



PERSONAGGI/ IL CONSULENTE D'INVESTIMENTO

Life planning, quando il patrimonialista interpreta i sogni e i desideri dei clienti

Degiorgis: la pianificazione non va valutata solo in termini monetari

CLARA ATTENE

Le persone non hanno obiettivi finanziari, ma obiettivi di vita che richiedono risorse monetarie per essere realizzati. È questa la filosofia che sta alla base del *life planning*, per dirla in italiano, l'attività del consulente di gestione patrimoniale indipendente. Una figura nata una ventina di anni fa negli



Marco Degiorgis, 50 anni, consulente indipendente di gestione patrimoniale, è stato anche imprenditore, dirigente e consulente aziendale.

Stati Uniti, dalle riflessioni del commercialista George Kinder, sulla propria esperienza come consulente. «Un'esperienza che lo ha portato a ragionare sulle necessità dei clienti – spiega Marco Degiorgis, 50 anni, consulente patrimoniale indipendente *life planner* a Valenza e Torino – non solo in termini stretta-

mente monetari, ma ampliando l'area di attenzione alla sfera personale. In altri termini, per fare una pianificazione come si deve, bisogna ragionare prima sui motivi più profondi che portano le persone ad accumulare un patrimonio e, soprattutto, su quali sono gli obiettivi del soggetto che richiede la consulenza, in termini di libertà o dell'adozione di determinati stili di vita».

Degiorgis, che figura tra i 500 consulenti patrimoniali indipendenti in Italia e tra la decina che specificamente si occupa di *life planning*, ha alle spalle una carriera prima come imprenditore, poi come dirigente e consulente aziendale che lo ha portato ad avvicinarsi, nell'arco di una decina



Il life planner aiuta i suoi clienti a coniugare l'equilibrio tra le esigenze del lavoro e le necessità della vita

d'anni, al ruolo attuale.

«Per svolgere questo lavoro è importante tenere presente alcuni principi basilari – spiega – a partire dal metodo con cui si fornisce la consulenza, al fatto che il consulente deve avere una giusta dose di realismo nell'affrontare da un lato le necessità del cliente e dall'altro il contesto economico in cui si va ad investire, la capacità di controllare l'emotività legata a certe decisioni, l'adattabilità nel comprendere le differenti esigenze e la mutevolezza del quadro economico. E infine, chiaramente, occorre anche garantire la massima riservatezza a chi richiede il servizio».

Gestire un patrimonio altrui passa, di fatto, per alcuni step: in primo luogo l'individuazione degli obiettivi che si intende raggiungere, la definizione dello scenario in cui si agisce, compresi gli eventuali

ostacoli, per arrivare a costruire il piano di investimento e le sue eventuali alternative fino alla sua esecuzione.

«La prima fase – afferma Degiorgis – consiste in alcuni passaggi

fondamentali, quali la verifica dei beni esistenti, le eventuali tutele sul patrimonio, le previsioni sulla situazione successiva. Quindi si passa all'individuazione dei desideri e dei

sogni dei clienti, sui quali “ritagliare su misura” l'attività di investimento successiva». Con colloqui mirati e l'ausilio di software che servono a gestire i dati, che poi sono opportunamente “umanizzati”, si procede quindi ad avviare l'attività di gestione.

«Una delle caratteristiche che accomunano i clienti – racconta Degiorgis – è il fatto che si tratti di persone che hanno in generale poco tempo da dedicare alla riflessione su come destinare e differenziare i propri investimenti, pur avendo la consapevolezza e l'intenzione di ragionare sia sul breve sia sul lungo periodo».

Il fattore emotivo è la variabile indipendente nell'equazione della gestione di un patrimonio, tanto che Degiorgis parla di «un insieme di sintomi di malessere» che spesso accomunano la sua clientela: «dalla difficoltà di mettere insieme un quadro complessivo delle proprie disponibilità, al timore originato da perdite subite in passato di ricadere nei medesimi errori, alla mancanza di

visione sui possibili prodotti nei quali investire e alla difficoltà anche di distinguere tra proposte più o meno convenienti di investimento».

L'intervento del consulente, dunque, dovrebbe contribuire ad alzare il tasso di razionalità di fronte a scelte che, ancor di più in un periodo di crisi, possono produrre reazioni ansiose.

L'attività del consulente di gestione patrimoniale si caratterizza inoltre sotto il profilo dell'indipendenza: tanto un apposito regolamento Consob, tanto il codice etico della Nafop, l'Associazione nazionale dei consulenti d'investimento, prevedono infatti che il consulente debba essere pagato esclusivamente in base a una parcella, slegata da percentuali collegate ai prodotti venduti o ai volumi di patrimonio trattati. «La remunerazione – dichiara Degiorgis – dipende dalla complessità del lavoro e non dagli importi trattati. In questo modo il consulente ha, a sua volta, la libertà di consigliare prodotti e beni di ogni genere».

Se in Italia questa figura è in via di istituzionalizzazione, con la creazione di un relativo albo, negli Usa e in Canada si ragiona nell'ordine di migliaia di soggetti che svolgono questa attività.

Ancora, restando nel mondo anglosassone, l'Australia nel giro di due anni ha emanato una serie di norme per tutelare gli interessi di chi intende usufruire di questo tipo di consulenza. Più variegata, infine, la situazione europea dove ci sposta tra casi come quello francese dove il settore è fondamentalmente gestito da banche e assicurazioni, alla Germania che sta ragionando su una normativa *ad hoc*, fino a Svizzera, Olanda e Gran Bre-

tagna dove, invece, i consulenti indipendenti sono figure riconosciute o comunque incoraggiate dalla legislazione nazionale.

clara.attene@spazi-inclusi.it

«Per pianificare bene bisogna ragionare sui motivi profondi che portano le persone ad accumulare un patrimonio»

«L'attività di gestione viene avviata dopo colloqui mirati e con l'ausilio di software adeguati a gestire i dati»