

Famiglie e consulenti, la PIANIFICAZIONE finanziaria

L'importanza della consulenza e della pianificazione finanziaria come risposte al crescente bisogno di sicurezza delle famiglie. Approfondimento al PFXPO di Milano il 26 gennaio

13/01/2017 Redazione

I mercati della consulenza finanziaria e della distribuzione stanno attraversando una fase di profondo cambiamento caratterizzato, da un lato, da una crescente consapevolezza degli investitori del proprio potere contrattuale nei confronti del sistema finanziario, dall'altro, dalla maggiore importanza di competenza e preparazione per tutti i professionisti tra i quali molti, supportati dalla tecnologia, dalla nascita di strumenti d'investimento sempre più efficienti e soprattutto dallo sviluppo di intermediari più agili e "user friendly" sono alla ricerca di nuove vie professionali sempre più indipendenti e slegati da logiche distributive.

Il bisogno di sicurezza che percepiscono le famiglie ha dato origine alla nascita di nuovi servizi di consulenza finanziaria indipendente, slegata da banche e altre società prodotte.

La domanda di pianificazione finanziaria fee only cresce con specifiche richieste di protezione del patrimonio e maggiore attenzione nell'individuazione degli obiettivi finanziari, di efficienza nella gestione del denaro, trasparenza, semplicità. Ogni giorno intercettiamo nuovi bisogni ed esigenze da soddisfare. La paura di subire perdite di patrimonio, il desiderio di verificare la solidità del proprio intermediario, l'interesse nell'approfondire tematiche di mercato un tempo riservate solo agli addetti ai lavori, sono solo alcuni degli elementi che stanno modificando la relazione tra cliente e consulente. A questi si aggiungono i sempre attuali temi del passaggio generazionale e della continuità di eventuali attività della famiglia, nel caso in cui gli eredi non abbiano particolari interessi o abilità imprenditoriali.

Cosa possono fare quindi la consulenza e la pianificazione finanziaria per rispondere al crescente bisogno di sicurezza delle famiglie?

L'esperienza ci insegna che aiutare i clienti a pianificare significa permettere loro di essere tranquilli e di acquisire consapevolezza nella strategia di raggiungimento propri obiettivi. In tal modo, con il controllo totale del patrimonio, potranno dedicarsi maggiormente alle proprie passioni e godersi la vita al meglio delle proprie possibilità.

Pianificazione finanziaria: la consulenza "di processo"

Nel paper che Nafop ha pubblicato nel 2010, spieghiamo come la pianificazione finanziaria sia un percorso continuo di analisi del reddito e del patrimonio delle famiglie che consente loro di realizzare nel modo più efficiente possibile gli obiettivi e rispondere a esigenze, bisogni e loro mutamenti. È un processo decisionale personale che richiede dedizione per la sua programmazione ed esecuzione.

Pianificare implica porsi degli obiettivi chiari, quantificabili e raggiungibili assegnando anche le relative priorità di realizzazione.

Pianificare significa gestire l'incertezza: dato che non si può prevedere l'andamento futuro dei mercati, la pianificazione consente di fare scelte in condizioni di incertezza.

Si possono identificare tre modelli di consulenza:

- **La consulenza del venditore:** il consulente propone al cliente una soluzione preconfezionata tratta da un ventaglio di possibilità adattandole alle richieste del cliente.

- **La consulenza dell'esperto (modello medico-paziente):** il consulente fa la diagnosi e propone una cura al cliente.

- **La consulenza di processo:** la soluzione nasce dall'interazione fra consulente e cliente all'interno di un processo gestito dal consulente

In quest'ultimo approccio, la priorità assoluta è quindi supportare il cliente nella corretta definizione degli obiettivi e delle risorse disponibili per raggiungerli, all'interno di un processo nel quale egli stesso è coinvolto come parte attiva. Muovendosi come un "coach", il pianificatore affianca poi il cliente nelle fasi operative e si occupa anche di negoziare il miglioramento delle condizioni economiche applicate dall'intermediario, oltre che coordinare le relazioni tra il cliente stesso ed altri professionisti coinvolti nel processo con compiti specifici, quali ad esempio fiscalista e consulente legale.

A cosa serve il denaro che il cliente vuole investire?

Ci sono obiettivi specifici, quantificabili nel tempo e nell'importo?

Come gestire gli imprevisti?

Come potersi permettere spese eccezionali?

Queste sono alcune delle domande a cui si può rispondere con la pianificazione, eliminando completamente ed in modo definitivo il fattore emotivo nelle scelte, mettendo al sicuro gli asset della famiglia e dedicandoli al raggiungimento dei vari obiettivi.

Consulenti e famiglie: il "life planning"

Il financial planning richiede competenze tecniche ma anche abilità relazionali e comunicative e, quando c'è fiducia reciproca tra consulente e cliente, il rapporto può evolversi nel "life planning": il supporto nella pianificazione della vita che comprende molteplici aspetti, ma che parte sempre dal poter contare in ogni momento sulla disponibilità dei propri averi, situazione che genera serenità e una sensazione di sicurezza che è impossibile raggiungere senza il pieno controllo della propria ricchezza. Questa tipo di pianificazione, diffusa nei Paesi finanziariamente più evoluti, può aiutare il cliente a raggiungere un "benessere complessivo" che non sempre necessita di grandi capitali.

Le fasi del processo di pianificazione

1°: analisi e valutazione dello "stato finanziario" della famiglia

2°: analisi degli strumenti finanziari posseduti

3°: individuazione e quantificazione degli obiettivi

4°: analisi previdenziale

5°: analisi assicurativa

6°: analisi immobiliare

7°: analisi fiscale

8°: analisi investimenti finanziari: il processo di asset allocation

9°: illustrazione e concretizzazione del piano: azioni e reportistica

10°: monitoraggio del "financial plan"

Tutto questo verrà esaminato durante il prossimo PFXPO di Milano, in programma il 26 gennaio 2017 presso il Palazzo delle Stelline, all'interno del percorso "Consulenza finanziaria, il professionista come guida per la famiglia", dalle 11.30 alle 13.15.

A cura di Luca Mainò, membro del Consiglio direttivo Nafop e cofondatore di Consultique