Collana IN PAROLE SEMPLICI

Come possiamo cercare di rendere semplice un argomento sostanzialmente complesso?
Cercando di avvicinarlo a delle esperienze che viviamo quotidianamente.

LA DIVERSIFICAZIONE

Una maga della diversificazione è sicuramente mia zia Maria.

Con uova e farina prepara dei pranzi fantastici. Li combina in tutte le maniere.

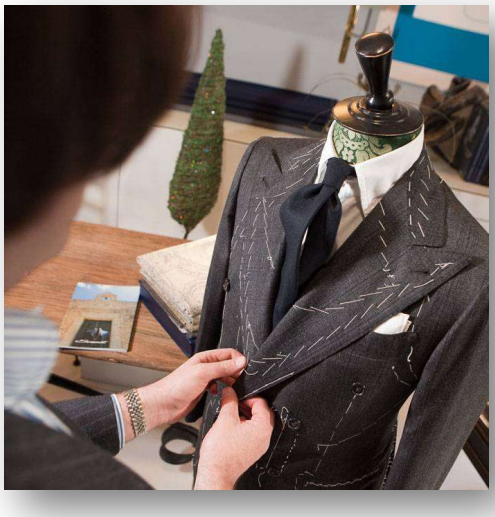
Dagli antipasti al dolce puoi star sicuro che la base è sempre quella.

Poi variano gli ingredienti che si accompagnano alle uova e alla farina. E naturalmente cambiano anche i tempi di cottura.

Credo che il suo segreto sia un mix di fantasia e teatralità, studia ogni particolare su come presentarli e i tempi sono perfetti: al momento giusto arriva la pietanza giusta, mai una torta bruciata, mai una pasta scotta. Cara zia Maria, che arte hai imparato. Eh sì, diversificare è un'arte. Anche in ambito finanziario.

Qui vi parlerò della diversificazione vista dalla parte del cliente, e sarò probabilmente una voce fuori dal coro rispetto alla maggioranza dei miei colleghi.

Quando nel mio ambiente di specialisti del risparmio si parla di diversificazione di un portafoglio si fa principalmente riferimento al premio Nobel Harry Markowitz, che nel 1952 presentò la sua teoria di gestione di un portafoglio efficiente. In sintesi "meglio non tenere tutte le uova in un solo paniere". Si parla in genere di decorrelazione fra i titoli e si riempiono i clienti di grafici e depliant.



Io sostengo che questa diversificazione non è compito del cliente e del consulente, è un compito dei gestori.

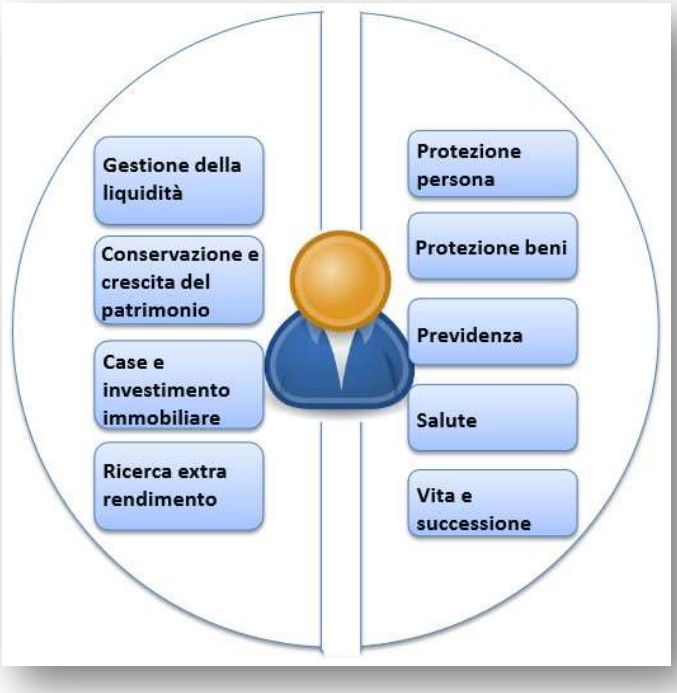
Più semplicemente, la zia Maria non si deve preoccupare di come viene prodotta la farina o come vengono alimentate le galline. Se le uova sono buone le compra altrimenti ne compra delle altre, idem per la farina.

La vera diversificazione che compete al cliente e al consulente è la diversificazione temporale, cioè lo stabilire un'alleanza di cervelli fra i due per definire quali flussi finanziari saranno necessari nel tempo e per quali scopi, e concordare il grado di libertà da mantenere per compiere le correzioni più opportune da introdurre al variare delle condizioni personali o di mercato.
Si tratta di un lavoro quasi sartoriale.

© Gianni Vaona – 348 0615619
www.giannivaona.it

Questo materiale è liberamente divulgabile rispettandone l'integrità

Come ogni buon abito realizzato in sartoria, all'inizio è necessaria un po' di pazienza per prendere le misure, scegliere la stoffa e definire lo stile. Poi bisognerà fare le diverse prove prima di cucire definitivamente la stoffa, ma il risultato è che l'abito si adatta alla persona e non viceversa.



Idem nel processo di diversificazione finanziaria.

Prendere le misure della persona significa comprendere come sinora ha cercato di risolvere, in autonomia o con l'aiuto di qualche istituzione, i vari aspetti che riguardano il patrimonio.

Costruito il quadro complessivo dello stato attuale aiutare a pre-vedere i possibili scenari futuri che riguardano l'evoluzione della vita del singolo e della sua famiglia.

Alla luce di tutto questo valutare quanto di buono c'è già e quanto invece può essere migliorato o addirittura risulti un'area scoperta.

Se il lavoro viene fatto bene, nasce quella alleanza di cervelli che mette il cliente in grado di capire cosa sta facendo e perché lo sta facendo; e il consulente finanziario non è più una controparte, un venditore, ma un vero e proprio alleato come lo è il commercialista o l'avvocato, cointeressato al buon esito delle operazioni che saranno attuate.

Questa azione collettiva non si esaurisce con un unico atto iniziale ma diviene un accompagnamento che prosegue durante tutta la vita e costituisce un rapporto che va oltre il semplice rapporto cliente-consulente

perché il patrimonio passa di generazione in generazione e molto frequentemente il consulente finanziario, avendo il quadro complessivo della situazione, assume il ruolo di coordinatore, di cerniera, di snodo fondamentale, che permette al cliente di ottimizzare l'intervento delle altre figure professionali di cui si avvale; tipicamente il commercialista, il notaio, l'avvocato e il fiscalista.

Il consulente finanziario diventa un vero e proprio Mentore che aiuta il cliente ad affrontare al meglio queste tematiche e a decidere la strada migliore da percorrere, mettendo al servizio del cliente tutta la propria esperienza.

Capisci perché sostengo che la frontiera efficiente di Markowitz c'entra poco o in maniera molto marginale con l'attività del consulente finanziario?

© Gianni Vaona – 348 0615619 www.giannivaona.it

Questo materiale è liberamente divulgabile rispettandone l'integrità

Molto meglio per noi ragionare sulle basi del Ciclo di Vita Finanziario di Franco Modigliani, altro premio Nobel per l'economia.

Il Ciclo di Vita Finanziario teorizzato dal prof. Modigliani ha il pregio di restituire una profondità temporale alla struttura patrimoniale e così configurare più prodotti, strumenti e servizi assicurativo/finanziari al servizio di ogni singolo obiettivo di tutela o investimento dell'intero patrimonio.

Un po' come la zia Maria che si prefigura tutto il pranzo di Natale mettendo in fila ogni portata: dall'aperitivo di accoglienza all'antipasto, al primo, al secondo, ai contorni e le salse, ai formaggi, al dolce, al caffè e all'ammazza caffè. Tutto ha un tempo, il giusto tempo, per contribuire alla buona riuscita del pranzo, ma deve essere pensato e preparato con cura, prima.

Un percorso di diversificazione verso l'autonomia finanziaria

---

Spesso, per farmi comprendere, all'inizio di un rapporto con un nuovo cliente, utilizzo lo schema della casa in costruzione.

Le fondamenta di una casa costituiscono la base che determina tutta la stabilità dell'edificio.

Ne abbiamo parlato sinora. Avere le idee chiare su PERCHÉ, COME e COSA si vuole e si può realizzare è una condizione indispensabile per poter fare delle scelte sagge e coerenti.

"Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare". (Seneca)

A ben poco serve una bussola se non si è deciso dove si vuol arrivare.

© Gianni Vaona – 348 0615619 www.giannivaona.it

Questo materiale è liberamente divulgabile rispettandone l'integrità

L'altro grande tema in questa fase è quello di assicurarsi di avere la mappa giusta in mano (e qui stiamo parlando di mappe mentali, di scale di valori e di conseguenza di priorità).

Il consulente deve assicurarsi di aver ben compreso la mappa mentale del proprio cliente. Altrimenti, se agisce sulla base della propria mappa mentale, arriverà sì molto velocemente ma nel posto sbagliato.

Il pianterreno della casa viene costruito verificando l'approccio abituale che il cliente adotta per sviluppare una certa stabilità economica.

Normalmente la sequenza che trovo è questa:

1. abbiamo un reddito, riceviamo del denaro
2. ci preoccupiamo di soddisfare le necessità e i desideri immediati
3. se ci resta del denaro lo destiniamo a qualche forma di risparmio

Facendo così non ci preoccupiamo di noi stessi, cioè della macchina che mantiene in movimento tutto ciò che ci circonda. Ci dimentichiamo di noi.

L'approccio corretto, su cui mi soffermo a riflettere con il cliente, deve mettere al primo posto l'attore principale di tutta questa azione economica.

PRIMA PAGA TE STESSO, e così la sequenza diventa di questo tipo:

1. abbiamo un reddito, riceviamo del denaro
2. ci preoccupiamo di risparmiare per il nostro futuro, di sviluppare una stabilità economica
3. con la parte rimanente paghiamo per le nostre necessità e i nostri desideri immediati

Arrivando al primo piano della casa dobbiamo affrontare il tema di quegli eventi che potrebbero mettere in discussione tutta l'impostazione complessiva.

Nella mia esperienza riscontro che ci risulta naturale assicurare l'auto, la casa, il cane… in sostanza tutto quello che viene generato dalla nostra attività economica.

Meno naturale, e pertanto meno frequente, riscontro che una parte di ciò che generiamo viene destinato a coprire gli imprevisti che possono colpire la sorgente del denaro, cioè chi genera l'attività economica.

La prima cosa da fare è proprio quella di verificare se serve mettere in sicurezza la fonte del reddito trasferendo ad una compagnia di assicurazioni i rischi che possono risultare drammaticamente catastrofici per il cliente e la sua famiglia.

Si tratta di eventi molto rari che con cifre molto contenute ci si mette sicurezza e si acquista la libertà di poter gestire serenamente il patrimonio rimanente.

Giunti al secondo piano di questa posizione, se necessario, stabilisco con il cliente un piano per liberarsi da tutte quelle forme di debito, tranne il mutuo per la sua prima casa, che lo mettono nella condizione di non poter decidere come orientare il proprio risparmio.

Il debito ti mette nelle condizioni di essere vulnerabile, tutto quello che acquisti costa un po' di più e ti espone al rischio di finire nella lista dei cattivi pagatori se, per qualche motivo, qualche rata salta.

Di per sé il debito è già sintomo di una cattiva pianificazione. Anche quando sembra che il pagamento rateale sia senza interessi in realtà qualcuno gli interessi li paga e il loro costo lo troverai come minor sconto che puoi avere o una minore qualità del prodotto.

Anche l'acquisto a rate dell'automobile nella forma con maxi rata finale o con patto di riacquisto in realtà ti vincola a quella determinata casa automobilistica e quando cambierai auto sarai meno libero di contrattare uno sconto.

Solo a questo punto si può affrontare il tema di come allocare il patrimonio esistente e la capacità di risparmio, iniziando dagli obiettivi più rilevanti.

L'aspetto più importante da considerare e valorizzare è il tempo. Più tempo abbiamo a disposizione maggiore sarà la possibilità di sfruttare anche i mercati più volatili e più redditizi.

Investire utilizzando un approccio diversificato nel tempo consente di rinunciare al rendimento sul breve periodo a favore della sicurezza e della liquidabilità. Contemporaneamente però, la parte rimanente potrà essere progressivamente esposta ad una sempre maggiore volatilità e di conseguenza rendimento.

Un aspetto fondamentale da considerare per le nuove generazioni è quello della previdenza.

Non la chiamò più da tempo "complementare" perché quando il tasso di sostituzione scende sotto il 50% la previdenza complementare c'è già e si chiama Inps.

Le nuove generazioni si dovranno preoccupare di avere quella principale e imparare a gestire la rendita assicurativa che ha generosità e regole ben diverse da quelle di "mamma Inps".

© Gianni Vaona – 348 0615619

Questo materiale è liberamente divulgabile rispettandone l'integrità

La mansarda, infine, richiede un salto di qualità, un cambio di paradigma, e non tutti sono disposti ad averla.

Riguarda il modo di concepire il mondo, il proprio mondo, la rete di relazioni familiari e sociali che possono prenderti ad esempio.

Raggiungere l'autonomia finanziaria personale è un bel risultato.

Riuscire a far sì che tutte le persone che frequenti e a cui vuoi bene possano fare lo stesso costituisce un grande gesto di generosità che fa bene a loro e fa bene a te stesso: **non sarai mai chiamato a soccorrerle perché non si troveranno mai in una situazione di bisogno.**

Per questo chiedo sempre ai miei clienti di testimoniare come hanno fatto loro ad acquisire tanta serenità in ambito finanziario.

Ora, guarda l'immagine completa e ricorda che agendo in questo modo ci si crea un ambiente finanziariamente sereno, sano e consapevole.

Non sarai mai alla ricerca della speculazione fine a sé stessa e, se passi il favore, anche chi ti circonda non rischierà di vedere vanificati i propri risparmi o impiegati in maniera poco efficiente.

Basta poco per cambiare il mondo che ti circonda.