

## Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Link originale: <https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/teleborsa/finanza/sdr-massari-aipb-trasferire-a-#...>

Sei in: [Home page](#) > [Notizie e Formazione](#) > [Teleborsa](#) > [finanza](#)

## SDR, MASSARI (AIPB): TRASFERIRE A CLIENTI IL TEMA DI AVERE OBIETTIVI E RISCHIO DI NON RAGGIUNGERLI



(Teleborsa) - "Il **patrimonio deve essere gestito in modo che ci permetta di avere lo stile di vita che abbiamo quando siamo attivi anche quando non lo saremo più**, e lo saremo per molti più anni, quindi questo è il primo problema che ci si pone davanti. Il secondo è che il grado di consapevolezza di questo fattore non è così evidente né tra chi ha già una certa età né ai più giovani, che invece dovrebbero pensare da subito a

come fare i propri investimenti in modo da garantire un flusso di income quando non saranno più attivi, anche perché quando andranno in pensione probabilmente avranno - se gli va bene - il 50% dell'ultima retribuzione e di questo non sono tanto consapevoli". Lo ha detto a Teleborsa **Antonella Massari**, segretario generale dell'Associazione Italiana Private Banking (AIPB), in occasione della 15esima edizione del Salone del Risparmio, il più grande evento italiano dedicato all'industria del risparmio gestito, organizzato da Assogestioni presso il centro congressi Allianz MiCo di Milano.

Parlando delle forme di rendita che si possono costruire già da, "il tema è che ovviamente ci vuole molto tempo per avere un flusso di reddito significativo. Questo è il motivo per cui **bisogna farlo da subito**. Quello che troviamo è che forse i giovani non ne sono tanto consapevoli", ha aggiunto.

Quindi, è importante - secondo Massari - "il ruolo della consulenza, probabilmente quella dei genitori e anche dei nonni, per cominciare a mettere da parte qualcosa per i propri figli e **cominciare a spiegare l'importanza di questo**".

"Si dice tanto dell'educazione civica che dovrebbe cominciare a trattare temi di educazione finanziaria, noi come AIPB ci vorremmo **impegnare in particolare a educare i docenti** - ha detto il segretario generale - Infatti un motivo per cui non è ancora tanto diffuso nelle scuole è perché mancano i docenti preparati e questo è un tema".

Il tema chiave della consulenza è "**riuscire a trasferire nei clienti il tema di avere degli obiettivi e soprattutto a capire qual è il rischio di non raggiungerli**", ha spiegato l'esperta.

"Gli obiettivi si distinguono tra breve medio e lungo, quelli più difficili da raggiungere non sono quelli di breve, ma sono quelli di medio-lungo - ha detto Massari - Questo ci può far guardare meno la performance di oggi e pensare come investire per avere una performance valida nel più lungo periodo. È un tipico **ragionamento che magari l'individuo da solo non fa e deve essere accompagnato**. Noi pensiamo che il ruolo del consulente sia questo ed è il ruolo che svolge ad esempio il private banking, che sta cercando di svolgere sempre di più. Non è facile, ma pensate come è stato utile in passato - mettiamo il caso del 2022 dove tutti i mercati sono scesi e nel 2023 sono tutti rimbalzati - uno che avesse ascoltato il suo consulente e avesse detto "tieni i nervi saldi e mantieni gli investimenti" avrebbe recuperato tutte le perdite. Naturalmente se uno ha bisogno di fare spese nell'immediato le performance contano. Però stiamo parlando in genere di clientela che può diversificare molto il suo portafoglio, tenendo una parte per le cose di breve ma soprattutto una grossa parte per gli obiettivi di medio lungo".

(Foto: Giovanni Ricciardi)

**Argomento: AIPB: Si parla di Noi**Link originale: <https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/teleborsa/finanza/sdr-massari-aipb-trasferire-a#...>

## SdR, Massari (AIPB): trasferire a clienti il tema di avere obiettivi e rischio di non raggiungerli

(Teleborsa) - "Il patrimonio deve essere gestito in modo che ci permetta di avere lo stile di vita che abbiamo quando siamo attivi anche quando non lo saremo più, e lo saremo per molti più anni, quindi questo è il primo problema che ci si pone davanti. Il secondo è che il grado di consapevolezza di questo fattore non è così evidente né tra chi ha già una certa età né ai più giovani, che invece dovrebbero pensare da subito a come fare i propri investimenti in modo da garantire un flusso di income quando non saranno più attivi, anche perché quando andranno in pensione probabilmente avranno - se gli va bene - il 50% dell'ultima retribuzione e di questo non sono tanto consapevoli". Lo ha detto a Teleborsa Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione Italiana Private Banking (AIPB), in occasione della 15esima edizione del Salone del Risparmio, il più grande evento italiano dedicato all'industria del risparmio gestito, organizzato da Assogestioni presso il centro congressi Allianz MiCo di Milano. Parlando delle forme di rendita che si possono costruire già da, "il tema è che ovviamente ci vuole molto tempo per avere un flusso di reddito significativo. Questo è il motivo per cui bisogna farlo da subito. Quello che troviamo è che forse i giovani non ne sono tanto consapevoli", ha aggiunto. Quindi, è importante - secondo Massari - "il ruolo della consulenza,

probabilmente quella dei genitori e anche dei nonni, per cominciare a mettere da parte qualcosa per i propri figli e cominciare a spiegare l'importanza di questo". "Si dice tanto dell'educazione civica che dovrebbe cominciare a trattare temi di educazione finanziaria, noi come AIPB ci vorremmo impegnare in particolare a educare i docenti - ha detto il segretario generale - Infatti un motivo per cui non è ancora tanto diffuso nelle scuole è perché mancano i docenti preparati e questo è un tema". Il tema chiave della consulenza è "riuscire a trasferire nei clienti il tema di avere degli obiettivi e soprattutto a capire qual è il rischio di non raggiungerli", ha spiegato l'esperta. "Gli obiettivi si distinguono tra breve medio e lungo, quelli più difficili da raggiungere non sono quelli di breve, ma sono quelli di medio-lungo - ha detto Massari - Questo ci può far guardare meno la performance di oggi e pensare come investire per avere una performance valida nel più lungo periodo. È un tipico ragionamento che magari l'individuo da solo non fa e deve essere accompagnato. Noi pensiamo che il ruolo del consulente sia questo ed è il ruolo che svolge ad esempio il private banking, che sta cercando di svolgere sempre di più. Non è facile, ma pensate come è stato utile in passato - mettiamo il caso del 2022 dove tutti i mercati sono scesi e nel 2023 sono tutti rimbalzati - uno che avesse ascoltato il suo consulente e avesse detto "tieni i nervi saldi e

mantieni gli investimenti" avrebbe recuperato tutte le perdite. Naturalmente se uno ha bisogno di fare spese nell'immediato le performance contano. Però stiamo parlando in

genere di clientela che può diversificare molto il suo portafoglio, tenendo una parte per le cose di breve ma soprattutto una grossa parte per gli obiettivi di medio lungo". (Foto: Giovanni Ricciardi) (Teleborsa)