



Il sistema più sicuro
per creare
la tua strategia di investimento

INDICE

Pag. 2 - Premessa

Pag. 6 - Il sistema PatrimoniProtetti

Pag. 13 - I nostri incontri

Pag. 30 - Le modalità di comunicazione e assistenza

PREMESSA

Ciao e benvenuto su questa guida che ha l'obiettivo di rendere più chiaro quello che possiamo fare per te.

Nelle prossime pagine ti illustreremo l'insieme delle procedure che applichiamo da anni e che caratterizzano il nostro modo di lavorare.

Chi scrive è un consulente finanziario iscritto all'Albo, ma questa definizione non rende chiaro il lavoro svolto quotidianamente.

La figura del Patrimonialista è quella che descrive meglio l'attività, perché ha una visione a 360 gradi del patrimonio del cliente.

Se ci pensi, definire la ricchezza di una famiglia solo per il controvalore dei fondi o delle polizze che ha in portafoglio o per l'ammontare della liquidità sul conto è un po' riduttivo.

Anzi, non rappresenta affatto la vera ricchezza.

Ci sono famiglie che hanno 50.000 euro di liquidità e qualche milione fra appartamenti e partecipazioni societarie.

Quindi, che senso ha discutere sul “come guadagnare qualche punto percentuale su 50.000 euro” se poi il restante 95% del patrimonio è esposto a rischi che costerebbero ben di più dei risparmi accumulati?

La stabilità finanziaria sarebbe compromessa a prescindere dal rendimento dei risparmi.

A questo punto il passaggio da consulente finanziario - che ti consiglia dove investire - a Patrimonialista - che si prende cura anche della parte extra finanziaria - è fondamentale per creare una corretta strategia di investimento.

Una strategia in grado di affrontare i temi che, in qualche modo, impattano su di te e sui tuoi cari.

IL MODELLO DI CONSULENZA

Ti è già capitato di andare in banca a chiedere un consiglio sui tuoi investimenti?

Immagino di sì.

Hai notato che nessuno ti parla di strategia o metodo utilizzato?

Immagino di sì.

L'impostazione classica dell'impiegato di turno è quella di proporti subito i loro prodotti.

Le loro soluzioni sono sempre una via di mezzo per darti una parvenza di sicurezza - da una parte - e l'illusione del guadagno - dall'altra.

Le cronache degli ultimi anni hanno fotografato perfettamente il sistema bancario.

In banca si tende a vendere lo stesso "prodotto di casa" alla vecchietta di 80 anni come al ragazzo di 20 o al cinquantenne con figli.

Come puoi immaginare, un dato prodotto può andare bene a uno, ma non a tutti.

Ma allora esiste un metodo che possiamo definire “più corretto” per prendere decisioni intelligenti sul patrimonio?

La risposta è sì.

Si basa sulla necessità di mappare tutti i rischi - PRIMA - e creare un piano d'azione - DOPO.

Ma lascia che ti spieghi meglio questo nuovo approccio alla gestione del tuo patrimonio.

Il sistema PatrimoniProtetti

Il nostro lavoro consiste nell'aiutare le famiglie a gestire il loro patrimonio.

Con la complessità dei prodotti, delle normative e delle tassazioni è molto facile commettere errori e spesso – nel caso di una scelta errata – non puoi più rimediare.

Ed è per questo che devi iniziare a pensare al contrario di come sei stato abituato fino a oggi.

PRIMA individua gli obiettivi da raggiungere e solo DOPO scegli i prodotti e gli strumenti più adeguati.

PRIMA pensa a come proteggere tutto quello che hai costruito e DOPO a come farlo crescere.

PRIMA cerca le motivazioni che ti spingono a investire e DOPO preoccupati di come agire.

Ma una cosa è certa.

Non puoi fare tutto questo senza un solido e collaudato processo di consulenza che ti permette di costruire una strategia di pianificazione.

Il metodo PatrimoniProtetti si basa su 3 pilastri che sostengono l'intera struttura del tuo piano finanziario:



per capire le conseguenze che avranno i nuovi contesti sociali ed economici sulla tua serenità finanziaria.

per imparare a concentrarti sulle cose importanti e urgenti per te.

per mettere nero su bianco la realizzazione dei tuoi obiettivi.

Le 3 colonne C-D-A rappresentano la parte teorica e informativa.

Video, articoli, interviste ed eventi che ti insegnano ad avvicinarti nel modo più corretto per gestire il tuo patrimonio.

L'obiettivo non è farti diventare un consulente finanziario ma creare quella consapevolezza necessaria per analizzare e agire affinché la tua ricchezza sia funzionale a creare serenità e benessere alla famiglia.

Su queste basi verrà costruito il tuo piano di azione con strategie e prodotti adatti alle tue esigenze.

Adesso seguici perché nelle prossime pagine vedremo come il processo che abbiamo sviluppato ti aiuterà passo dopo passo a costruire la tua strategia d'investimento.

Quello che devi sapere è che il tuo Piano finanziario comprende 2 strategie complementari.

1. Una STRATEGIA DI PROTEZIONE per mettere in sicurezza tutto ciò che hai costruito, risparmiato o ereditato.

È una strategia necessaria per tutelare te stesso, i tuoi cari, i tuoi risparmi, il patrimonio immobiliare, il reddito.

Ti serve per creare una base di serenità finanziaria perché ha veramente poco senso pensare agli investimenti senza prima “assicurarsi” dagli imprevisti (lutti, infortuni, fallimenti, separazioni).

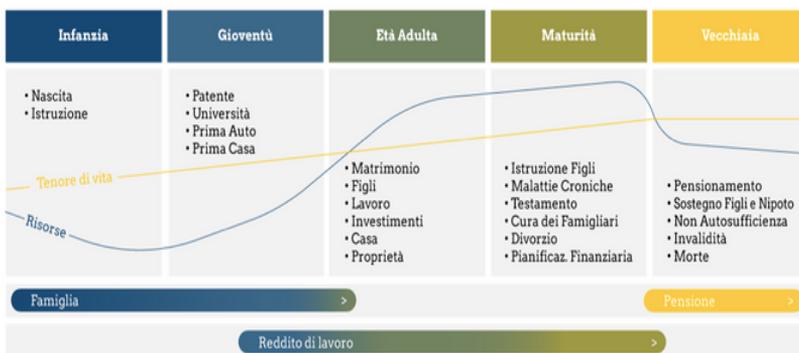
2. Una STRATEGIA DI CRESCITA per accrescere il capitale necessario a realizzare i tuoi progetti di vita.

In questo modo farai lavorare il denaro per acquistare una casa, mandare all’università i tuoi figli, viaggiare e ogni altro obiettivo che riterrai importante.

Insomma, una strategia d’investimento in base agli obiettivi che ci siamo dati e in funzione del tempo e dei rischi.

Questo tipo di approccio è possibile solo se si ha una visione d'insieme di quelli che saranno i tuoi bisogni durante tutta la tua vita.

Il tempo, come vedi, è la risorsa che accomuna tutti ed è ovvio che le scelte che fai oggi avranno un forte impatto sul tuo futuro.



Nel corso di questo affascinante viaggio, ti aiuteremo a mettere in atto le migliori strategie per:

- dividere il patrimonio aziendale da quello personale per evitare aggressioni di terzi;
- accumulare risorse sufficienti per ottenere una rendita e smettere di lavorare, indipendente dal diritto alla pensione;
- destinare parte del patrimonio a soggetti che non siano eredi legittimi, senza problemi giuridici;
- migliorare la gestione degli immobili per non eroderne il valore;
- scegliere la forma societaria migliore per ottimizzare l'efficienza fiscale;
- distribuire le risorse finanziarie in modo ottimale per proteggere il valore degli investimenti;
- analizzare i contratti assicurativi per non lasciare situazioni debitorie ai familiari in caso di premorienza;
- valutare la convenienza ad indebitarsi per fare investimenti o per gestire la liquidità.

La bella notizia è che c'è un modo per prepararsi al futuro che si chiama “pianificazione finanziaria”.

È il nostro lavoro e consiste nel programmare prima le cose da fare, avendo chiaro quali sono gli obiettivi, le risorse finanziarie necessarie e il tempo.

Per fare questo uniamo le nostre competenze finanziarie con quelle di professionisti esperti su temi fiscali, legali e immobiliari in un processo di scelte ragionate.

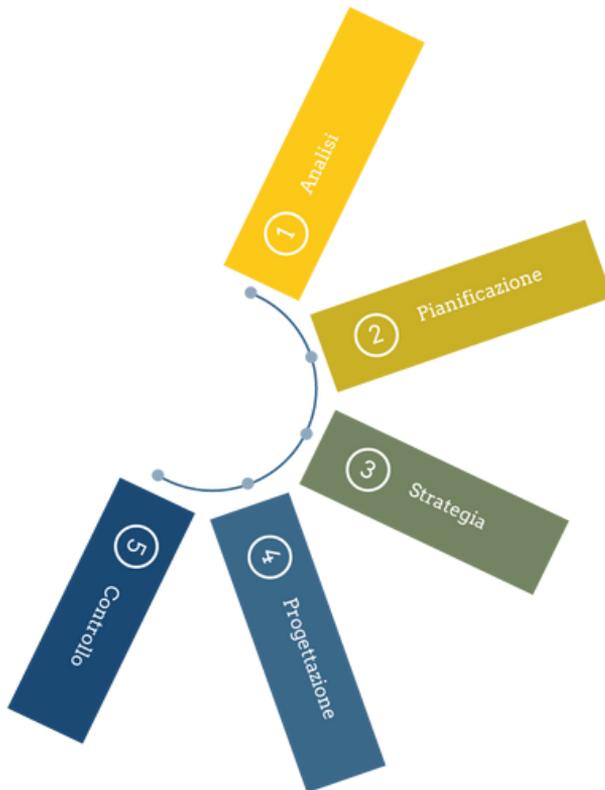
Questo non esclude il fatto che il tuo professionista di fiducia sia chiamato a esprimersi.

Anzi, dato che il tuo commercialista conosce molto bene la tua situazione reddituale, il suo supporto è determinante.

I nostri incontri

Ora, per aiutarti ad avere una visione completa dell'intero processo di consulenza abbiamo suddiviso il tempo che trascorreremo insieme in 5 fasi che comprendono regole e report dedicati.

Un vero e proprio protocollo da seguire per individuare e raggiungere i tuoi obiettivi finanziari.



Dopo la fase di pianificazione sono previsti dei report che saremo felici di consegnarti, anche se deciderai di non farti assistere da noi.

Lo facciamo perché siamo convinti dei benefici che, comunque, potrai trarne.

Ok, ora entriamo nel dettaglio.

Preferisco che ci capiamo subito su un aspetto.

Per impostare una strategia è fondamentale raccogliere ogni informazione possibile sulla composizione del tuo patrimonio, ma è altrettanto importante che tu, durante i nostri incontri, non “nasconda elementi rilevanti” che possano compromettere i piani.

In questa fase prenderemo in considerazione tutto il tuo patrimonio, sia finanziario, sia immobiliare, per creare una fotografia della situazione attuale e confrontarla con quella che desideri.

L'obiettivo è vedere quali sono le criticità che possono mettere in difficoltà economica te e la tua famiglia e quantificare le risorse che hai a disposizione per affrontare il futuro.

La nostra sarà una discussione privata e assolutamente confidenziale durante la quale ti chiederò una serie di documenti e informazioni delicate.

Informazioni dettagliate, perché nei dettagli si nascondono le criticità:

- > regime patrimoniale - stato civile
- > sintesi del patrimonio presso altri Istituti
- > reddito annuo
- > anni di contribuzione al sistema pensionistico
- > copia contratti assicurativi

In sostanza, per rispondere a domande come:

- quali sono le prestazioni di invalidità, inabilità, premorienza che hai maturato?

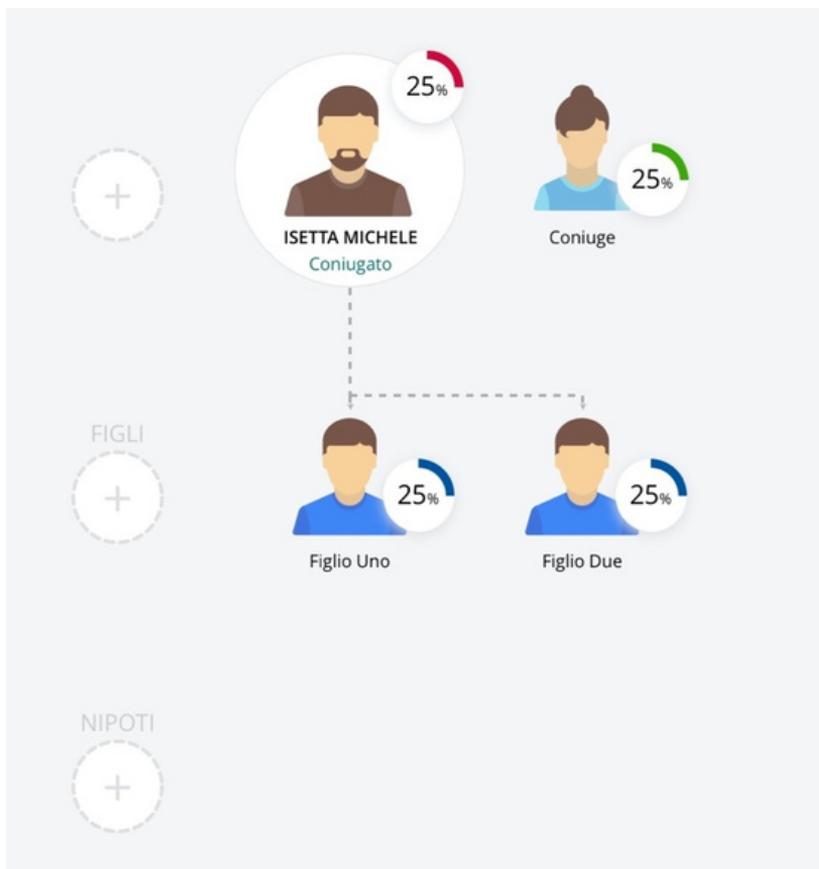
- quando andrai in pensione, quale sarà il gap rispetto al reddito?

- quant'è il reddito mancante - che devi garantire alla tua famiglia - in caso di premorienza?

- quali sono i rischi finanziari inutili che ti stai assumendo?

Dovremo creare una mappa delle relazioni familiari, una mappa della consistenza del patrimonio e una mappa dei rischi.

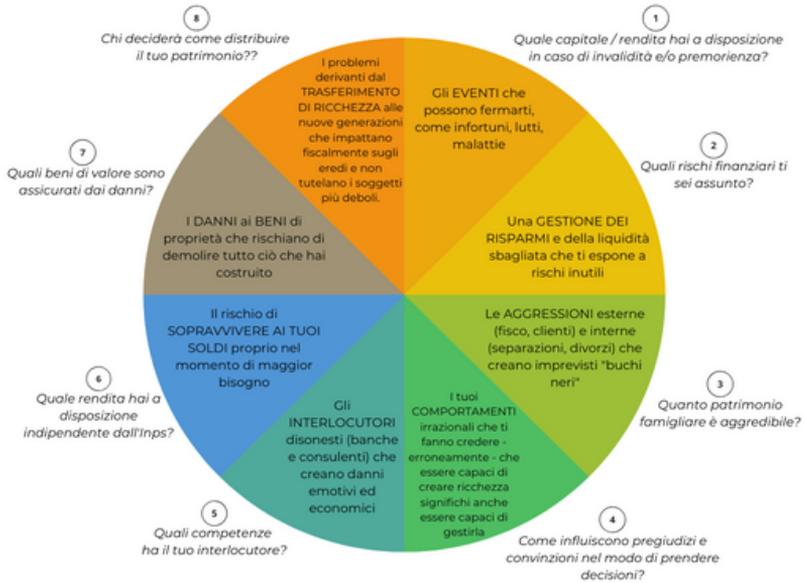
La mappa della famiglia



La mappa del patrimonio

SPF - Stato patrimoniale familiare		
ATTIVITA'		in sul patrimonio
LIQUIDITA'		
Conto CASA	€ 10.000,00	
Conto PERSONALE	€ 10.000,00	
Conto DITTA 1	€ 30.000,00	
Cassa	€ 10.000,00	
Carta prepagata	€ 8.000,00	
TOTALE	€ 70.000,00	9%
INVESTIMENTI FINANZIARI		
Riserva casa	€ 10.000,00	
istruzione figli	€ 10.000,00	
Fondo pensione 1	€ 10.000,00	
Fondo pensione 2	€ 10.000,00	
Fondo pensione 3	€ 10.000,00	
Fondo pensione 4	€ 10.000,00	
Riserva per investimenti	€ 10.000,00	
TOTALE	€ 300.000,00	22%
INVESTIMENTI IMMOBILIARI		
Controvalore prima casa	€ 300.000,00	
Controvalore seconda casa	€ 100.000,00	
---	€ 0,00	
TOTALE	€ 400.000,00	33%
AZIENDE		
Azienda valore netto	€ 500.000,00	
---	€ 0,00	
TOTALE	€ 500.000,00	36%
ALTRO		
Controvalore auto	€ 20.000,00	
Controvalore preziosi e oro	€ 10.000,00	
Controvalore opere d'arte	€ 10.000,00	
Quota 198 in azienda	€ 10.000,00	
Altro	€ 0,00	
TOTALE	€ 60.000,00	4%
TOTALE ATTIVITA'	€ 1.380.000,00	
PASSIVITA'		
DEBITI		
Mutuo prima casa (capitale residuo)	€ 10.000,00	
Mutuo altri immobili (capitale residuo)	€ 10.000,00	
Finanziamenti auto	€ 20.000,00	
Finanziamento azienda	€ 0,00	
Fido	€ 0,00	
---	€ 0,00	
TOTALE	€ 100.000,00	
PATRIMONIO NETTO	€ 1.250.000,00	

La mappa dei rischi



Inizieremo a introdurre 3 concetti fondamentali che ti accompagneranno da oggi in poi:

Progetto - Tempo - Rischio

cioè tutto quello che serve per rispondere alla domanda: “*dove metto i soldi*”?

Questa è una fase che ti obbliga a farti delle domande sui reali obiettivi della tua vita.

Fare un elenco dei progetti che vuoi realizzare nei prossimi 3 / 5 / 10 / 20 anni non è un esercizio di fantasia.

Ti aiuta a prendere coscienza delle cose importanti e di quelle necessarie per il tuo futuro.

Ti aiuta a non considerare il tuo denaro come una massa indistinta, perché, dietro ogni scelta, c'è sempre un progetto di vita.

Ti aiuta a pensare ai soldi non come a un fine (investiamo per guadagnare), ma come a un mezzo per realizzare cose molto concrete:

una pensione, un fondo di emergenza per gli imprevisti, il capitale necessario per far studiare i tuoi figli, ecc.

È un metodo poco conosciuto in Italia, ma all'estero è utilizzato e chiamato **Goal Based Investing**, che, tradotto, significa "investire per obiettivi".

Quale obiettivo vuoi realizzare prima di altri? In quanto tempo? Di quante risorse avrai bisogno?

A questo serve il denaro.

Non sottovalutare questa fase, perché suddividere il denaro in base all'utilizzo - con un orizzonte temporale e un rischio - è anche un ottimo antidoto per evitare le ansie dei mercati finanziari.

Per mettere ordine nelle priorità utilizzeremo uno schema a piramide come questo.



È un percorso semplice, ma non facile.

Un piano finanziario solido si costruisce con solide fondamenta, proteggendosi dai rischi emersi nella fase di analisi, per poi proseguire con la previdenza e gli investimenti.

In questa fase riceverai i report:

- GAP pensione – per quantificare l'integrazione alla pensione pubblica;
- LA PIRAMIDE delle priorità - per dare ordine agli obiettivi.

Il patrimonio di una famiglia può essere composto da immobili, partecipazioni societarie e investimenti ed è proprio la presenza di diversi elementi da tenere in considerazione che rende le scelte delicate.

Le soluzioni semplici e valide per tutti non esistono e nessun consulente può pretendere di essere preparato con la stessa profondità su temi diversi.

Per soddisfare le articolate esigenze del sistema “impresa-famiglia-patrimonio” si rendono necessarie delle forme collaborative tra professionisti capaci di offrire servizi integrati in una strategia condivisa.

Il dialogo con il tuo commercialista, notaio o avvocato di fiducia è prezioso.

Le informazioni che potremo scambiarsi sono la base per costruire la tua strategia.

Se preferisci non coinvolgerli, non preoccuparti, ti affiancheremo con altri professionisti.

Abbiamo costituito un team insieme a commercialisti, avvocati, notai e consulenti immobiliari, ognuno esperto in temi diversi e complementari, ma con un modello comune di regole per gestire e rendere chiare le informazioni.

In questa fase di collaborazione condivideremo 2 report utili a tutti:

- PROPERTIES - per tenere sotto controllo il valore delle quotazioni e la redditività degli immobili di tua proprietà;
- NEXT- per analizzare, prima dell'apertura di una successione, l'impatto fiscale e le quote di eredità.

Ci occuperemo di adottare tutte quelle misure per mettere in sicurezza il tuo patrimonio dai rischi che, se accadessero, renderebbero la tua vita molto difficile da vivere oggi.

Qui iniziano a prendere forma le soluzioni elaborate sulla base di tutto quello che ci siamo raccontati prima.

Per la parte extra-finanziaria - ad esempio la vendita di un immobile o la costituzione di un atto di destinazione - sarà sempre presente il professionista che ti ha seguito.

La parte finanziaria sarà gestita attraverso portafogli che si attengono a un preciso protocollo di investimento, per garantirti che siano sempre coerenti con il tuo profilo di rischio.

Per essere più precisi:

- > a ogni obiettivo corrisponderà il portafoglio più adatto;
- > a ogni portafoglio verrà assegnato un tempo e una quota di rischio.

Quello che devi sapere è che maggiore è il tempo che hai a disposizione, maggiore è il rischio che puoi permetterti per ottenere dei risultati.

Ma qui subentrerà anche una componente emotiva molto soggettiva, che dobbiamo valutare attentamente.

Una volta deciso lo scopo dell'investimento e il tempo per raggiungere l'obiettivo, tutti i portafogli seguiranno queste 3 regole:

1. diversificazione di strategie, di prodotti, di gestori e di aree geografiche;
2. utilizzo sia di fondi attivi sia di prodotti passivi (Etf);
3. controllo del rischio attraverso la stima della perdita massima potenziale misurata con il Var e il Drawdown.

Non preoccuparti se alcuni termini tecnici non fanno (giustamente) parte del tuo vocabolario consueto, te li renderemo comprensibili.

In questa fase riceverai i report:

- LA MATRICE delle tue esigenze;
- LA PIRAMIDE condivisa.

Il controllo consiste in incontri periodici, in base al modello di servizio che ti sarà illustrato durante il primo colloquio. L'obiettivo è quello di verificare che i tuoi progetti siano sempre sostenibili nel tempo.

Considerando **elementi esterni a te** - come le condizioni del mercato o l'evoluzione delle normative - ed **elementi interni** - come i cambiamenti della tua situazione lavorativa, lo stato di salute piuttosto che la composizione del nucleo familiare.

Non è raro trovarsi nelle condizioni di dividere il patrimonio o ridurre la liquidità per far fronte a spese di mantenimento o cause legali.

Così come allocare le nuove risorse dopo aver ricevuto un'eredità in immobili o in denaro.

In ogni caso, bisognerà sedersi a tavolino e pianificare nuovamente le scelte.

Di fronte alle oscillazioni dei mercati utilizzeremo la tecnica del ribilanciamento seguendo 2 semplici regole:

1. Un ribilanciamento annuo.

Partendo dal rischio complessivo che si intende mantenere nel tempo, rimoduliamo le varie categorie di investimento - spostando gli utili - per mantenere il rischio coerente con l'impostazione iniziale.

2. Un ribilanciamento a seguito di forti ribassi del mercato.

Dopo una percentuale di ribasso - mediamente del 15-20% - aumentiamo l'esposizione al rischio, per ricercare un maggior rendimento potenziale.

La fase del monitoraggio non ha un termine.

È un nostro dovere - come professionisti - assisterti nel tempo.

È un tuo diritto - come cliente - trovarci sempre.

È un nostro diritto - come professionisti - essere in disaccordo con te.

È un tuo dovere - come assistito - rispettare le nostre indicazioni.

A ogni incontro riceverai il report:

- MONITORAGGIO.

MODALITÀ DI COMUNICAZIONE

Durante il nostro rapporto professionale e dopo il tuo consenso, riceverai:

- una mail ogni sabato mattina con la newsletter "*PatrimoniProtetti*";
- una mail ogni qualvolta ci siano comunicazioni importanti;
- un invito a eventi tematici organizzati sul territorio;
- un messaggio su Whatsapp per comunicazioni urgenti.

All'apertura del servizio di conto corrente riceverai la guida dei servizi contenente:

- un elenco dei documenti inviati dalla banca;
- i numeri utili e le procedure per contattarci.

Nelle fasi di monitoraggio riceverai un report con:

- l'indicazione dei prodotti sottoscritti e il loro controvalore;
- la composizione del portafoglio suddiviso in base alle principali categorie di investimento, valute e rating;
- una scheda dove vengono riportate le proprietà immobiliari con indicazione del valore stimato e della quota di diritto (in base al [modello di servizio*](#) scelto).

MODALITÀ DI ASSISTENZA

Il servizio di assistenza, che ci impegniamo a soddisfare, è organizzato tramite:

- le segreterie presenti sul tuo territorio dal lunedì al venerdì: 8.30-13.00 / 14.30-17.30;
- le filiali di banca presenti sul tuo territorio dal lunedì al venerdì: 8.35-13.00;
- la nostra reperibilità telefonica in base al [modello di servizio*](#) scelto;
- gli incontri in ufficio o presso la tua abitazione/sede di lavoro e in base al [modello di servizio*](#) scelto.

*Per costruire la migliore relazione professionale, durante il nostro primo colloquio, ti proporrò un modello di servizio su 3 livelli.

Se hai domande, dubbi o necessità di qualunque tipo sul nostro metodo di lavoro, siamo qui per offrirti la miglior esperienza possibile.

Se vuoi, chiama

- Fulvia al 329 7357555

oppure

- Michele al 335 6041497

-

Ti aiuteremo con tutte le informazioni che ti serviranno a prendere le tue decisioni finanziarie.

Ti invitiamo inoltre a seguirci su:

www.patrimoniprotetti.it

t.me/patrimoniprotetti

www.facebook.com/patrimoniprotetti.it

