

ECCO IN REGALO I PRIMI 3 CAPITOLI DEL MIO LIBRO

SCOPRI LE REGOLE PER
GESTIRE MEGLIO I TUOI SOLDI



Indice

Introduzione	4
<i>Parte 1 La conoscenza salva il risparmio</i>	
1. La situazione attuale	11
2. L'educazione al posto dell'intermediazione	13
3. L'ignoranza non ammette scusanti	15
<i>Parte 2 Il metodo "ottimizza il reddito"</i>	18
<i>Parte 3 La pianificazione finanziaria</i>	
4. Scopri chi sei	25
5. Il profilo di rischio	32
6. La piramide	34
<i>Parte 4 La Protezione</i>	
7. Un paese non previdente	38
8. Cosa e chi proteggere	40
9. Dalla casa alla salute protezioni ad hoc	44
10. La protezione del capitale umano	49
<i>Parte 5 Gli investimenti</i>	
11. Investimenti protetti	53
12. Sette regole per scegliere	55

13.Unit linked e ibridi la nuova scommessa per le compagnie	57
14.Investire in azioni	62
15.Investire in obbligazioni	65
16.Investire nei fondi e ridurre i rischi	71
17.Il mercato di oro,diamanti e derivati	78

Parte 6 La pensione

18.È l'ora di decidere	80
19.I fondi pensione	83
20.Dieci tappe per una pensione adeguata	87

Parte 7 Conclusioni

21.L'importanza del metodo	92
22.Monitoraggio	94
23.Gli ostacoli da affrontare	97
24.Le contromisure	100
25.Adesso tocca a te	105

Glossario	107
------------------	------------

Dedicato a mio padre Michele De Marzo

INTRODUZIONE

Avere la responsabilità della gestione di un'economia di famiglia è un compito arduo ed è per questo che devi essere preparato e saper sempre cosa fare in ogni situazione che si presenta nella vita.

In questo ambito la pianificazione è fondamentale e nelle scelte da compiere non puoi permetterti di temporeggiare, né tantomeno di delegare le decisioni al dipendente della tua banca o al tuo assicuratore, che solitamente non conoscono approfonditamente ciò di cui parlano e soprattutto quello che vendono. Sei tu l'unico in grado di sapere ciò che è meglio per te, non solo razionalmente, ma anche in base alle logiche della tua economia emotiva. Ognuno di noi, dietro ad un'apparente razionalità nel prendere le decisioni che quotidianamente ci vengono proposte, risponde in modo più o meno consapevole ad una "logica emotiva", che quindi proprio logica non è. Per questo motivo nella gestione delle proprie finanze utilizzare un metodo preciso e dettagliato consente di passare da uno stato di paura e confusione ad uno stato di consapevolezza e serenità.

Solo un'approfondita conoscenza della materia, delle sue sfaccettature e tanta esperienza sul campo possono indicarti le mosse più giuste.

Seguimi e ti metterò a disposizione tutto quello che ho imparato !

Oggi la gestione di un'economia di famiglia è diventata di una complessità incredibile, bisogna orientarsi fra scelte di pianificazione previdenziale, coperture assicurative, rapporti con il fisco e scelte d'investimento.

Gli strumenti a disposizione si sono moltiplicati negli ultimi 10 anni in maniera esponenziale e la gamma di prodotti presenti sul mercato è diventata molto ampia e diversificata.

Questo è un grande vantaggio a condizione di conoscere le diverse offerte, per lo meno quelle che non sono inutili o dannose, e di avere un criterio per poter scegliere.

Infatti molto spesso noi risparmiatori acquistiamo senza consapevolezza di ciò che abbiamo sottoscritto. Siamo influenzati da intermediari con competenze il più delle volte approssimative, ma ben addestrati dalle proprie aziende a produrre, oppure acquistiamo solo per fiducia di amici o parenti ed infine, ancora più spesso, non acquistiamo nulla perché, giustamente, siamo pieni di dubbi e incertezze.

Altre volte capita di essere allettati dalle false promesse del trading on-line presenti su ogni canale informativo, dai giornali alle inserzioni sui siti internet, e si rischia di cadere in una trappola veramente dannosa assimilabile al gioco d'azzardo.

Nella mia consolidata esperienza lavorativa sono stati innumerevoli i confronti con clienti capifamiglia, anche persone "single", che mi hanno dichiarato di aver acquisito più consapevolezza nella pianificazione della gestione della propria economia. Mi auguro di far rientrare anche te in questa cerchia di persone più serene ed è per questo che mi sono impegnato a strutturare questo percorso dove ti guiderò gradualmente, come ho già fatto con tanti altri prima di te.

Fin da ragazzino ho avuto la passione per lo studio degli strumenti bancari, finanziari ed assicurativi. A 15 anni ho aperto il mio primo conto corrente, a 18 il mio primo conto titoli e la mia curiosità mi ha sempre portato a chiedere il "perché" di ogni proposta ricevuta da banche ed assicurazioni, mettendo a nudo il vuoto culturale in questo settore creato sia da parte dell'istruzione pubblica (a scuola come all'università) sia da parte degli operatori dell'industria finanziaria e assicurativa.

Da circa 10 anni lavoro in questo comparto come intermediario seguendo decine di banche ed assicurazioni sia Italiane che estere,

analizzando centinaia di prospetti informativi e condizioni generali di contratto. Ho studiato anche normative giuridiche e fiscali, regolamenti e codici per abilitarmi, tramite concorso pubblico, all'iscrizione nella sezione "A" o "B" del Registro Unico degli Intermediari tenuto presso l'IVASS (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni).

Nonostante abbia studiato per l'esame da Promotore Finanziario e seguito aggiornamenti professionali accumulando centinaia di ore di formazione, l'esperienza più importante è stata quella di confrontarmi con centinaia di capifamiglia che il più delle volte gestivano passivamente le proprie scelte di Risparmio, Pianificazione Previdenziale, Investimento e coperture assicurative, ritrovandosi poi ad aver acquistato prodotti con inappropriato rapporto rischio-rendimento, costi espliciti e costi impliciti non competitivi sul mercato ed ingiustificati in base al servizio ricevuto. A volte acquistati senza neanche capirne le peculiarità.

Oggi mi destreggio con facilità nei meandri dei Prospetti Informativi e riesco a riconoscere velocemente i prodotti che non massimizzano il rapporto rischio-rendimento e costi-benefici, gestisco con un ottimo grado di sicurezza queste operazioni, ma non è stato sempre così.

Nonostante abbia avuto nella mia carriera la fortuna di poter conoscere i più validi professionisti del panorama finanziario italiano, dai quali ho appreso una infinità di lezioni, nessuno però mi ha mai insegnato ad operare nel modo corretto e più confacente alla mia etica professionale.

Infatti nella mia carriera di venditore di prodotti assicurativi e finanziari vivevo le mie giornate frustrato e sconfortato perché ero pressato fra i budget di produzione delle aziende per cui lavoravo e le problematiche e le difficoltà dei miei clienti. Ancora, quando ero poco esperto ho comprato e venduto prodotti inefficienti procurando anche danni patrimoniali a me in prima persona oltre che ai miei clienti.

Alla fine di gennaio 2015 ho partecipato ad un workshop organizzato dal noto coach a livello nazionale Roberto Cerè; stavo cercando di schematizzare al meglio la mia esperienza professionale e grazie ad una serie di passaggi scritti, che riguardavano la mia storia e le soluzioni che avevo adottato di fronte alle difficoltà incontrate, sono stato colto da una vera e propria illuminazione.

Dopo una serie di tentativi infatti, sono riuscito a creare uno schema molto semplice, ma decisamente efficace per gestire l'economia di famiglia.

Mi sono prefissato la Mission di essere un vero e proprio Educatore Assicurativo-Finanziario, con lo scopo di essere un professionista affidabile nel creare e sviluppare programmi educativi che guidino, con trasparenza, competenza e tanto impegno, chiunque abbia la responsabilità di gestire un'economia familiare a Ottimizzare il proprio Reddito.

Le mie competenze, quindi, sono frutto di anni di studi, di innumerevoli acquisti e vendite inefficienti, di errori più o meno gravi e di lezioni dure da digerire; poi, col tempo, ho sommato tanti piccoli pezzetti del puzzle fino ad arrivare a completarmi.

Tu risparmierai questo tempo perché è un percorso che ho già fatto io al posto tuo! Seguimi e capirai che non è poi così difficile!

Dopo aver appreso i miei insegnamenti anche tu saprai gestire l'economia di famiglia con un metodo chiaro, semplice ed efficace, imparerai a cambiare i tuoi comportamenti, sarai in grado di valutare un prodotto assicurativo-finanziario in autonomia e saprai pianificare con sicurezza la tua rendita futura.

Questo per me significa OTTIMIZZARE IL REDDITO, cioè l'atto di cambiare atteggiamento, condotta o comportamento al fine di ottenere, con minor impiego di risorse, finanziarie, di tempo ma anche di sforzo fisico, un risultato uguale o migliore di quello già ottenuto in precedenza.

PARTE 1

La conoscenza salva il risparmio

1. La situazione attuale

Viviamo tempi difficili (questo libro è stato scritto a Gennaio 2017), ci misuriamo ogni giorno con una crisi senza fine che ha superato per dimensioni e qualità quella degli anni Trenta, cadono da tempo in frantumi molte delle certezze e sicurezze che hanno fin qui accompagnato la nostra vita.

I sogni degli italiani sono turbati da nuove paure e nuove angosce, molto spesso infondate o immotivate; in ogni caso, per lo meno, pericolosamente sovradimensionate. Il caso delle quattro banche “morte” e “salvate”, che valgono l’1% della raccolta delle banche italiane, cioè quasi nulla, e la vicenda degli obbligazionisti che hanno scoperto che i loro titoli erano diventati carta straccia, sono l’1% dei clienti delle quattro banche che valgono l’1% dei depositi nazionali, hanno diffuso una paura tanto contagiosa quanto immotivata tra i risparmiatori italiani e questa paura è andata a

incidere su una materia assolutamente incandescente come LA FIDUCIA nel sistema.

Dall'inizio dell'anno 2016 a metà febbraio la Borsa italiana ha perso un quinto della sua capitalizzazione, si è scoperto presto che vi è una questione bancaria europea che non assolve i banchieri italiani che hanno sbagliato (conto che le loro colpe vadano sanzionate in modo esemplare), ma misura il perimetro di una questione europea tremendamente seria.

Infatti intaccando la fiducia dei consumatori si rischia non riuscire a fermare l'onda lunga di una nuova fuga dai depositi e dai mercati azionari in un circuito perverso dove vero, verosimile e falso si intrecciano e si confondono, moltiplicando al cubo fatti e congetture.

Nella società italiana, a causa di un vuoto formativo che parte dal sistema scolastico ed universitario, è presente una enorme **asimmetria di competenza** fra gli operatori del settore assicurativo-finanziario ed i risparmiatori. Questa rende di difficile comprensione l'acquisto di prodotti che vengono sempre venduti da reti bene addestrate come validi investimenti, ma in realtà fortemente sbilanciati a favore delle aziende produttrici. Inoltre è sempre ancora molto forte il luogo comune della bontà degli investimenti in immobili, che, al contrario, subiscono variazioni di valore

esattamente come i risparmi mobiliari con l'unica differenza che non sono quotati ogni giorno di fronte alla legge del peso della domanda e dell'offerta.

2. L'educazione al posto dell'intermediazione.

Io faccio l'intermediario assicurativo-finanziario da molti anni e durante la mia esperienza ho provato le migliori soddisfazioni nel far capire ai miei clienti il perché di ogni scelta senza affidarsi passivamente.

Purtroppo la passività regna nei risparmiatori italiani perché studiare costa fatica, ed anche se si potesse avere per ogni contratto finanziario ed assicurativo qualcosa che assomigli al bugiardo che trovi nella confezione dei medicinali con le avvertenze su posologia ed effetti collaterali non si risolverebbe il problema.

A tutto questo si somma l'intreccio malsano fra le prevaricazioni di alcuni banchieri, da un lato, lo scarso rispetto per la trasparenza dell'informazione finanziaria, dall'altro.

In Italia esistono varie figure (Agente o Subagente assicurativo, Promotore Finanziario, Impiegato Bancario o Postale) che dovrebbero aiutare il consumatore a scegliere, ma sono principalmente guidati da un conflitto d'interessi nei confronti della

società mandante. Questo conflitto è in parte risolto con l'introduzione del Consulente Indipendente che non guadagna con le provvigioni o con lo stipendio delle società mandanti, ma viene pagato dal suo cliente.

Ho detto in parte perché non viene risolto il problema principale : quello dell'educazione intesa come concetto più ampio che consenta di essere totalmente autonomi nelle scelte o di rendersi conto che è meglio non sottoscrivere nulla quando non si capisce.

Questo mio libro vuole essere un manuale pratico di educazione finanziaria, un compagno di viaggio e un fedele alleato delle famiglie italiane per far loro capire che cosa significa vivere nei giorni della grande volatilità, in un tempo segnato dalla deflazione con una crescita rasoterra e tassi sottozero, e come muoversi per impedire che la slavina della psicosi e delle preoccupazioni ingiustificate, combinata agli effetti veri, circoscritti ma a volte terribili, di errori e colpe gravi da accertare e sanzionare a tutti i livelli in casa nostra, metta a rischio il più grande patrimonio di questo Paese: il suo risparmio.

Non c'è domanda per la quale non ci sia una risposta puntuale ed io voglio che questo bagaglio di informazioni utili si riveli l'asso nella manica per uscire dalle paure e fare buoni investimenti personali, evitare confusioni e pressapochismi, ritrovare la fiducia.

3. L'ignoranza non ammette scusanti

Per chi non conosce nulla di questo mondo, anche i suoi strumenti più semplici, come il conto corrente bancario o postale e i servizi connessi, possono trasformarsi in un'occasione di perdita di soldi e di frustrazione.

D'altronde la finanza negli ultimi anni non ha sicuramente mancato di offrire una pessima prova di sé, ma se certo non mancano le motivazioni per criticare eccessi e deviazioni presenti anche nel sistema bancario, quello che è incontrovertibilmente vero è però che oggi, senza l'utilizzo di alcuni strumenti finanziari di base, non è quasi più possibile vivere.

Infatti per importi superiori ai 3mila euro dal primo gennaio 2016 le transazioni in contanti sono vietate e chi prova a realizzarle, anche suddividendo le somme, viola la legge.

Se però dialogare con il mondo delle banche è necessario, allora occorre impararne il linguaggio. Come quando ci si trova all'estero, non è obbligatorio conoscere lingua, usi e costumi in modo esatto: per risolvere i problemi di base, basta qualche nozione elementare e, soprattutto, un minimo di attenzione. Allo stesso modo, nel mondo del risparmio, del credito e della finanza la regola aurea è quella di fare solo ciò che si capisce davvero.

Inoltre questo mondo è dotato di un sistema di vendita ben addestrato a far comparire il proprio prodotto il migliore in assoluto senza mostrare chiaramente quali sono i costi espliciti ed i costi impliciti.

Per questo motivo ho introdotto una seconda regola aurea che io chiamo N.I.V.A. : Nessun Investimento è Valido in Assoluto. Con questo acronimo ho imparato, spesso a mie spese e dei miei clienti, che in ogni scelta economica a fronte di un vantaggio esiste sempre uno svantaggio.

PARTE 2

IL METODO “OTTIMIZZA IL REDDITO”

Ho sperimentato un metodo di gestione dell'economia di famiglia che consente di ottimizzare il reddito e programmare il futuro con serenità, infatti gli ho dato il nome di “**strategia a futuro neutrale**” e ti spiego passo per passo in cosa consiste.

Per prima cosa ti faccio comprendere in due parole un semplice enunciato di economia politica studiato all'università : $R = C + S$ “**R**” è il Reddito, “**C**” è il Consumo, “**S**” è il Risparmio.

Questa formula di microeconomia esplicita che ogni reddito è composto dal consumo più il risparmio. Nulla di così complesso perché, in altri termini, anche mia nonna mi diceva sempre che ogni soldo risparmiato è un soldo guadagnato. Il problema è che né a scuola, né all'università ci insegnano cosa mettere nel consumo, cosa nel risparmio e soprattutto come utilizzarli.

Dunque, tornando al mio metodo, io mi concentro su “**C**” ed “**S**” perché sulla capacità di una famiglia di produrre entrate non posso intervenire, ma su come utilizzarle sì. Ottimizzare per me significa utilizzarle al meglio possibile.

Scompongo “C” in cinque categorie immaginabili come cinque salvadanai in cui destinare il denaro:

1. **NECESSITA'** come cibo, bollette, affitti, mutui, ecc.
2. **DIVERTIMENTO/SVAGO** come hobby, sport, cinema, teatro, vacanze, ecc.
3. **FORMAZIONE** come studi, crescita personale, percorsi spirituali, ecc.
4. **CONTRIBUTO** come beneficenza, donazioni e volontariato, ecc.
5. **PICCOLI IMPREVISTI** come multe o piccoli guasti in casa o per l'auto, ecc.

Le percentuali di reddito da destinare ad ogni categoria variano a seconda delle situazioni delle singole famiglie e della loro capacità di produrre entrate economiche.

Tuttavia una ripartizione ideale potrebbe essere, seguendo l'ordine dei cinque salvadanai 50% , 15%, 10%, 5%, 5%, lasciando libero un 15% da destinare al Risparmio “S”.

Il Risparmio potrebbe anche essere molto più grande perché magari derivante da un' eredità o quant'altro.

A questo punto scompongo “S” in tre categorie :

- **PROTEZIONE** : Prodotti assicurativi di copertura dai grandi imprevisti e rischi patrimoniali.
- **INVESTIMENTI** : Prodotti assicurativi e finanziari per proteggere o incrementare il capitale.
- **PENSIONE** : Prodotti assicurativi e finanziari per accantonare capitale con l'obiettivo di crearsi una rendita vitalizia ed eventualmente reversibile.

Infine, ipotizzando uno scenario pessimistico, valuto gli strumenti assicurativi e finanziari secondo il principio del N.I.V.A. e costruisco una strategia personalizzata per la famiglia seguendo soprattutto la sua "economia emotiva". Questa strategia, inoltre è sempre modificabile nel tempo con aggiornamenti e correzioni.

Dunque, in risposta alle problematiche domande che si pone oggi la famiglia tipo italiana ti descrivo tre suggerimenti da utilizzare nella scelta degli strumenti assicurativi e finanziari.

Il primo è di **comprare solo ed esclusivamente ciò che si comprende** evitando di affidarsi senza neanche leggere ciò che si sottoscrive.

Il secondo è di **rendere visibili tutti i costi, sia quelli diretti che quelli indiretti** in modo da poter valutare se quei costi sono giustificati in base al servizio ricevuto.

Il terzo è di investire in borsa a rate, cioè costruirsi dei piani di accumulo capitale negli strumenti azionari più volatili per beneficiare della così detta “mediazione dei prezzi”.

Nei capitoli seguenti troverai l’approfondimento completo di come mettere in pratica questi tre suggerimenti.

Adesso, prima di continuare nella lettura del libro, è necessario compiere un importantissima prima azione per mettere in pratica il metodo.

Prendi carta e penna e dividi il foglio in cinque colonne intestandole con i cinque titoli delle categorie/salvadanai che ti ho descritto per scomporre “C”.

Nei prossimi giorni o nelle prossime ore o nei prossimi minuti, poi , riempi le colonne con gli importi dei consumi che fai o che vorresti fare. Tenere traccia delle proprie entrate e uscite è fondamentale per eliminare gli sprechi e quindi accumulare risparmio. Non è un esercizio facile e soprattutto richiede tempo che spesso non si ha a disposizione. Bisogna essere meticolosi, catalogare tutte le spese, individuare quelle fisse e quelle variabili e intervenire laddove ce ne sia la possibilità. Per aiutarti ti regalo con questo libro un file con il quale potrai fare questa operazione in maniera semplice e divertente.

Prenditi il tempo che ti serve per definire bene e quantificare la tua capacità di risparmio e se mi seguirai potremo costruire insieme la tua **“strategia a futuro neutrale”**.

Questa quantificazione è fondamentale perché purtroppo i segnali che denotano la vulnerabilità degli italiani in materia economica e finanziaria sono molti. Basti pensare a come è composto il patrimonio degli italiani: difficile pensare a una coerenza con le sfide che ci aspettano con quasi 5mila miliardi di euro di valore in immobili, 2500 di investimenti finanziari, 1300 sui conti correnti e 130 in fondi pensione. Un portafoglio, quindi, molto illiquido, prevalentemente sbilanciato sul brevissimo periodo e poco declinato al soddisfacimento dei bisogni futuri, previdenziali e non, che saranno sempre più a carico dell'individuo e sempre meno erogati dallo Stato.

Per questo è fondamentale imparare a scegliere, riducendo il tasso di delega e di fiducia incondizionata nei confronti dei referenti tradizionali (bancari, promotori, assicuratori), imparando piuttosto a confrontare e selezionare le offerte sul mercato per individuare la migliore rispetto alle nostre esigenze.

Oggi risparmiare non basta più: occorre sapere bene per cosa e come.

Nelle prossime pagine mi occuperò della pianificazione finanziaria vera e propria, dagli obiettivi principali alle priorità cui prestare attenzione, gli ostacoli mentali che ce li tengono lontani per poi affrontare la costruzione del proprio portafoglio di risparmiatori e le coperture utili per evitare di galleggiare in un mare in burrasca in preda alle onde.

Poi nelle parti 4-5-6 ti descriverò, in una sorta di “bignami”, le nozioni elementari da conoscere per inoltrarsi nel mondo del risparmio. Dunque saranno tre parti teoriche, ma non prive di suggerimenti pratici, che ti insegneranno anche il linguaggio per dialogare con il mondo delle banche. Tu dovrai fare un piccolo sforzo per mantenere alta la tua attenzione e poi sarai in grado di capire quali sono e come scegliere i prodotti assicurativi e finanziari utili per scomporre “S”.

PARTE 3

La pianificazione Finanziaria

4. Scopri chi sei.

Le caratteristiche che determinano le scelte finanziarie sono individuali. È opportuno diffidare da soluzioni preconfezionate che costituiscono la quasi totalità dei prodotti sul mercato.

Infatti è necessario iniziare parlando di noi stessi: capire cioè quali sono le nostre esigenze personali, il nostro profilo di rischio, la nostra dimestichezza con le informazioni su una materia complessa se descritta nei termini e con le modalità dei tecnici, meno difficile di quanto possa sembrare se spiegata con parole semplici e quella chiarezza necessaria a consentire al più largo pubblico di comprendere, come cercherò di fare. Tracciare una fedele rappresentazione di noi stessi non è semplice.

Qui di seguito troverai un test di autovalutazione che ti aiuterà ad avvicinarti a una definizione delle tue caratteristiche. Chiarisco subito che non si tratta di un test con pretese scientifiche; è uno strumento non troppo distante da quello utilizzato dagli intermediari finanziari nella gestione della propria clientela,

secondo la disciplina Mifid che da alcuni anni li obbliga a “profilare” la loro clientela (con esito spesso non soddisfacente, come sottolineato anche dalle autorità di vigilanza). In questo caso l’ho “ottimizzato” cercando di renderlo sufficientemente comprensivo dei numerosi aspetti che complessivamente compongono la pianificazione finanziaria di una famiglia media italiana; tralasciando quindi alcune tematiche, come la relazione con il consulente o i debiti. Prova quindi a usarlo all’incirca come un “gioco”, un punto di partenza di un percorso che ti consentirà di acquisire una maggiore consapevolezza della materia e delle soluzioni da raggiungere. Armati quindi di carta e penna e rispondi in un modo quanto più possibile fedele alle domande qui di seguito, somma i punteggi assegnati e prova a riconoscerti nei profili qui sotto.

1. Da quanto tempo non controlli il tuo estratto conto ?

- A. Negli ultimi giorni
- B. Nell’ultimo mese
- C. Da tempo
- D. Non ricordo, comunque da un bel po’

2. Sei certo di sapere a quanto ammontano complessivamente i costi del tuo conto corrente?

- A. Più o meno
- B. Ho controllato ma ora non ricordo
- C. Sì
- D. Per nulla

3. Sei certo di sapere a quanto ammontano i tuoi risparmi depositati in banca?

- A. L'ultima volta che ho guardato erano...
- B. Non ne ho idea
- C. Più o meno dovrebbe essere...
- D. Certo, ammontano a.....

4. Hai pianificato i tuoi risparmi e i tuoi investimenti sulla base delle spese che dovrai sostenere nei prossimi anni?

- A. Ho fatto delle scelte precise in passato ma devo controllarne l'efficacia
- B. Ho preso decisioni che vado a controllare periodicamente
- C. Non ci ho mai pensato

- D. Ho fatto delle scelte precise in passato ma ora non le ricordo bene
- 5. Sai a quanto ammonterà la tua pensione in rapporto al tuo ultimo stipendio ? (se sei già in pensione, quella dei tuoi familiari)**
- A. Recentemente ho verificato che avrò.....
- B. Diverso tempo fa avevo verificato che avrò....
- C. Secondo me non avrò diritto alla pensione
- D. Francamente non mi sono posto il problema
- 6. Hai preso delle contromisure adeguate per ottenere in futuro un reddito adeguato alle tue esigenze future?**
- A. Non ci ho mai pensato
- B. Sì, tempo fa ma è un po' di tempo che non controllo
- C. Ho fatto qualcosa ma non saprei indicare come va
- D. Controllo periodicamente i rendiconti per verificare l'efficacia del mio fondo pensione

7. Sei sicuro di aver stipulato le polizze assicurative che ti servono?

- A. Me le ha consigliate il mio consulente
- B. Di tutte ho controllato visto, copertura, massimali e franchigia
- C. Ne ho una, ma i dettagli non li conosco
- D. No, porta male...

8. Sei certo che le scelte finanziarie attuate in precedenza sono ancora valide o è il caso di rivederle?

- A. Di recente le ho verificate e vanno bene così
- B. Ho in programma di controllare a breve
- C. Appena posso ci metto mano
- D. Non ne ho idea

9. Hai confrontato i costi, rischi e rendimenti dei prodotti finanziari che hai sottoscritto con quelli di altri soggetti finanziari?

- A. Sì

B. A suo tempo si, ma ora non ricordo

C. Non ricordo

D. No

10. Hai confrontato le proposte che ti hanno presentate con quelle di altri consulenti?

A. si e mi sono fatto un'idea più precisa

B. ho provato a interpellare un altro consulente

C. ho chiesto a un amico giusto per scrupolo

D. no

IL PUNTEGGIO PER CIASCUNA

RISPOSTA:

1. A = (1); B = (3); C = (6); D = (10)

2. A = (4); B = (2); C = (1); D = (8)

3. A = (4); B = (10); C = (2); D = (1)

4. A = (2); B = (1); C = (10); D = (3)

5. A = (1); B = (2); C = (8); D = (10)

6. A = (10); B = (3); C = (5); D = (1)

7. A = (3); B = (1); C = (5); D = (10)

8. A = (1); B = (2); C = (3) D = (6)

9. A = (1); B = (3); C = (5); D = (8)

10. A = (1); B = (3); C = (5); D = (8)

I RISULTATI

- **DA 10 A 24 : ATTENTO**

Segui con continuità e attenzione i temi del risparmio e presti una cura encomiabile al tuo portafoglio. Si tratta di fattori di protezione importanti per evitare brutte sorprese. Ma non sederti sugli allori.

- **DA 25 A 40: CONSAPEVOLE**

Hai consapevolezza di ciò che hai fatto e dove ti porteranno le tue scelte; hai però un po' perso la presa sullo stato di salute dei tuoi risparmi e ciò ti espone a rischi che potrebbero danneggiarti.

- **DA 41 A 56: DISTRATTO**

Sei certo delle scelte che hai compiuto? E delle decisioni che hai rinviato? Da come rispondi si direbbe di no. Attenzione: in questo modo il tuo denaro può prendere altre direzioni, non gradite.

- **DA 57 A 71: INCONSAPEVOLE**

Vite parallele, la tua e quella dei tuoi risparmi. Forse, per caso, potrebbe anche capitare di non perdere più di tanto quanto accantonato (anche se ciò è altamente improbabile). Urgono rimedi urgenti.

- **DA 72 A 90: IGNARO**

Il tuo approccio nei confronti del denaro è passivo: non te ne curi e lui presto non si curerà di te, lasciandoti al tuo destino. Diventa indispensabile l'intervento di un consulente finanziario o quanto meno una presa di coscienza sull'urgenza di passare alle contromisure.

5. Il profilo di rischio

Non prendertela più di tanto se il risultato che hai ottenuto non rispecchia l'immagine che hai di te: anche l'autorappresentazione o la sovrastima delle proprie capacità rappresenta, come vedremo, uno degli ostacoli al raggiungimento degli obiettivi che, una corretta pianificazione finanziaria, è in grado di renderci il più possibile indipendenti dalle variabili che le vicende economiche e finanziarie ci riservano. Per indipendenza è il caso di intendere il soddisfacimento dei propri bisogni finanziari senza l'aiuto di altri. Non sempre è possibile e per questo affidarsi a un consulente può

rappresentare una buona opportunità. Tuttavia è necessario per tutti essere consapevoli di ciò che accade al nostro denaro (se vogliamo che resti in nostra compagnia).

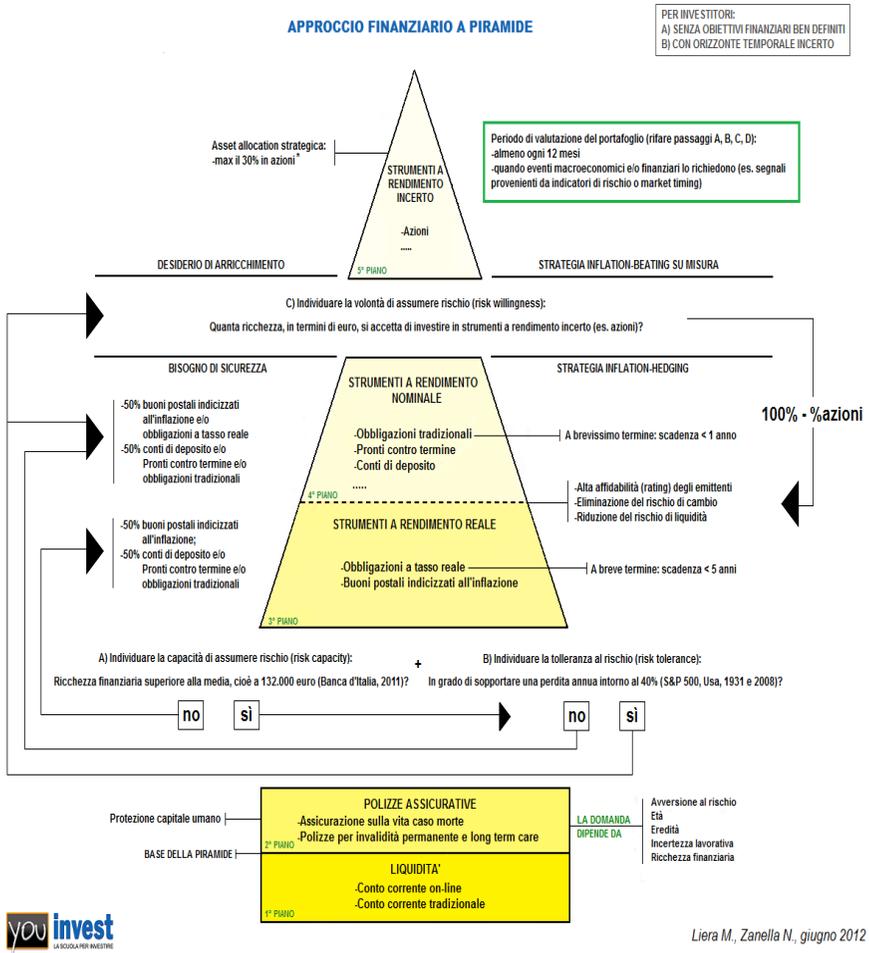
Nel test che ho proposto poco sopra ho sintetizzato analiticamente alcune delle informazioni chiave da cui partire per provare a individuare soluzioni; sono da aggiungere l'età, la propensione al rischio, la composizione del nucleo familiare, il patrimonio disponibile, i flussi di entrate e uscite presenti e futuri. Occorre poi elencare i bisogni finanziari della famiglia in ordine di priorità (istruzione dei figli, acquisto della casa, pensione e così via dicendo). Soltanto mettendo insieme queste informazioni è possibile elaborare un vero piano finanziario.

Tutto ciò per impostare correttamente il profilo di rischio/rendimento e affrontare le inevitabili incertezze di chi investe sui mercati finanziari in maniera consapevole e oculata. Uno dei maggiori vantaggi di un approccio consapevole e il più possibile metodico nella definizione del proprio profilo di investitore punta a minimizzare la componente emotiva che molto spesso contribuisce a influenzare le scelte in maniera molto negativa. In pratica, si tratta di focalizzare quale livello di rischio si è disposti a correre, e in funzione di questo livello è quindi possibile determinare quale rendimento (in termini di media su un numero

sufficiente di anni) si può realisticamente individuare come obiettivo della propria attività di investimento. Ma il profilo di rischio non dice tutto su chi siamo e su come dobbiamo comportarci con il nostro denaro. Ovviamente ci sono diversi altri fattori che concorrono a completare la “carta d’identità” del risparmiatore. Ciò che importa sottolineare è che ciascun risparmiatore o investitore ha un Dna differente da quello di tutti gli altri (diffida, insomma, delle soluzioni precostituite). E che in base a ciò deve tradurre queste caratteristiche in una pianificazione finanziaria, attraverso un metodo.

6. La piramide

I metodi possono essere differenti e molteplici, ma quello che ci consente di dare ordine in modo lineare a una grande mole di informazioni, articolate e complesse, è il modello a piramide”, pubblicato per la prima volta nel 2009 a firma di



Il modello a piramide qui su è costruito per la fase di accumulazione della ricchezza di un lavoratore non finalizzata a bisogni specifici. Questo approccio è costituito da 5 passaggi consecutivi: si deve cioè riempire ogni strato della piramide prima di passare al successivo

partendo ovviamente dal basso. Com'è evidente dall'immagine qui sopra la piramide ha una base formata da due strati. Infatti il primo passaggio prevede che il risparmiatore debba tenere una riserva di liquidità pari a circa due volte il reddito mensile. Il secondo passaggio prevede che il risparmiatore assicuri il proprio capitale umano e quindi sottoscriva delle polizze assicurative caso morte ed invalidità permanente da infortuni e malattia. Solo una volta riempito questo duplice strato della base della piramide – sistemata cioè la “difesa” – è possibile iniziare a prendere in considerazione di investire ciò che sfugge ai consumi, alle spese necessarie e alle scelte di protezione.

Trovi la versione integrale di questo libro su Amazon

ACQUISTA IL LIBRO!
SCOPRI LE REGOLE PER
GESTIRE MEGLIO I TUOI SOLDI

» ACQUISTA ORA «





Vito De Marzo. Dopo aver acquisito esperienze specifiche come Intermediario Assicurativo e Riassicurativo con specializzazione ramo *Vita*, *Previdenza Complementare* e *Gestioni Patrimoniali*, oggi lavora come libero professionista e presta collaborazioni in studi Commerciali, Tributari, CAF.

Richiedi un colloquio conoscitivo scrivendo a:

demarzo.vito@gmail.com

SCARICA L'APP
RICEVI GRATUITAMENTE
I MIEI CONSIGLI UTILI PER
OTTIMIZZARE IL REDDITO

