

Come evitare i rischi nei momenti difficili e garantirsi un adeguato tenore di vita anche nella terza età

# La salvaguardia del risparmio è l'unica garanzia per il futuro

Quando si devono decidere gli investimenti il consulente globale è un punto di riferimento essenziale per il risparmiatore

Il consulente finanziario, se si vuole semplificare e chiarire il suo ruolo e la sua figura, può essere opportunamente considerato il medico del risparmio. Il promotore finanziario, infatti, rappresenta, per la famiglia, per il risparmiatore, un punto di riferimento importante, essenziale. È colui che esamina la situazione economica, che analizza il quadro patrimoniale del proprio cliente, che ne identifica le necessità, che ne indirizza le scelte. Accade inevitabilmente che nei momenti più difficili si avverta la necessità di avere al proprio fianco una guida capace, professionalmente preparata. Per rimanere al paragone sanitario guardiamo cosa sta accadendo nelle aree colpite dal maremoto. Il lavoro dei medici assume un valore che supera il pur gravoso impegno della loro missione. L'emergenza li porta a dover gestire quello che in condizioni normali sarebbe anche solo difficile immaginare. Tuttavia la loro dedizione non viene meno. Vale lo stesso per i consulenti finanziari. In un momento in cui il mercato è disorientato, ha subito scossoni e maremoti di ogni genere, per i risparmiatori diventa indispensabile poter avere un professionista del risparmio che sappia guidarli con sicurezza, un professionista che ha alle spalle un'azienda in grado di prepararlo, di formarlo e soprattutto di non abbandonarlo

## GLI ANNI IN PIÙ CONQUISTATI ALLA VITA DEVONO ESSERE UN PIACERE NON UN PROBLEMA

### Vivere più a lungo e vivere bene

Assicurati si vince. Si vince contro il rischio buono con cui l'uomo deve convivere: la longevità.

Nell'ultimo secolo, pur in mancanza di scoperte scientifiche che hanno riguardato direttamente la longevità, la vita media è pressoché raddoppiata. Un rapporto dell'Onu conferma che in questo nuovo secolo tale dato potrebbe raddoppiare ancora. Così, la stessa persona che, nata all'inizio del Novecento, aveva un'attesa di vita di circa quarant'anni, nata in questo secolo potrebbe averla di circa 160. Sembra un paradosso, ma è proprio così. Tuttavia, l'uomo fa fatica a comprendere il mondo in cui vive, a confrontarsi con lo



stesso e ad adeguarsi. Il «rischio» di longevità è sicuramente un rischio buono, ma contro il quale bisogna assicurarsi.

Lo spaccato Italia evidenzia come, già oggi, i bambini, i minorenni, siano poco di più di 8 milioni, contro i quasi 15 milioni di ultra sessantacinquenni. Di questo bisognerebbe prendere atto. Come bisogna tener conto che sempre più persone vivono più a lungo. Insomma, nel 2050 ci saranno molti più anziani che giovani. Così stando le cose, il rischio buono, quello della longevità, è sopportabile? Confrontandosi con tutti questi numeri ci si accorge di non poter più rimandare nel tempo le scelte previdenziali, se vogliamo garantirci nella vecchiaia una esistenza adeguata e tranquilla. Assicurati si vince, assicurati contro il rischio buono della longevità, perché vivere a lungo non debba diventare un problema.

nel mare in tempesta.

Ci sono, però, delle priorità che non possono essere trascurate. Nel settore della corretta gestione del risparmio, oggi, tale priorità ha un nome ben preciso: previdenza. In campo medico la prevenzione è attuabile attraverso le vaccinazioni, però è impensabile potervi ricorrere per scongiurare

ogni minimo rischio. Per il rischio appendicite, per esempio, basta la consapevolezza che con un semplice intervento chirurgico il problema si risolve.

Diverso è il caso di altre malattie anche più importanti, per le quali la vaccinazione è addirittura obbligatoria, contro le quali bisogna tutelarsi in anticipo.

Anche nella gestione del proprio risparmio bisognerebbe adottare lo stesso principio: saper individuare quali sono le priorità, quali sono le malattie contro cui vaccinarsi. La situazione del sistema previdenziale, in particolare in Italia, è allarmante. Come dovrebbe comportarsi in questo contesto un promotore finanziario? Un consulente del risparmio? Un promotore finanziario non può obbligare una famiglia a vaccinarsi contro quello che rischia di diventare un problema sociale: l'incapacità di mantenere nel tempo il proprio tenore di vita. Tuttavia il compito di ciascuno di loro, di ogni medico del risparmio, è proprio quello di farsi carico del destino dei propri clienti. La vaccinazione obbligatoria, in questo caso la previdenza pubblica, non è più sufficiente, non dà più garanzie. Chi ha la consapevolezza di tutto ciò, non può non intervenire. Un medico del risparmio deve essere in grado di guidare le scelte dei propri clienti, indirizzandone le risorse verso quelle priorità per le quali il tempo di intervento è davvero molto limitato. Bisogna essere consapevoli che nel campo previdenziale un errore oggi non può essere corretto domani.

## IL BOOM DI PIAZZA AFFARI NON È STATO PERCEPITO DAI RISPARMIATORI

### Record della Borsa italiana nel 2004 (+15%)

Una recente ricerca di Swg ha evidenziato come la maggior parte dei risparmiatori ritenga che la borsa italiana nel 2004 sia cresciuta molto di meno di quanto abbia in realtà fatto.

È una ricerca interessante che evidenzia come per la maggioranza dei risparmiatori il percepito sia molto differente dalla realtà. Una prima considerazione è relativa ai dati di fatto: l'Italia nel 2004 è stato uno dei mercati sviluppati migliori di Europa (+15% cui si devono aggiungere i dividendi), ma tutti i mercati azionari hanno avuto un anno positivo, mettendo a segno un consistente rialzo.

L'indice globale Morgan Stanley è cresciuto in valuta locale del 13%, ma alcuni mercati minori si sono rivalutati di oltre il 100%. Gli Stati Uniti sono cresciuti del 10% circa, anche se per l'investitore europeo la maggior parte (8%) del rialzo è stato eroso dalla valuta.

Le ragioni del rialzo sono da attribuire alla continua crescita dell'economia mondiale e del lento ritorno delle valutazioni borsistiche verso livelli più «normali». È interessante come il primo motore della ripresa, la crescita economica, sia proprio quello che, essendo debole in Italia (1,4%) rispetto al resto del mondo (oltre il 4%) è la probabile



causa dell'errata percezione dei risparmiatori italiani.

Il problema che affligge i risparmiatori è noto da tempo ed è legato alla tendenza di ogni individuo a prestare particolare attenzione agli eventi recenti (per esempio alla flessione dell'inizio millennio e non al trend di lungo periodo), e alle notizie che confermano l'opinione prevalente, non a quelle che preannunciano cambiamenti di tendenza. Se è insito nella natura umana essere influenzati dalle notizie più negative, è invece più interessante il suggerimento che spesso viene dato per combattere l'ignoranza sul reale andamento dei mercati finanziari. Spesso si suggerisce infatti di in-

formarsi maggiormente nella convinzione che un maggiore numero di dati disponibili si traduca poi in maggiori informazioni per l'investitore.

Questo ci rende però vittime di un'altra debolezza: l'illusione della conoscenza.

Un investitore informato avrebbe visto che i mercati erano saliti, e quindi? Doveva investire nella speranza che il movimento rialzista continuasse o avrebbe dovuto non investire perché il rialzo c'era già stato (in fondo il mercato italiano si è raddoppiato rispetto al minimo del 2002). Una maggiore mole di dati sicuramente dà una maggiore impressione di conoscere, ma non risolve il problema alla base. In realtà il problema è totalmente diverso: le informazioni utili sono quelle che permettono di raggiungere gli obiettivi e questi obiettivi per i risparmiatori, che non hanno desiderio di «fare da sé», perché hanno capito che è un'attività che richiede nervi saldi e un impegno rilevante e continuo, hanno poco a che vedere con quanto il mercato ha fatto nell'anno.

L'informazione chiave è «conoscere se stessi», le proprie necessità e i propri obiettivi, e pianificare un piano di risparmio che permetta di raggiungere gli obiettivi a scadenza.

Giovanni Bagioti

**Servizio clienti**  
CHIAMATA GRATUITA  
**NUMERO VERDE**  
**800-107.107**  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di  
**Roberto Scippa**  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto:roberto.scippa@mediolanum.it)

Selezione e Reclutamento  
tel. 02-90492778