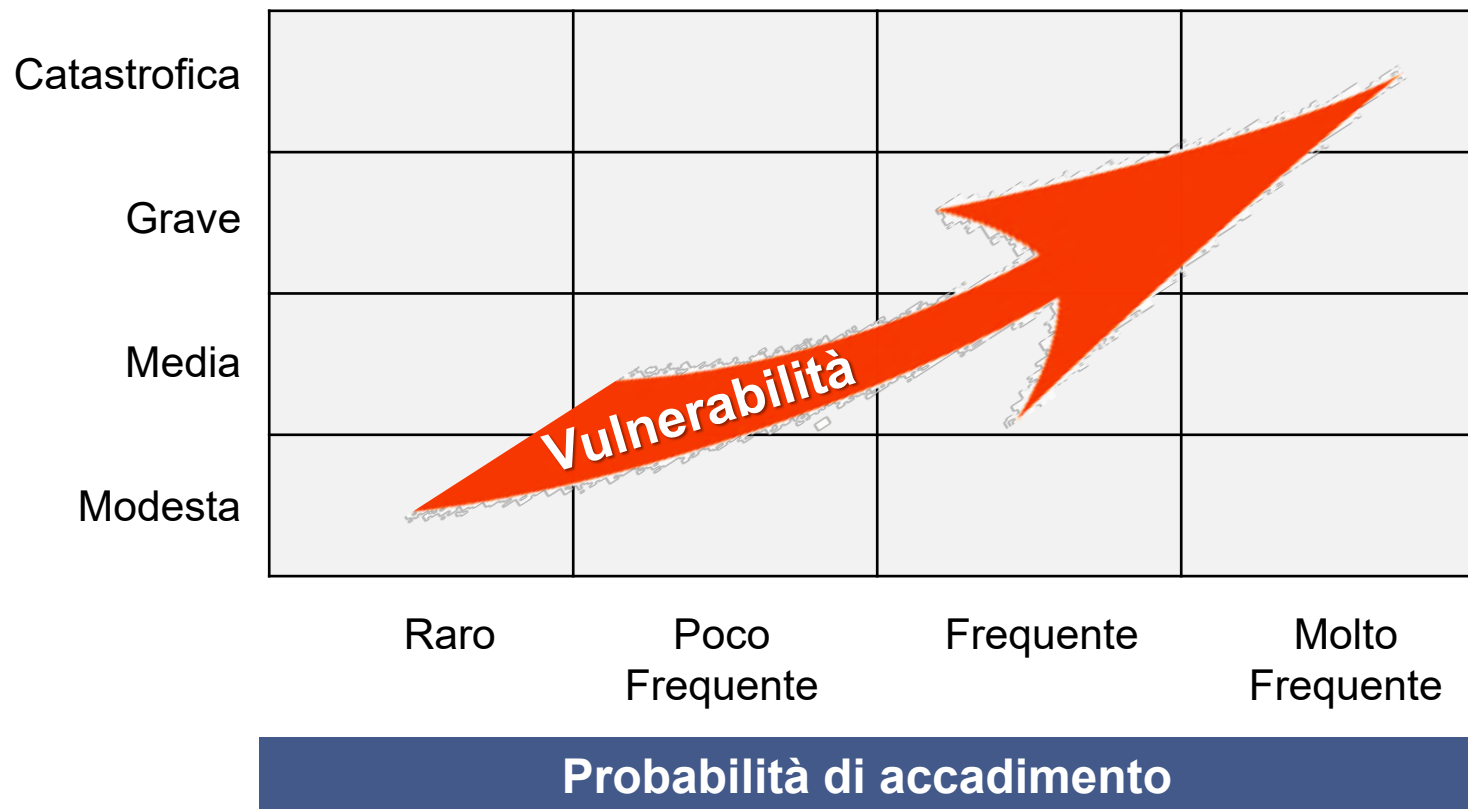


## Il concetto di vulnerabilità e la mappatura dei rischi

L'approccio più indicato è comprendere i **due fattori** che possono fornire risposte utili a individuare **quali coperture adottare**.



Entità del danno patrimoniale



## Il check di vulnerabilità (riferito al rischio premorienza e/o invalidità)



	<b>La vulnerabilità aumenta in funzione di:</b>	
<b>Ciclo di vita</b>	Fase del Ciclo di Vita (Sviluppo o Maturità) Esistenza di progetti già avviati Esistenza di progetti da avviare	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>Nucleo familiare</b>	Convivenza <i>more uxorio</i> o di fatto Presenza di figli piccoli Presenza di figli diversamente abili Presenza di genitori o alti familiari a carico	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>Tipologia di lavoro</b> (per ogni percettore di reddito familiare)	Dipendente con contribuzione < 5 anni Dipendente con contratto a tempo determinato Lavoratore autonomo, imprenditore o libero professionista	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>Reddito</b>	Famiglia mono reddito Livello di reddito familiare elevato ma bassa patrimonializzazione	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>Stato patrimoniale</b>	Presenza di passività e impegni finanziari Basso livello complessivo di patrimonializzazione Concentrazione in strumenti finanziari ad alto rischio Presenza di partecipazioni societarie	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>Indicatore totale di vulnerabilità</b>		<b>n°</b>

## Il bisogno di tutela e la consapevolezza del cliente



Soddisfare il bisogno di tutela del cliente richiede, quindi, la **capacità di identificare** le eventuali **patologie patrimoniali** che lo riguardano, partendo da un'approfondita conoscenza sua e del suo nucleo familiare, oltre che dalla mappatura e dall'analisi del suo patrimonio complessivo.



Spesso il **cliente non ha consapevolezza di queste criticità**, ritenendo erroneamente di essere genericamente coperto attraverso semplici riserve di liquidità o approcci tattici discutibili impropri.

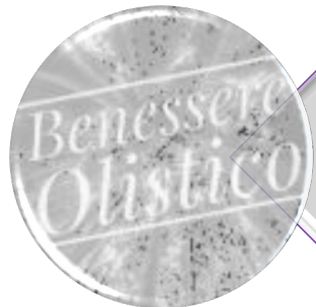




La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



**La Scala del Benessere**



Il benessere olistico



Tutela



**Riserva**

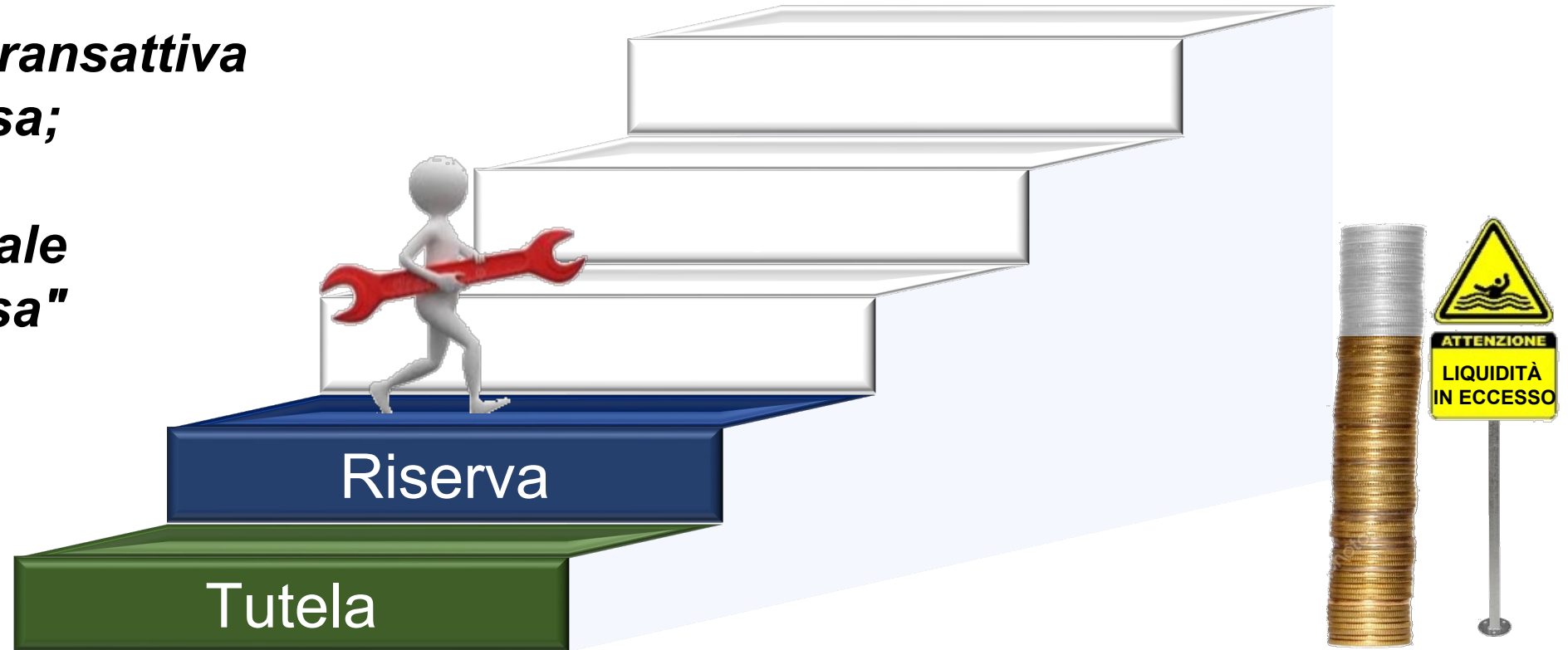


Investimenti



## Riserva

- ***La riserva transattiva è una risorsa; il risparmio precauzionale è una "scusa"***



## Cosa si intende per riserva?

La **riserva** è la parte liquida del patrimonio finanziario destinata a **due utilità** fondamentali:



- **transazionale:** gestire l'ordinario flusso dei pagamenti
- **autoassicurativa:** gestione di piccole spese impreviste



Attenzione! Il ruolo della «riserva» non va confuso con la parte cash «in senso stretto» del portafoglio finanziario, utilizzata come vera e propria *asset class* assimilabile al «monetario».



La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



**La Scala del Benessere**



Il benessere olistico



Tutela



Riserva



**Investimenti**





## Investimenti – 1/2

### ➤ *Standard di vita*



## Cosa si intende con Standard di Vita?

Si tratta di un bisogno legato al mantenimento del tenore di vita nel tempo, da soddisfare attraverso un'adeguata integrazione dei flussi reddituali, compatibilmente con il patrimonio finanziario disponibile.

Quali fattori possono impattare sul tenore di vita familiare in uno scenario mediamente avverso?



- **Spese superiori alle attese**
- **Diminuzioni impreviste delle entrate**

I fattori legati al ciclo di vita (età, patrimonio, familiari a carico) e al conto economico familiare (professione, livello di spesa, evoluzione dei redditi, capacità di risparmio) consentono di stimare i «redditi di capitale» utili a integrare sufficientemente le entrate.

## Standard di Vita: soluzioni di investimento

L'integrazione del reddito può essere generata attraverso **soluzioni di investimento a cedola**.



- Obbligazioni con cedole
- Fondi comuni di investimento e/o SICAV a distribuzione di proventi
- Certificati a cedola

In tal senso, sono noti la predisposizione e il gradimento degli italiani per le cedole, sebbene con una preferenza storica per quelle legate alle obbligazioni e ai Titoli di Stato.



## Investimenti – 2/2

- ***La concretezza dei progetti di vita: pianificare tutto per non rinunciare a niente***



## Pianificare tutto per non rinunciare a niente

Una quota del patrimonio finanziario è destinata al raggiungimento degli **obiettivi di vita** dichiarati dal cliente, rispetto ai quali occorre identificare per ognuno **tre caratteristiche** essenziali:



1. **Importo necessario**
2. **Riferimento temporale**
3. **Priorità** (necessario, importante, desiderato)



Questo approccio è assai importante per favorire la **corretta comprensione** della struttura di portafoglio, sfruttando all'occorrenza la naturale tendenza del cervello umano di adottare logiche di «**contabilità mentale**».

**Pianificare tutto per non rinunciare a niente: esempio**

**Studi universitari figli**



**100.000 € tra 8 anni**

**Necessario**

**Ristrutturazione casa**



**50.000 € tra 3 anni**

**Importante**

**Auto nuova**



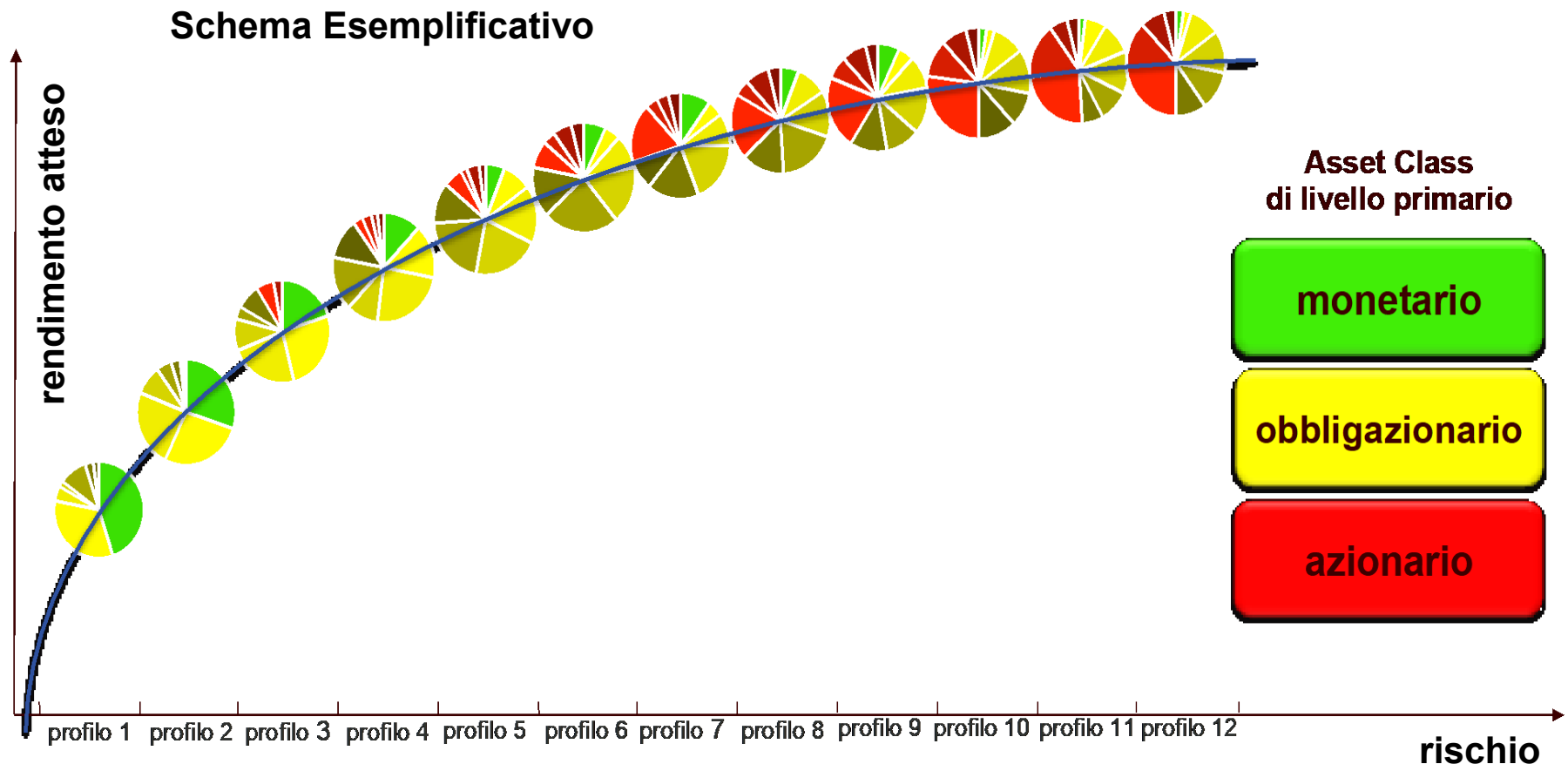
**35.000 € tra 4 anni**

**Desiderato**

## L'efficienza del portafoglio e composizione per asset class e asset type

Un portafoglio adeguato, non è necessariamente un portafoglio efficiente.

L'attività di diagnosi di un portafoglio non si deve limitare a identificare le cause di un eventuale esito di non adeguatezza, ma dovrà essere in grado di individuare punti di debolezza ed elementi di inefficienza quali-quantitativa.

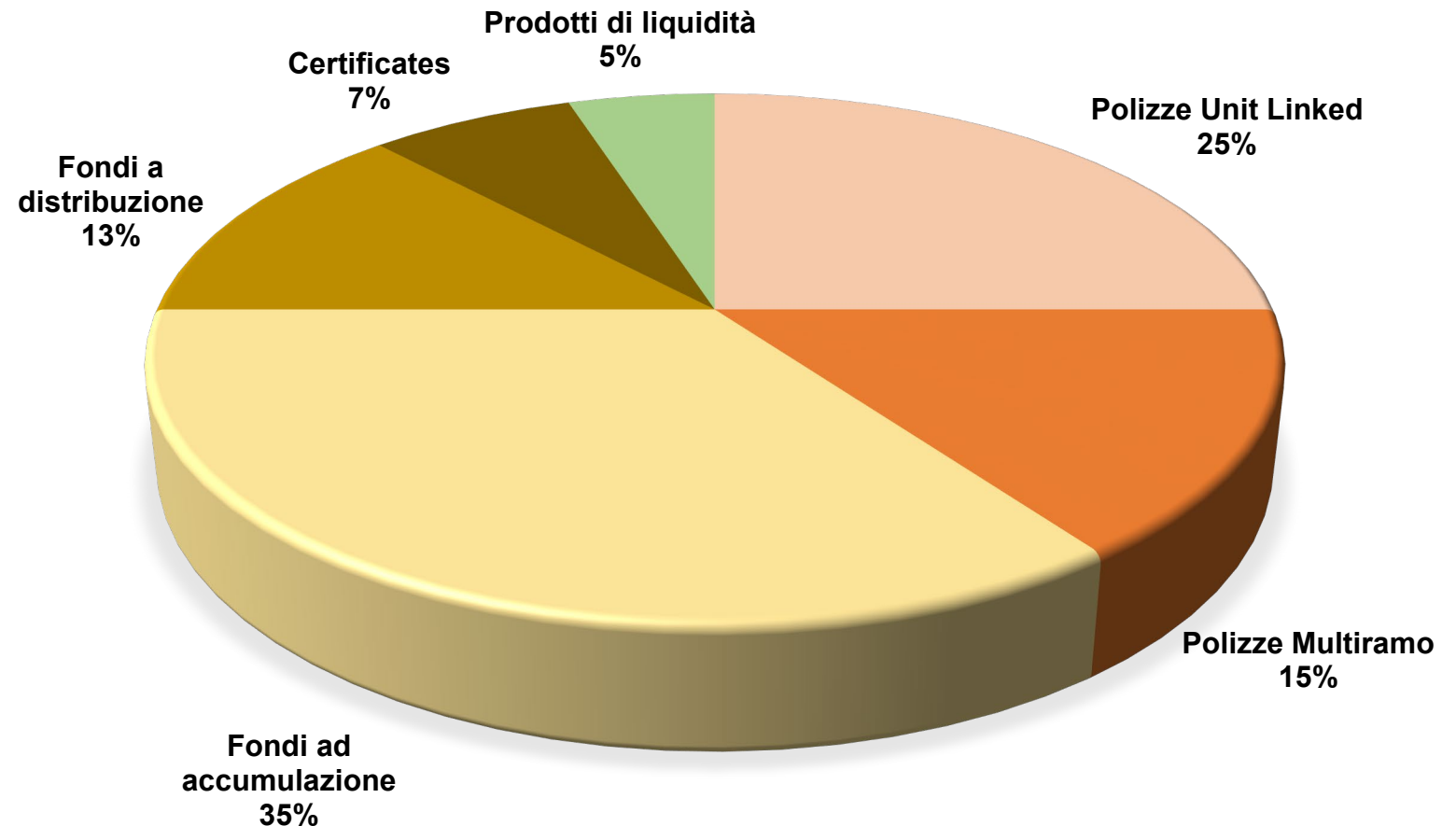




## L'aderenza del portafoglio ai bisogni del cliente per tipologia di soluzioni di investimento

Un portafoglio efficiente, non necessariamente risponde efficacemente ai bisogni del cliente.

Le differenti tipologie di prodotti finanziari e assicurativi di investimento dovranno infatti rispondere ai progetti di vita del cliente e contribuire al mantenimento del suo tenore di vita.

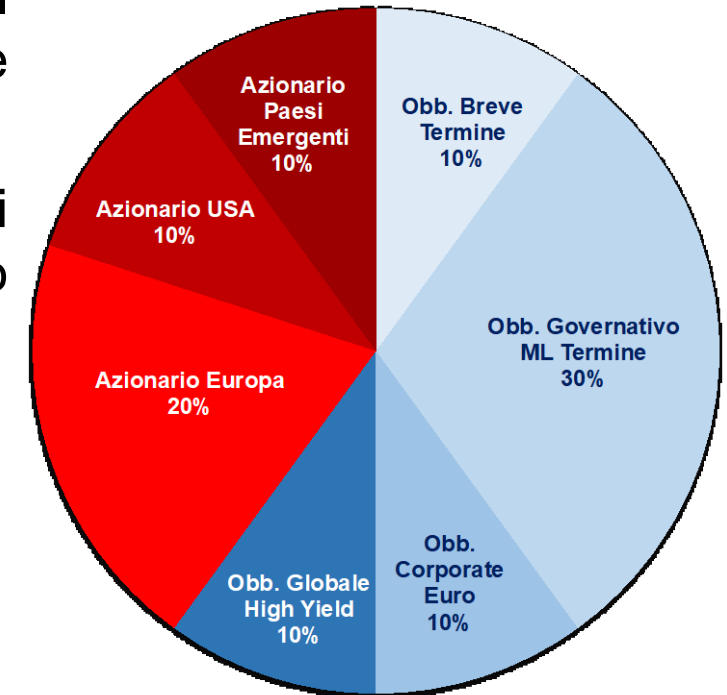


## L'importanza del ribilanciamento strategico del portafoglio

Il **ribilanciamento strategico** di un portafoglio consiste nel processo di riallineamento delle ponderazioni del portafoglio delle attività finanziarie che lo compongono.

Tale ribilanciamento comporta l'acquisto o la vendita periodica di prodotti finanziari presenti nel portafoglio per mantenere un livello di allocazione o rischio originario o desiderato.

Il ribilanciamento è una **componente essenziale** del processo di gestione del portafoglio.



Il più delle volte queste misure sono prese per **garantire che l'ammontare del rischio di mercato sopportato dal cliente permanga al livello da questi desiderato**, attraverso il servizio di consulenza prestato dal consulente finanziario.

## Quando ribilanciare un portafoglio



### Metodo di calendario

- Consiste nell'analisi delle partecipazioni dei prodotti finanziari all'interno del portafoglio a intervalli di tempo predeterminati e nell'adeguamento all'allocazione originale alla frequenza desiderata.
- La frequenza ideale del ribilanciamento deve essere determinata in base a vincoli di tempo, costi di transazione e “deriva” ammissibile.



### Metodo delle bande di oscillazione

- Un approccio più reattivo al ribilanciamento strategico si concentra sulla composizione percentuale consentita di una asset class in un portafoglio, che potremmo definire metodo delle “**bande di oscillazione**”. Questa strategia prevede che ad ogni asset class di secondo livello (o addirittura a ciascun prodotto finanziario) sia assegnato un peso target (vedi portafogli modello per asset class) e un predeterminato intervallo di tolleranza.



La pianificazione patrimoniale: presupposti e obiettivi



La Scala del Benessere



**Il benessere olistico: la raccolta dipenderà dalla semina**



## Il benessere olistico

➤ *La raccolta dipenderà dalla semina*



## Il benessere olistico

**Olismo** proviene dal greco **όλος**, olos, (“**totalità**”, “intero”) e in medicina rappresenta uno **stato di salute globale**, l’unione di corpo, mente, ambiente e società in cui i fattori biologici, psicologici e sociali sono fortemente *interconnessi*.



Il **benessere olistico**, in questo contesto, rappresenta una situazione ideale in cui ogni fattore che abbia un riflesso di carattere patrimoniale viene affrontato e risolto, garantendo al cliente - appunto - un benessere «trasversale».



È evidente, quindi, che tale aspetto sarà il frutto di una **serie di passi** (scalini) che il cliente avrà compiuto (plausibilmente con l'ausilio di un consulente/sherpa) e degli **effetti** che ne avrà ricavato attraverso tale ascesa.

- Molti clienti vorrebbero diventare ricchi velocemente e pensano erroneamente che il **denaro** sia un **fine** invece che un **mezzo**.
- Essi ignorano l'importanza di avere a fianco una **guida capace** ed **esperta** e, molto spesso, pensano che sia più facile fare per conto proprio.
- Il consulente "ideale" è un **educatore** che ha una formazione sia di finanza personale, che di finanza comportamentale; egli lavora per **creare un'esperienza** che metta **davvero il cliente al centro**.

---

***“Se vuoi camminare veloce, cammina da solo!  
Ma se vuoi andare lontano, cammina in compagnia”.***

(Ratan Tata)

---





Tutte le idee e i progetti contenuti nelle slides precedenti  
sono proprietà intellettuale di **Teseo srl**  
e oggetto di tutela ex legge 633/1941.

In quanto tali, è fatto divieto di divulgazione, riproduzione,  
modifica, anche parziali, a soggetti non autorizzati  
e a qualsiasi soggetto terzo.