

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

LA FORTUNA DI AVERE IL BANKER

Il consulente non trascura i sogni di un cliente da poco ricco, tuttavia orienta le soluzioni verso la sostenibilità

IN COLLABORAZIONE CON **AIPB** ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Ritrovarsi fortunatamente ricchi per molte persone può voler dire, in realtà, rischiare di diventare, poco dopo, più povere di prima, soprattutto se non conoscono il mondo degli investimenti e ancora di più i concetti fondamentali per una corretta pianificazione finanziaria. A meno che non si affidino a un professionista che individui per loro soluzioni finanziarie a favore della sostenibilità e l'incremento della ricchezza nel tempo per loro e la loro intera famiglia. È quanto succede al protagonista del caso analizzato questo mese dagli esperti dell'Associazione italiana private banking (Aipb). Una storia che, a livello probabilistico, può davvero accadere a tutti.

Emanuele, un signore brizzolato e dall'aspetto ben curato, aveva cinquantquattro anni e viveva in un piccolo paesino in provincia di Alessandria, a davvero pochi chilometri dal confine con la Liguria. In quel momento, lavorava nel reparto gastronomia di

Nel caso di una persona non abituata a gestire tanto denaro il banker deve evitare che il cliente si faccia prendere dalla frenesia di spese impulsive, facendogli capire l'importanza del proprio ruolo

15.000

È L'AMMONTARE,
IN EURO,
DELL'ENTRATA
MENSILE
GARANTITA
PER 20 ANNI



un supermercato ed era sposato da ventidue anni. La moglie, Filomena, era dipendente di un supermercato concorrente e aveva due anni meno di lui. Si erano conosciuti ventisette anni prima ad Albisola Marina, sulla Riviera di Ponente, durante una scampagnata con amici comuni.

Dal loro matrimonio erano nati due figli, Aurelio di diciotto anni e Filiberto di sedici, entrambi studenti piuttosto promettenti. Aurelio avrebbe affrontato di lì a poco la maturità classica, mentre Filiberto era al terzo anno dell'Ite di zona. Vivevano in affitto, ma avevano intenzione di comprare una casa, anche se ancora non avevano discusso della tipologia di abitazione che avrebbe fatto più al caso loro.

La richiesta di aiuto. Il primo contatto che il signor Raspolti ebbe con il Private banker fu telefonico: era interessato a ricevere qualche indicazione sulla Banca e sui prodotti che offriva. Il professionista capì subito che si trattava di un cliente con poca esperienza in



L'Aipb e il private banking

L'Associazione italiana private banking riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del private banking, università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del private banking e si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

fatto di investimenti: senza voler fornire informazioni precise su di sé, si aspettava che il banker gli facesse già delle proposte. A quel punto, il professionista gli suggerì che la cosa migliore era fissare un incontro conoscitivo, in modo che potesse farsi un'idea più precisa del tipo di cliente che si trovava davanti.

La tranquillità del segreto bancario. Quando il signor Raspolli si presentò al colloquio preliminare con il private banker, dopo un po' di indugio iniziale, mise subito in chiaro che si era ritrovato ricco d'improvviso, letteralmente da un giorno all'altro, motivo per cui non voleva assolutamente che la notizia trapelasse in alcun modo, visto che in paese si conoscevano tutti e voleva passare inosservato. Il banker tentò di tranquillizzarlo, rammentandogli del segreto bancario, ma ciò nonostante le informazioni che il cliente gli confidava continuavano a essere molto misurate, se non addirittura vaghe.

L'unica cosa su cui Emanuele si premurò di essere pre-

Il professionista deve seguire la pianificazione e la gestione di nuovi inattesi flussi finanziari, al fine di poter realizzare i desideri della famiglia del cliente

ciso fu di rivelare che l'importante somma di denaro di cui disponeva l'aveva da poco vinta grazie a una lotteria: secondo la formula del gioco, infatti, si sarebbe aggiudicato 200.000 euro subito, 15.000 euro al mese per 20 anni e alla fine avrebbe ricevuto un ulteriore bonus di 100.000 euro. Era evidente, quindi, che si trattava di una persona non abituata a gestire tutto quel denaro e il professionista doveva prima di tutto evitare che il cliente si facesse prendere dalla frenesia di spese non oculate e impulsive, e contemporaneamente doveva fargli capire l'importanza del proprio ruolo nella pianificazione e gestione dei flussi, al fine di poter realizzare i desideri della famiglia del suo cliente. Con il consenso del cliente, avrebbe predisposto una soluzione di investimento che gli avrebbe presentato la settimana successiva. Gli mancavano, tuttavia, informazioni significative circa le entrate della famiglia Raspolli e le relative spese, ma Emanuele non era in grado, o forse non si sentiva, di fornire informazioni dettagliate. L'unica cosa che aveva affermato con fran- >

> chezza era che la sua famiglia riusciva a risparmiare circa 500 euro al mese.

La soluzione personalizzata. Nel preparare la soluzione da prospettare al signor Raspolli, il private banker decise di prendere arbitrariamente delle scelte. In primo luogo, decise di non considerare i 500 euro mensili di risparmio dichiarati dal nuovo cliente; avrebbero avuto tempo per allocarli in futuro. Sulla base del breve racconto del signor Raspolli sulla sua vita, decise di mantenere un livello di rischio medio-basso.

Pensò di allocare i 200.000 euro, in vista anche del desiderio di acquistare una casa nuova, in prodotti facilmente liquidabili. In realtà, nella sua testa non c'era l'idea di utilizzare tutto il denaro per l'acquisto di un immobile, bensì di pensare a una combinazione fra mezzi propri e mutuo; tuttavia, ne avrebbe parlato con il cliente a tempo debito, quindi per il momento non voleva fargli impegnare una cifra importante. Per il professionista era invece molto più interessante ragionare sull'allocazione del flusso mensile di 15.000 euro (ovvero 180.000 euro annui) al fine di tutelare la famiglia nel tempo. Pensò quindi di dirottare 2.000 euro al mese a favore di un piano di previdenza individuale per il signor Raspolli e una cifra identica in un piano di previdenza individuale per la signora Filomena. Per Aurelio e Filiberto, ancora studenti, pensò a un accantonamento mensile di 1.000 euro ciascuno in Sicav medium risk a capitale protetto. Con i restanti 9.000 euro mensili si poteva pensare di sottoscrivere una polizza di capitalizzazione con un premio mensile di 5.000 euro, e con i 4.000 euro rimanenti sottoscrivere un piano d'accumulo in Sicav bilanciate.

Perplessità inconse. Durante la presentazione della sua soluzione, il professionista vide che il signor Raspolli era titubante nel dargli la sua approvazione e che in qualche modo non era del tutto convinto. Il banker cercò di capire il motivo della sua perplessità,

Soprattutto in caso di ricchezze improvvise, il private banker deve assistere i propri clienti nell'identificare il modello più consono di gestione del denaro



SICAV
SOCIETÀ DI
INVESTIMENTO
A CAPITALE
VARIABILE, SVOLGE
LA STESSA ATTIVITÀ
DI INVESTIMENTO
DI UN FONDO

di individuare gli elementi che non riscontravano il suo interesse. Il signor Raspolli non fu in grado di dargli motivazioni valide, ma il professionista capì che aveva il velato desiderio di disporre di una certa liquidità per spese correnti per sé e per la sua famiglia.

In questi casi è difficile dare un consiglio. Da un lato, c'è il legittimo desiderio di chi ha sempre faticato a risparmiare e che vuole togliersi degli sfizi; dall'altro lato, c'è da considerare che la ricchezza facilmente ottenuta può velocemente sparire e trasformare un cliente private in una meteora. Il banker cercò di far comprendere al signor Raspolli l'importanza di un'adeguata pianificazione della ricchezza e lo invitò ad avere una visione di lungo termine, in considerazione anche del futuro dei due figli. Lo rassicurò sul fatto che tutte le scelte operate erano comunque reversibili, nel senso che, di fronte a qualsiasi necessità, si sarebbero potuti sospendere i versamenti, smobilizzare gli investimenti effettuati o ripensare a un'altra pianificazione. Inoltre, insistette sul fatto che i 200.000 euro sarebbero stati investiti in strumenti facilmente liquidabili; rimanevano liberi i 500 euro mensili, che già ora venivano risparmiati. Un private banker deve assistere i propri clienti nell'identificare il modello più consono di gestione del denaro. Esistono molte storie che documentano di persone, classificate come clienti retail, ritrovatesi fortunosamente ricche e, poco dopo, più povere di prima. La soluzione prospettata dal professionista era oculata e lungimirante, se vista in prospettiva.

Il private banker non trascura i desideri più o meno palesi del cliente, ma orienta le soluzioni finanziarie verso la sostenibilità e l'incremento della ricchezza nel tempo per l'intera famiglia. ●