



3° EDIZIONE
**PATRIMONIA
SUMMIT**

SUNT
SERVANDA

2015

IL CICLO DI VITA FAMILIARE

Protezione del patrimonio e Successione

Dr.ssa Barbara La Marra

**“La preparazione culturale e
professionale dei consulenti finanziari”**

AGENDA

- **Il Contesto di Riferimento**
- **Il Ruolo di Assoreti Formazione**
- **La Pianificazione Finanziaria – Il Life-Event Approach**
- **La Pianificazione Successoria**
- **Il Ruolo del Consulente**
- **Il Ruolo di Assoreti**
- **Il connubio Consulente Competente – Investitore Consapevole**

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

La preparazione professionale degli operatori dell'industria italiana dei servizi finanziari ha assunto sempre più una fondamentale importanza anche in relazione ai **requisiti di competenza e conoscenza dettati dall'ESMA** in vista dell'entrata in vigore della MiFID 2:

- **elevata preparazione culturale** di base per approcciarsi alla professione
- **costante aggiornamento professionale**

IL RUOLO DI ASSORETI FORMAZIONE

Assoreti Formazione Studi e Ricerche (AFSR) nasce nel 2006 dalla pluriennale esperienza nel settore dell'intermediazione finanziaria di Assoreti **con l'intento di offrire ai principali protagonisti del mercato finanziario un ampio ventaglio di servizi al fine di accompagnarli in tutto il loro percorso di crescita professionale:**

- **formazione professionale**
- **ricerca scientifica**
- **indagini di mercato**
- **approfondimento dei temi di maggiore attualità del settore della distribuzione di prodotti e servizi bancari, finanziari e assicurativi**

IL RUOLO DI ASSORETI FORMAZIONE

AFSR offre soluzioni didattiche in aula e a distanza in grado di **accompagnare i consulenti finanziari** in tutto il loro **ciclo di vita professionale**.

I 5 STEP DELLA FORMAZIONE CONTINUA A 360° :

1. formazione culturale (percorsi di laurea specifici)
2. preparazione esame di iscrizione all'Albo PF
3. formazione professionale iniziale (es. iscrizione al RUI)
4. aggiornamento professionale obbligatorio (Ivass, Consob e Banca d'Italia)
5. percorsi formativi di alta specializzazione (Certificazioni EFPA).

OBIETTIVO



elevata preparazione, culturale e professionale

PER

fornire risposte efficaci agli **investitori** in tutto il loro **ciclo di vita familiare**

LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E SUCCESSORIA E IL CICLO DI VITA DEGLI INVESTITORI

AFSR eroga da tempo **svariati corsi**, sia in aula che *on-line*, anche in collaborazione con la *Luiss Business School*, in materia di **pianificazione finanziaria e successoria legata al ciclo di vita familiare degli investitori**, al fine di sensibilizzare i consulenti circa il loro fondamentale ruolo a supporto delle decisioni finanziarie che l'investitore dovrà prendere nell'arco della sua vita.



IL PROCESSO DI PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

La **pianificazione finanziaria** è un processo in continua evoluzione, che necessita di essere aggiustato ad ogni evento che:

- modifichi gli obiettivi futuri;
- impatti sulle risorse finanziarie;
- crei nuove esigenze per il cliente

e che può essere sintetizzato in cinque fasi:



LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

Il life event-approach

Un consulente, competente e preparato, deve essere in grado di accompagnare e supportare il proprio cliente al verificarsi di qualsiasi evento inaspettato.

Sebbene il numero di questi eventi possa essere pressoché illimitato, i seguenti 10 avvenimenti sono quelli ritenuti di solito più importanti:

1. Il matrimonio	6. La cura dei genitori anziani
2. La nascita di un figlio	7. La pensione
3. L'acquisto di un'abitazione	8. La morte del consorte
4. Il divorzio	9. La cessione della azienda
5. La malattia / la disabilità	10. I lasciti ereditari

IL LIFE-EVENT APPROACH

1. *Il matrimonio*

La maggior parte delle coppie investono mesi se non anni pianificando il giorno del matrimonio nei minimi dettagli; non dedicano purtroppo la stessa attenzione alla pianificazione finanziaria delle loro vite future.



Inoltre, se è difficile gestire i bisogni di un singolo individuo, a maggior ragione è problematico amministrare le esigenze di due persone.

Il ruolo del consulente:

- conoscere la storia finanziaria, le abitudini e gli obiettivi del futuro sposo/a, nonché la sua visione «finanziaria» del matrimonio;
- aiutare a far decidere la futura coppia su come gestire le loro finanze dopo il matrimonio (es. amministrazione unica o separata del denaro, ripartizione delle spese come il mutuo o le utenze relative al nuovo nucleo familiare).

IL LIFE-EVENT APPROACH

2. *La nascita di un figlio*

La nascita di un figlio cambia notevolmente l'equilibrio in una coppia non solo dal punto di vista affettivo ma anche finanziario.



Sebbene possa risultare inimmaginabile, alcuni studi affermano che **crescere un figlio fino alla maggiore età costa mediamente qualche centinaio di migliaia di euro**. Se nel calcolo si considerano anche le spese di istruzione ed il costo opportunità per i mancati salari percepiti durante quegli anni, la cifra può arrivare in casi limite anche al milione di euro.

Il ruolo del consulente:

- riesaminare i programmi finanziari e gli obiettivi della famiglia di breve e lungo termine inclusa la pianificazione per l'educazione dei figli;
- rivisitare gli eventuali contratti di assicurazione in essere;
- predisporre un testamento a tutela del nuovo arrivato.

IL LIFE-EVENT APPROACH

3. L'acquisto di un'abitazione

L'acquisto dell'abitazione rappresenta di solito il più grande che il cliente si trova a dover effettuare nel corso della sua vita.



Proprio per questo motivo **il ruolo del consulente** è fondamentale per:

- verificare che l'abitazione che il cliente intende acquistare rientri nei suoi obiettivi e nei suoi vincoli di spesa;
- aiutare il cliente a capire quali possono essere i possibili benefici sul fronte fiscale;
- aiutare il cliente nella fase successiva all'acquisto (es. aggiornamento anagrafiche dei contratti);
- prospettare al cliente possibili soluzioni per fronteggiare eventuali eventi negativi che potrebbero verificarsi (es. perdita lavoro e conseguente impossibilità di onorare la rata del mutuo).

IL LIFE-EVENT APPROACH

4. *Il divorzio*

Alcune statistiche suggeriscono che oltre un terzo dei primi matrimoni termina con il divorzio.

Spesso il divorzio è dovuto a problemi di natura economica; esso tuttavia genera ulteriori inconvenienti di tipo finanziario a seguito della riduzione delle entrate e dell'aumento delle spese.



Per tale motivo in questo caso il consulente dovrebbe appoggiarsi a figure specializzate (avvocati) soprattutto nella fase della divisione dei beni (e dei debiti) al fine di evitare ulteriori attriti fra i consorti e ridurre il costo delle cause legali.

IL LIFE-EVENT APPROACH

5. *La malattia / la disabilità*

Nel corso della vita il cliente può dover far fronte a situazioni di malattia: impatti di tipo emotivo e finanziario.



Il ruolo del consulente:

- aiutare il cliente a gestire il lato finanziario della situazione prima che questa si verifichi (ad esempio con la stipula di opportune polizze);
- trovare fonti alternative con cui finanziare le cure (liquidazione polizze);
- cercare di beneficiare di deduzioni fiscali.
- Se non sono state messe in atto azioni preventive a copertura di tale evento:
- riesaminare i bisogni e gli obiettivi alla luce delle future spese legate alle cure e alla riabilitazione, nonché delle potenziali minori entrate dovute a tale evento.

IL LIFE-EVENT APPROACH

6. *La cura dei genitori anziani*

Sebbene possa sembrare una situazione marginale l'analisi della situazione finanziaria dei propri genitori e conseguentemente una pianificazione adeguata in linea con i loro bisogni futuri in caso di necessità rappresentano degli elementi fondamentali.



Il ruolo del consulente:

- malgrado l'età (e quindi il premio elevato), dovrebbe essere valutata l'ipotesi di stipulare assicurazioni di tipo Long Term Care (LTC), visto che il supporto statale ad oggi non è più sufficiente;
- aiutare il proprio cliente a gestire/preservare l'eventuale patrimonio (immobiliare e non) dei genitori, riducendo eventuali conflitti fra eredi che potrebbero sorgere in futuro.

IL LIFE-EVENT APPROACH

7. *La pensione*

Buona parte delle persone che cessano di lavorare per andare in pensione vivono questa nuova fase come un momento fortemente negativo nella loro vita, sia da un punto di vista psicologico che finanziario.



Per cercare di affrontare questa fase in maniera serena (almeno da un punto di vista finanziario), **il consulente dovrebbe:**

aiutare il suo cliente ad accantonare risorse sufficienti nel corso della sua vita lavorativa, per garantirgli un tenore di vita adeguato per tutto l'arco della vita (es. creazione di un fondo di emergenza, forme previdenziali integrative).

IL LIFE-EVENT APPROACH

8. *La morte del consorte*

La morte del consorte, oltre ad avere certamente impatti di tipo emotivo, ha ripercussioni anche di tipo finanziario (es. cessazione di flussi in entrata, presenza di un testamento, ...).

Il ruolo del consulente in questa delicata fase di transizione:

- aiutare il consorte ancora in vita supportandolo/a negli adempimenti formali (es. variazioni nei contratti);
- gestire la ripartizione dell'eredità;
- minimizzare l'impatto fiscale.

Occorre infine rivedere se i bisogni finanziari sono variati a seguito della dipartita del consorte.



IL LIFE-EVENT APPROACH

9. La cessione dell'azienda

L'importanza di questa tipologia di eventi è particolarmente elevata soprattutto nel caso di cessione a soggetti terzi (e quindi non membri della famiglia) di imprese familiari.



Il ruolo del consulente varia in funzione che la vendita riguardi un'impresa individuale oppure una società nella quale sono coinvolti più membri di una famiglia. In quest'ultimo caso il consulente deve:

- analizzare in che modo i soggetti coinvolti nella cessione sono legati all'azienda, quali sono le attese che ciascun attore coinvolto si aspetta dalla vendita e le possibili ripercussioni della cessione nella vita privata e professionale di ciascuna persona coinvolta;
- riesaminare i nuovi obiettivi del cliente (ex imprenditore), nella revisione del piano finanziario originario (o la redazione di un piano ex novo).

IL LIFE-EVENT APPROACH

10. I lasciti ereditari

L'arrivo di lasciti ereditari o di somme di denaro inattese (es. vincita alla lotteria) può aiutare certamente il cliente a raggiungere obiettivi fissati in precedenza o a cogliere nuove opportunità che prima erano al di fuori della sua portata.



Il ruolo del consulente:

- riesaminare gli obiettivi nella revisione del piano finanziario originario se tali somme non erano già state considerate in precedenza da parte del cliente;
- fornire consulenza di tipo fiscale, al fine di minimizzare i costi di tipo successorio.

LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

La pianificazione successoria (*planning* successorio) consiste nel programmare anticipatamente la trasmissione del patrimonio agli eredi in modo alternativo rispetto al tradizionale trasferimento ereditario. In altre parole, è un'attività motivata dal desiderio del disponente di sistemare il proprio patrimonio in vista della successione mediante atti compiuti in anticipo rispetto all'evento morte e con strumenti diversi dal testamento.

Tale pianificazione, consente di:

- beneficiare di vantaggi fiscali;
- superare i vincoli civilistici relativi alla successione in termini di beneficiari designati;
- superare i problemi legati al passaggio generazionale nella gestione delle aziende.

PERCHE' LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

- Ragioni fiscali**

Evitare che il patrimonio che si è faticosamente costruito negli anni sia intaccato da importanti prelievi fiscali.
- Ragioni familiari**

Evitare che il patrimonio sia fonte di dissidi familiari in fase di successione o che l'interesse di qualche erede sia pregiudicato.
- Ragioni giuridiche**

Destinare una parte del patrimonio in via preferenziale a soggetti che non siano eredi legittimi senza problemi giuridici.
- Ragioni contrattuali**

Evitare che gli eredi siano impossibilitati per anni ad accedere al patrimonio a causa di azioni poste in essere dai creditori.
- Ragioni economiche**

Gestire anticipatamente le variazioni di valore che i beni del patrimonio (immobili, attività finanziarie, etc.) potrebbero subire negli anni per effetto dell'inerzia o della disinformazione.

IL RUOLO DEL CONSULENTE

I processi di **pianificazione finanziaria e successoria** ricoprono dunque un ruolo essenziale per gestire ognuno degli eventi esaminati.

Il ruolo del consulente è fondamentale per aiutare il cliente a:

- aumentare consapevolezza circa l'importanza della pianificazione;
- evitare di procrastinare gli investimenti;
- definire *a priori* l'ammontare di risparmio ottimale;
- comprendere l'importanza degli strumenti finanziari (es. le polizze, la trasmissione patrimoniale alternativa al trasferimento ereditario legittimo) in grado di tutelare il patrimonio a seguito di eventi che si possono verificare durante il proprio ciclo di vita;
- rendersi conto di non essere né invincibili, né immortali!



Ecco perché è indispensabile un'adeguata e continua preparazione in materia!

IL RUOLO DI ASSORETI

Nell'ambito delle iniziative volte a diffondere e a valorizzare la professione del promotore finanziario fin dalla sua **preparazione culturale**, l'Assoreti ha portato avanti un progetto finalizzato all'istituzione di un **percorso di laurea specificatamente dedicato al «consulente finanziario delle Reti»**, affinché il **consulente** sia un **membro di una *élite sociale***, dotato di quelle conoscenze e competenze, che gli consentano di svolgere con consapevolezza il ruolo sociale che il sistema gli attribuisce e che i risparmiatori gli riconoscono sempre di più.

Tale progetto è sfociato nelle **Convenzioni con due importanti Università italiane**: l'Università degli Studi di Roma «Tor Vergata» e l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

CONVENZIONE ASSORETI UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI ROMA «TOR VERGATA»

La Convenzione ha una durata biennale ed è già attiva dal corrente anno accademico.

Prevede l'istituzione di un percorso di **24 crediti formativi da conseguire all'interno del biennio di specializzazione del Corso di Laurea magistrale in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari**, così suddivisi:

- esame di «Modelli e tecniche di Gestione dei Rischi» (6 crediti);
- esame di «Portfolio Management» (9 crediti);
- esame di «Finanza comportamentale» (3 crediti);
- tirocinio formativo (6 crediti) presso la sede o le dipendenze degli intermediari Associati ad Assoreti.

Gli stage avranno una durata variabile fra i 4 e i 6 mesi con un minimo di 150 ore. Il tirocinante sarà sotto la supervisione di un *tutor* e potrà beneficiare di un **rimborso spese** di 500 euro mensili.

Sono previste inoltre **5 borse di studio annuali** per gli studenti più meritevoli.

CONVENZIONE ASSORETI UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE MILANO

Una Convenzione analoga a quella con l'Università Tor Vergata di Roma è stata stipulata anche con l'Università Cattolica di Milano, anch'essa in vigore già a partire dal corrente anno accademico.

Il percorso di studi sarà incardinato nel corso di laurea magistrale in «Management per l'impresa» della Facoltà di Economia e gli esami caratterizzanti il percorso saranno: Economia degli intermediari finanziari (8 crediti) ed Economia delle aziende di credito (8 crediti).

Anche in questo caso è previsto un periodo di **tirocinio formativo (8 crediti), della durata variabile da 4 a 6 mesi** presso le Società aderenti ad Assoreti che partecipano all'iniziativa, un **rimborso spese** per ogni tirocinante pari ad euro 500 mensili e **5 borse di studio annuali** per gli studenti più meritevoli del percorso di studio in oggetto.

CONSULENTE COMPETENTE - INVESTITORE CONSAPEVOLE

La stipula delle Convenzioni dimostra chiaramente come l'industria abbia spontaneamente individuato i momenti essenziali della propria crescita **nell'elevazione culturale e nella formazione sul campo del capitale umano**, specie delle nuove leve.

Alla crescita professionale e culturale del consulente si deve accompagnare però anche l'educazione finanziaria del cliente.

Il consulente non può e non deve sostituirsi al cliente; deve aiutarlo ad individuare le operazioni più consone, fargli comprendere i rischi e le opportunità in relazione alle sue specifiche esigenze, alla sua propensione al rischio, alla sua tolleranza alle perdite.

Un investitore “educato” è un investitore migliore!



3° EDIZIONE

PATRIMONIA SUMMIT

SUNT
SERVANDA

2015

IL CICLO DI VITA FAMILIARE

Protezione del patrimonio e Successione



Grazie per l'attenzione