

PER UN FUTURO SERENO

Ci vuole metodo e una buona guida

I depositi degli italiani valgono 1.143 miliardi. Il ruolo del consulente

Lorenzo Corti

■ La propensione al risparmio è ai massimi dal 2001 e vale l'11,8% del reddito disponibile. Lo dice l'ultima Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, realizzata dal [Centro Einaudi](#) con Banca Intesa. Peccato che non ci sia coerenza tra gli obiettivi a lungo termine e gli strumenti finanziari di medio o breve termine quando si tratta di accantonare una somma di denaro per il futuro.

Basti pensare alla montagna di liquidità che i risparmiatori non fanno fruttare: i depositi bancari valgono 1.143 miliardi di euro, quasi un terzo delle attività finanziarie detenute dalle famiglie italiane.

Un patrimonio che non contribuisce a soddisfare le esigenze delle persone i cui bisogni continuano a dilatarsi. Un esempio tra tutti è l'aspettativa di vita: oggi un uomo di 70 anni ha una speranza di vita media di altri 16 anni, cioè esigenze per ulteriori 16 anni. Non solo, secondo Richard Thaler (Nobel per l'Economia 2017) uno degli errori più frequenti è legato proprio all'inerzia: gli investitori tendono a replicare strategie adottate in passato nonostante non siano più coerenti con le nuove condizioni di mercato: e, con i tassi attuali, gli strumenti di liquidità non sono adeguati. I risparmiatori, in particolare quelli più giovani, devono predisporre un piano di risparmio coerente con le esigen-

ze che si manifesteranno nel corso del tempo e, per non farsi cogliere impreparati, è essenziale avere al proprio fianco un alleato: un consulente che aiuti il risparmiatore a mettere a fuoco i propri obiettivi. Il miglior modo per investire il proprio denaro è suddividerlo in diversi «cassetti», associando a ciascuno un progetto, un nome - l'università del figlio, la seconda casa - un *budget* da raggiungere e un orizzonte di riferimento. La finanza comportamentale, infatti, insegna che quando si investe per un obiettivo, meglio se legato a una persona, si cede meno facilmente alla tentazione di sospendere il piano finanziario predisposto per realizzarlo, con il rischio di compromettere il risultato dell'investimento.

«Da questo punto di vista, la disciplina è fondamentale», puntualizza Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum. «Un bravo consulente - spiega - guiderà i suoi clienti nella scelta di soluzioni che li aiutino a essere metodici, al riparo da potenziali errori dettati dalle emozioni, che si manifestano puntualmente a ogni correzione dei mercati. Il valore straordinario della consulenza sta proprio qui: potersi affidare a un professionista che ci aiuti a identificare correttamente i nostri obiettivi, a predisporre un piano finanziario coerente con gli stessi e a scegliere il metodo giusto, significa mettersi nelle condizioni di realizzarli».



Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum

