


 BANCA
mediolanum

PUBBLICITÀ

RISPARMI

Metodo e attitudine per una consulenza di qualità alla famiglia

La finanza è un mezzo per raggiungere obiettivi, che prima vanno individuati. Occorre poi adottare buone abitudini per far rendere il proprio risparmio al meglio

In un contesto di mercato complesso i risparmiatori sono disorientati principalmente per due motivi. Negli ultimi due decenni è crollato un punto di riferimento per gli italiani, ovvero i Titoli di Stato, e il mercato immobiliare è gravato dal peso delle tasse, costi di manutenzione e difficoltà di locazione. Inoltre i bisogni delle famiglie sono diventati più evoluti rispetto al passato. In questo nuovo contesto finanziario e sociale, solo una consulenza centrata sulle persone e sui loro progetti è in grado di creare valore.

Una montagna di liquidità

Le incertezze dei risparmiatori hanno contribuito a far crescere una montagna di liquidità, che ha raggiunto oltre 1.400 miliardi di euro (fonte: II° Edizione 2017 Bollettino Economico di Bankitalia). Secondo un'indagine Acri/Ipsos due italiani su tre non investono più i risparmi e preferiscono tenere i soldi sul conto corrente, pensando erroneamente in questo modo di proteggerli. La buona notizia è che le famiglie italiane stanno tornando a progettare. Secondo l'ultima "Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani", curata dal [Centro Einaudi](#) e Intesa SanPaolo, la propensione al risparmio delle famiglie italiane è aumentata all'11,8%, su livelli che non si vedevano dal 2001, sinonimo e sintomo di rinnovata fiducia.

Investire per qualcuno

Anche il contesto sociale è in continua evoluzione e le esigenze dei nostri padri sono diverse dalle nostre. Ad esempio si tende a far studiare i figli all'estero. Il bravo consulente deve saper portare il risparmiatore

ad adottare dei modi operandi efficienti e sistematici. In primis vanno individuati insieme al cliente obiettivi precisi, stimando le risorse che serviranno per raggiungerli in un arco temporale predefinito. In questo viene in aiuto la finanza comportamentale nel dare un nome agli obiettivi. Una scienza salita agli onori della cronaca con la vittoria quest'anno del Premio Nobel per l'Economia ottenuta da Richard Thaler, esponente di spicco dell'economia comportamentale. Non si investe in qualcosa ma per qualcosa, spesso per qualcuno. Dando una finalità ai propri obiettivi si tende a non sospendere il piano da costruire nel tempo, inoltre l'accumulo "con nome" genera pensieri positivi e getta le basi per il futuro della propria famiglia.

La consulenza che crea valore

Una volta individuati e stimati gli obiettivi, occorre adottare delle buone abitudini in campo finanziario che portano a far rendere il proprio risparmio al meglio con metodo e attitudine. Questi ultimi risiedono nei

Piani di Accumulo (PAC), che consentono di costruire un capitale nel lungo periodo anche con piccoli versamenti mensili. I PAC permettono di incrementare progressivamente l'esposizione ai mercati mediando nel tempo i prezzi d'acquisto. Questi strumenti prevedono anche automatismi che preservano dall'emozione del momento, che può far evaporare i vantaggi del rimanere investiti nel lungo periodo. Il valore di un investimento supera quindi il rapporto rendimento/costi e una buona consulenza permette ai risparmiatori di realizzare i propri progetti. In questo percorso si è affiancati da professionisti competenti: Banca Mediolanum può infatti contare su circa 4.300 Family Banker, di cui 489 Private Banker e Wealth Advisor.

Messaggio Pubblicitario.

Per i costi e i rischi connessi alla natura degli investimenti, consultare il Prospetto informativo e l'ulteriore documentazione d'offerta dei prodotti disponibile presso i Family Banker Office e sul sito di [bancamediolanum](#). Gli investimenti finanziari non offrono alcuna garanzia di restituzione del capitale né di rendimento minimo.

Dare un nome ai "cassetti" dei risparmi per i progetti di vita



Risparmiatori disorientati seduti su una montagna di liquidità

