

**Perché serve pianificare:  
i 10 grafici da far vedere al cliente**

## Pianificare è difficile.

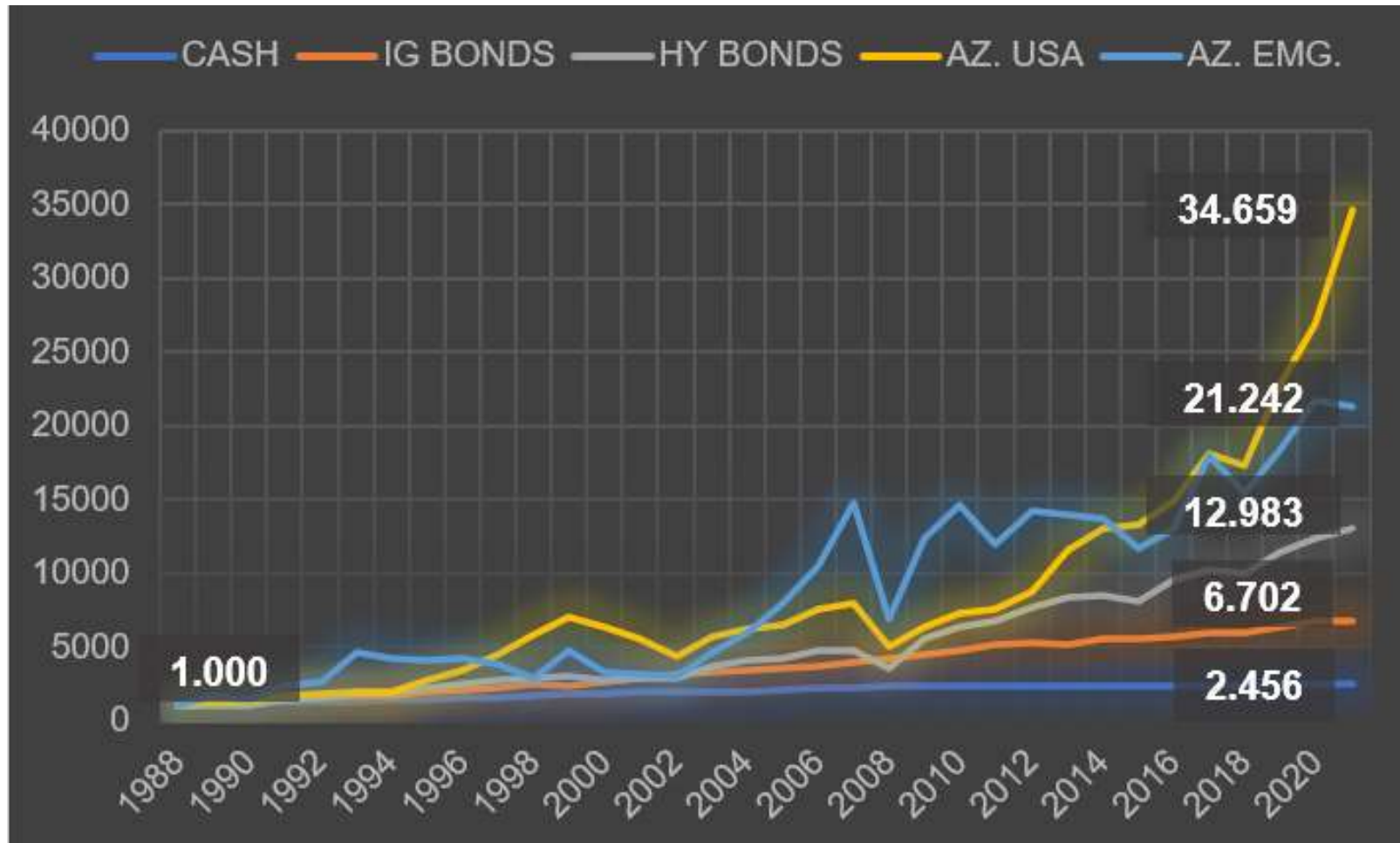
Pianificare è un processo non istintivo per la maggior parte degli individui, perché **impone di rivedere le scelte di consumo**, di rinunciare alla spesa immediata a beneficio di una spesa differita.

In altre parole, l'attività di pianificazione è inibita e ostacolata da molte gabbie mentali ed emotive (i cosiddetti «biases» descritti dalla finanza comportamentale).

Per agevolare l'attivazione del processo, **è necessario semplificare** e focalizzare l'attenzione (anche visiva) su alcuni aspetti, concetti, bisogni, scenari su cui il cliente non ha sempre piena consapevolezza.

Ecco perché ti proponiamo – senza pretesa di esaustività – 10 grafici che rappresentano 10 elementi di riflessione da condividere con il cliente.

## Grafico 1: dov'è il valore, negli ultimi 30 anni



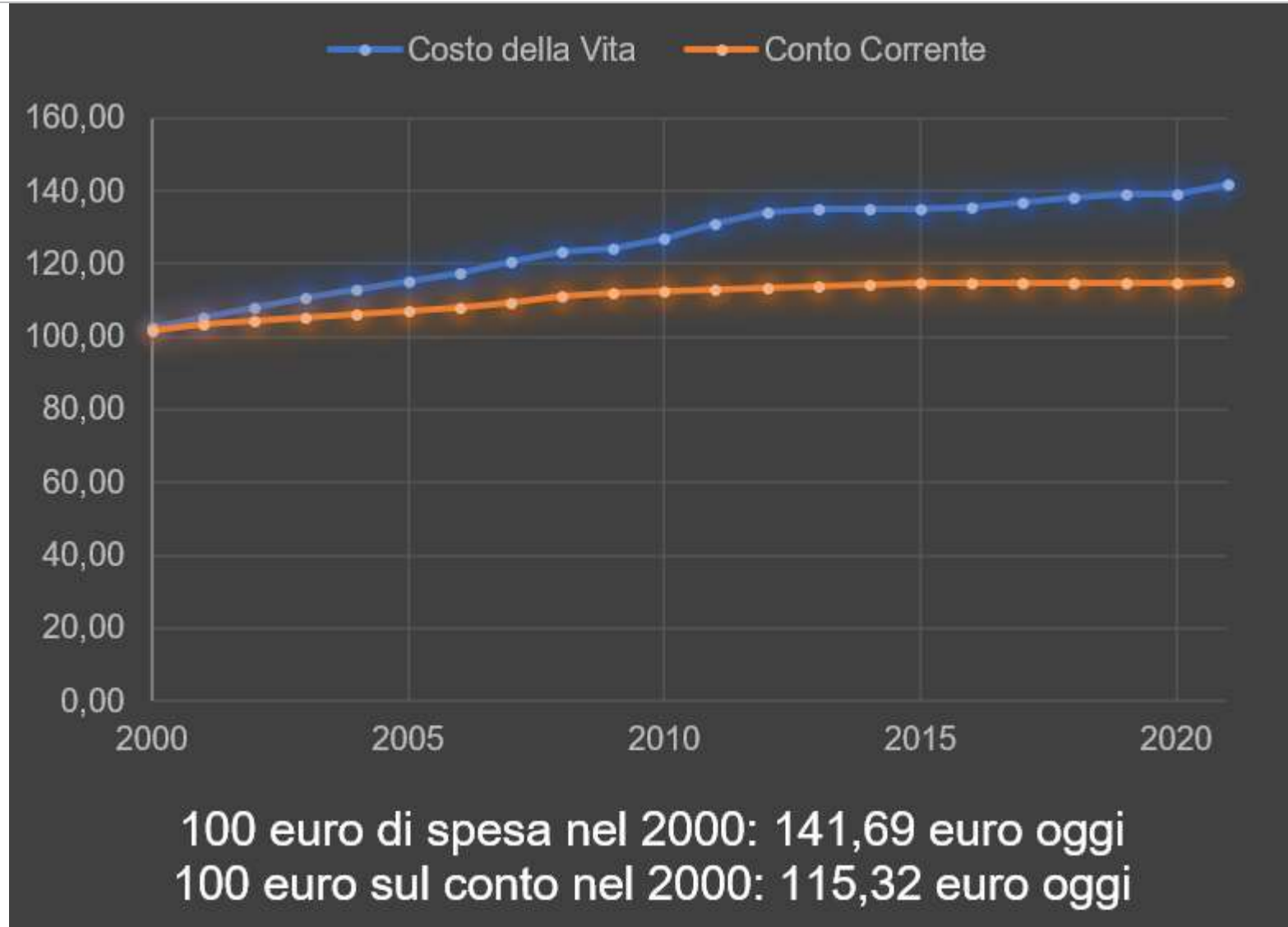
Elaborazione Ecomatica su dati vari: Cash (tasso medio di cc), obbligazioni Inv.Grade (Barclays Aggr.Bond index), obbligazioni High Yield (BofA HY index), az. USA (SP500 index), az. Emergente (MSCI EM index). Dati al 31/12/2021

- Il rendimento reale prodotto dai mercati finanziari non è certo, ma è «statisticabile». **Le attività che oscillano di più sono anche quelle con il più alto premio per il rischio.** Per questo è fondamentale definire il tempo a disposizione per ciascun investimento e scegliere, di conseguenza, ciò che ha più probabilità di generare valore.
- La volatilità è un ingrediente ineliminabile del processo di investimento. Sa essere molto sgradevole e spesso arriva in modo inaspettato, tuttavia è sempre e comunque un fenomeno congiunturale e non strutturale. Il tempo la addormenta, **il tempo è il sonnifero della volatilità!**
- La liquidità è un bene molto prezioso per soddisfare le spese programmate a breve termine, ma diventa dannosa se la si utilizza in modo distorto: **depositi e conti correnti non sono un investimento.**

## Grafico 2: quanto costa non investire

INFL. CPI	TASSO% CC	anno
1,90%	0,30%	2021
-0,15%	0,03%	2020
0,61%	0,04%	2019
1,09%	0,05%	2018
0,90%	0,07%	2017
0,49%	0,12%	2016
0,09%	0,20%	2015
0,00%	0,34%	2014
0,66%	0,47%	2013
2,31%	0,53%	2012
3,29%	0,49%	2011
1,88%	0,30%	2010
1,02%	0,53%	2009
2,24%	1,74%	2008
2,61%	1,44%	2007
1,87%	0,95%	2006
1,99%	0,71%	2005
2,03%	0,68%	2004
2,50%	0,81%	2003
2,83%	1,26%	2002
2,37%	1,71%	2001
2,70%	1,56%	2000
1,60%	0,65%	media

Elaborazione Ecomatica su dati ISTAT e Bankitalia, 2022



- L'inflazione è una tassa subdola: non si vede ma c'è ed è dannosa soprattutto per i percettori di un reddito fisso. **Si può perdere anche...guadagnando!**
- In Italia, negli ultimi 20 anni l'inflazione ha eroso buona parte del reddito. **Chi ha optato per la «sicurezza» della liquidità, ha ottenuto un rendimento reale negativo**, insufficiente a mantenere inalterato il potere d'acquisto. Dopo 20 anni 100 euro sono diventati 115, contro 142 necessari a comprare gli stessi bene: fa il **18,61% di perdita reale** (al netto dei costi applicati sui conti correnti, non considerati).
- L'inflazione **non è uguale per tutti**. La tipologia di reddito, di stile di vita, di abitudini, rendono difficile una generalizzazione. Con il supporto di un professionista, è importante valutare questi aspetti ed inserire, laddove necessario, strumenti finanziari in grado di proteggere il potere d'acquisto reale meglio di quanto possano fare conti correnti e depositi.

RESILIENZA: «capacità di assorbire un urto senza rompersi, di affrontare e superare un evento traumatico» (Indice S&P500, elaborazione dati Ecomatica)

DISCESA	QUANDO	RISALITA	QUANDO	TEMPI DI RECUPERO
64,22%	1929 – 1932	200,1%	1933 – 1936	4 ANNI
35,03%	1937	57,81%	1938 – 1943	6 ANNI
37,25%	1973 – 1974	69,91%	1975 – 1976	2 ANNI
37,61%	2000 – 2002	73,32%	2003 – 2006	4 ANNI
37%	2008	72,35%	2009 – 2012	4 ANNI
-33,68%	2020	60,08%	2020	5 MESI

- La resilienza (**i mercati si piegano ma non si spezzano**) è una caratteristica statisticamente dimostrabile: l'economia si muove per cicli e la stessa cosa accade in finanza, dove alle fasi di discesa (anche marcata) fanno sempre seguito fasi di recupero e di nuova crescita.
- **La resilienza è una peculiarità degli investimenti diversificati, non degli investimenti in singoli titoli** o settori: in quest'ultimo caso, infatti, esiste la possibilità che eventi particolari possano anche azzerare il valore dell'investimento. **La diversificazione pertanto è la profilassi contro il rischio potenzialmente più nocivo.**
- Storicamente, **le fasi di crescita e di espansione sono più frequenti e prolungate rispetto alle fasi di recessione**: l'investimento nell'economia reale, nel corretto orizzonte temporale, premia. Ogni caduta è un'opportunità. Questo si è rivelato ancora più emblematico nel 2020, dove i tempi di recupero si sono accorciati come mai prima (5 mesi)





Performance minime a massime per orizzonte temporale, indice MSCI World \$, elaborazione dati Ecomatica (serie storica 1970-2021)

ORIZZONTE TEMPORALE	% RENDIMENTI POSITIVI
1 ANNO	73%
3 ANNI	83%
5 ANNI	88%
7 ANNI	93%
10 ANNI	94%
15 ANNI	99%
20 ANNI	100%

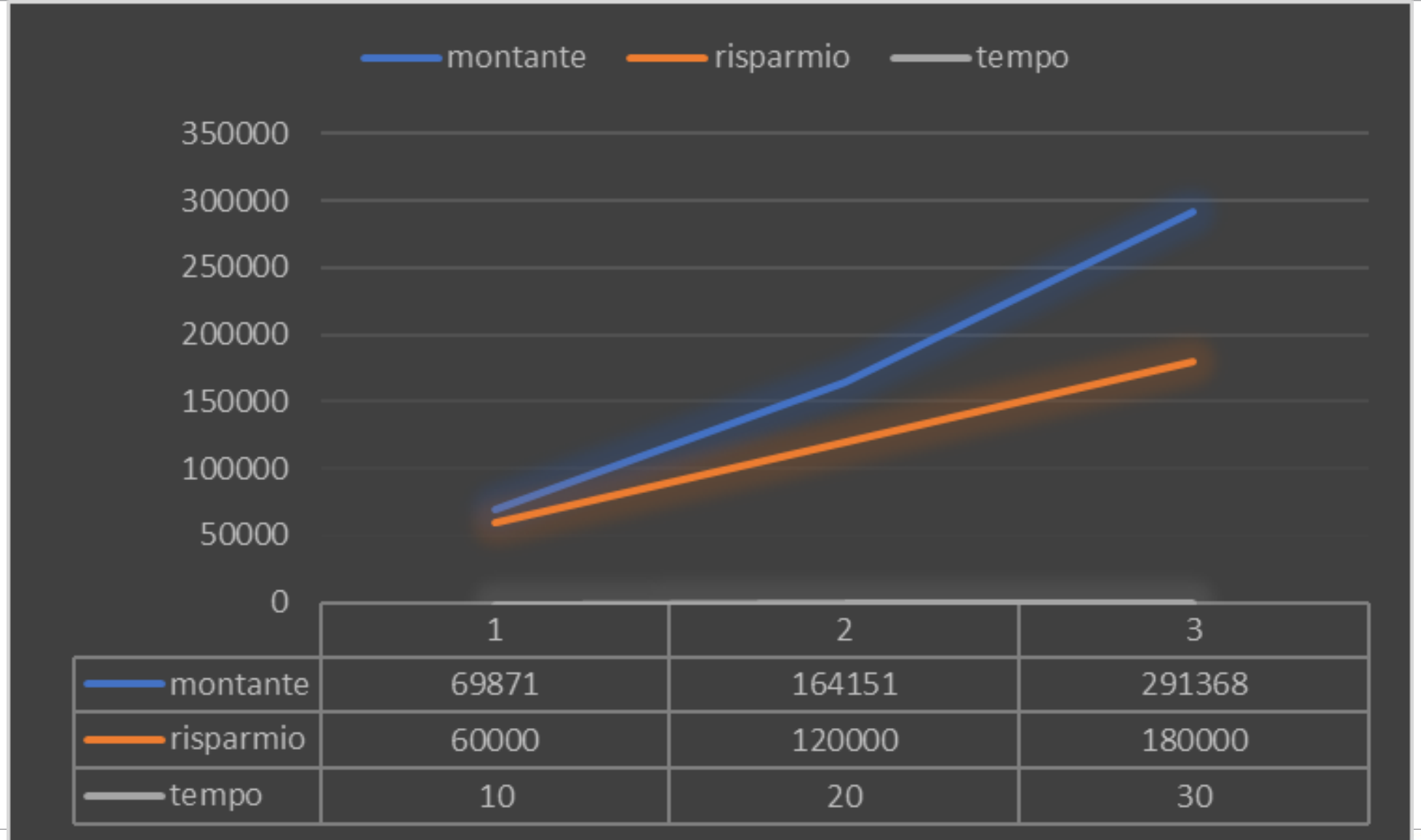
Percentuale di rendimenti positivi per orizzonte temporale, indice S&P500, fonte Compound Advisors (serie storica 1926-2021)

- La paura di perdere è giustificata dal fenomeno cognitivo della «*loss aversion*», per il quale il dolore provocato da una perdita è di oltre due volte superiore alla soddisfazione generata da un guadagno. **Questa asimmetria allontana gli investitori dagli assets più volatili (e remunerativi)**
- Indici sufficientemente diversificati ed efficienti hanno solo bisogno di tempo per annullare la percentuale statistica di perdita: **per determinati orizzonti temporali non ci sono evidenze per cui l'investitore va incontro a scenari negativi.**
- **Al passare del tempo, rendimento e rischio non si muovono in egual maniera:** mentre il rendimento cresce almeno proporzionalmente, il rischio cresce meno che proporzionalmente. Questo significa che **l'allungamento del periodo di detenzione determina una riduzione tra worst e best case**, rendendo più prevedibile lo scenario atteso.

## Grafico 5 – Accumulo e rendimento composto

Ipotesi di calcolo:

- 500 euro/mese di risparmio
- 3% rendimento annuo



- **Impostare un piano di accumulo è un'ottima abitudine finanziaria:** trasforma il risparmio in investimento, genera un automatismo virtuoso, consente di approfittare sistematicamente delle fasi di ribasso dei mercati.
- **Il rendimento composto dimostra di generare, nel lungo periodo, un valore straordinario.** Il risparmio è di per sé virtuoso ma non sufficiente: solo la pazienza ed il metodo consentono di sfruttare esponenzialmente le caratteristiche dei mercati finanziari e di accorciare i tempi per raggiungere i propri obiettivi
- **Il piano di accumulo è un alleato contro l'emotività,** è la profilassi per difendersi nei confronti di bisogni crescenti che dovranno essere soddisfatti senza l'aiuto del Welfare (pensione, sanità, istruzione, ecc.); la capitalizzazione composta è un acceleratore di risultati: produce rendimento sul rendimento.

	38 ANNI DI CONTRIBUTI		40 ANNI DI CONTRIBUTI	
	DIPENDENTI	AUTONOMI	DIPENDENTI	AUTONOMI
2020	68	52,1	71,9	55,8
2025	67,8	49,4	71,7	53,1
2030	67,7	46,9	71,5	50,6
2040	61,9	47,5	65,1	49,6
2050	63,7	50,9	66,9	53,1
2060	64,2	51,8	67,8	54,6

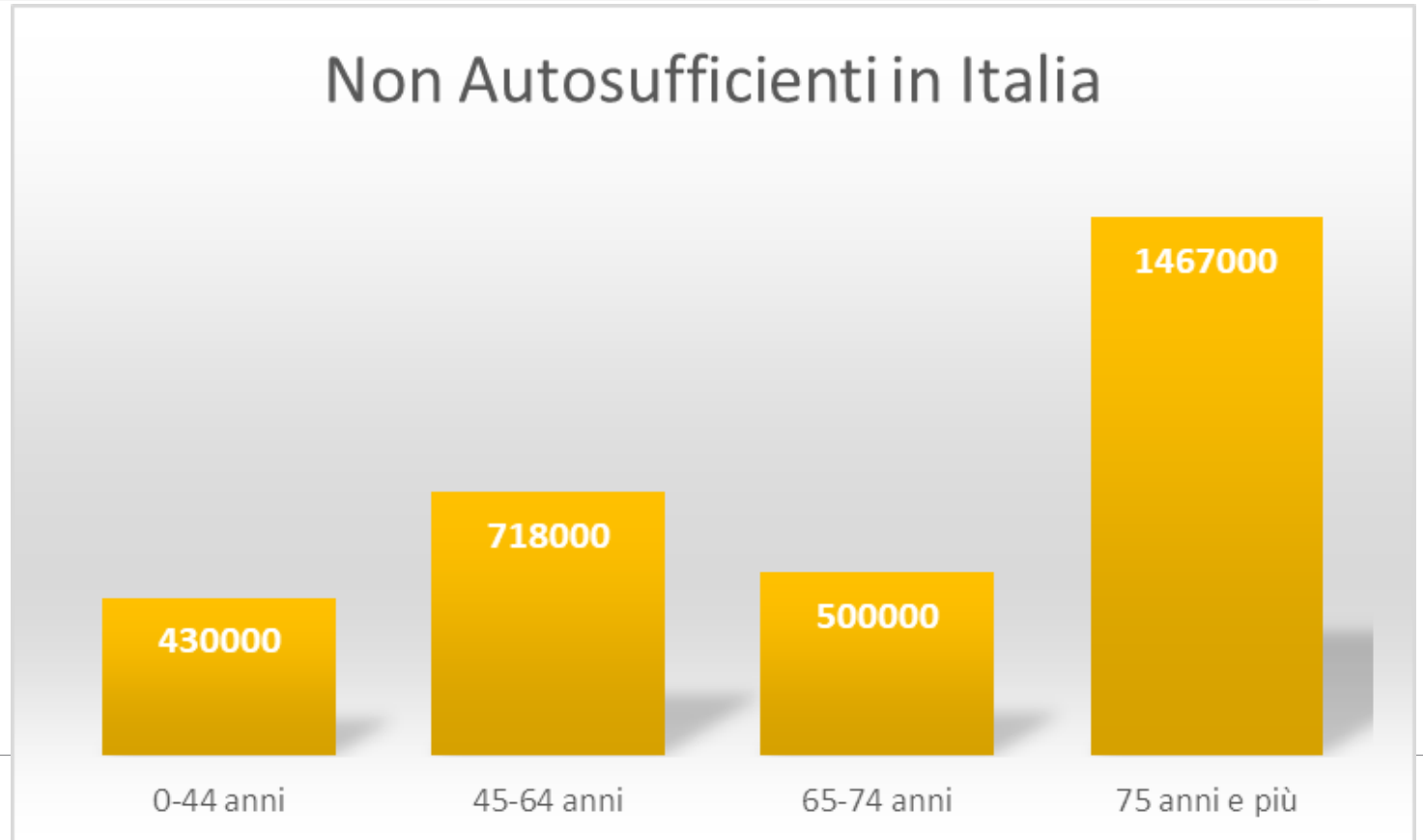
Stime sul tasso di sostituzione atteso in %, fonte PensioniOggi.it su dati RGS 2020

- Il sistema pensionistico pubblico sosterrà **prestazioni sempre meno generose** causate dall'evoluzione demografica, dal passaggio al calcolo contributivo e dalla zavorra delle eccessive garanzie offerte in passato.
- In uno scenario che vede forti riduzioni di prestazioni attese (soprattutto per i lavoratori autonomi) è fondamentale comprendere che **la costruzione del pilastro integrativo è una questione non rimandabile** e che il fattore tempo è determinante. Le prestazioni attese sono ottimistiche, in quanto considerano un tasso di crescita del PIL (1,5% medio annuo reale) distante da quanto si osserva.
- **Particolare attenzione andrebbe posta nei confronti dei liberi professionisti:** il processo di riforma delle Casse (abbandono della prestazione retributiva in luogo della prestazione contributiva) porterà in futuro a tassi di sostituzione lordi estremamente bassi (fino al 30/35%).

## Grafico 7 – Quale reddito, in caso di non autosufficienza?

REDDITO MEDIO	REDDITO CON INVALIDITÀ >66%	REDDITO CON INVALIDITÀ 100%
40.000 €	8.037 €	14.302 €
---	<b>- 79,9%</b>	<b>-64,2%</b>

Caduta del reddito attesa in caso di non autosufficienza e numero di persone non autosufficienti in Italia (fonte ISTAT, 2021).

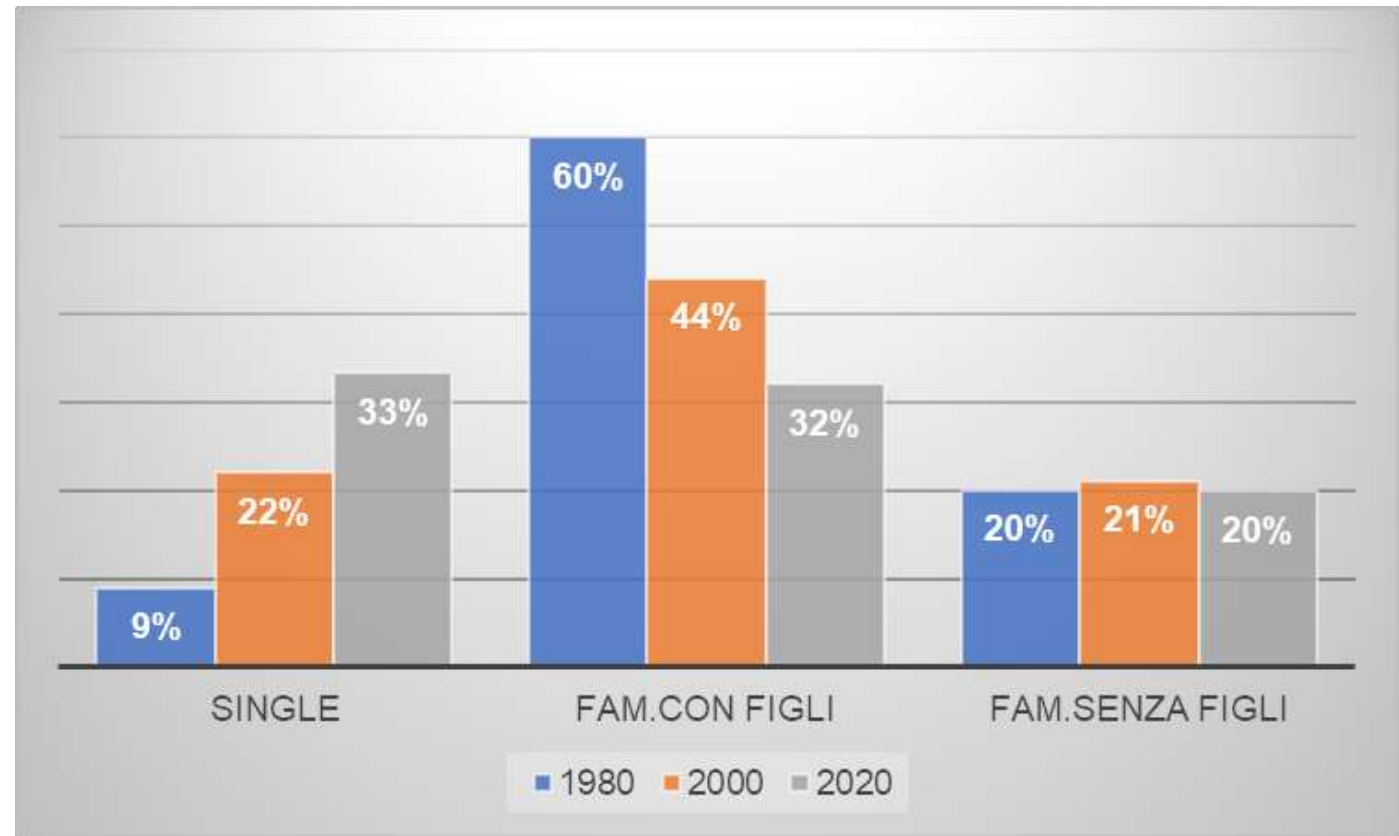


- La fragilità del Welfare non si traduce soltanto in una riduzione delle prestazioni pensionistiche attese; **in caso di perdita di autosufficienza**, infatti, **c'è una significativa caduta del reddito che può arrivare fino all'80%** (esempio calcolato su persona di 45 anni con 25 anni di contribuzione e 40.000 euro di reddito annuo lordo). In Italia ci sono oggi oltre 3 milioni di persone non autosufficienti, anche in fascia anagrafica non avanzata.
- La necessità di costruirsi da sé un Welfare integrativo è dunque inevitabile: non si tratta di se, ma di quando questo passaggio diventerà obbligatorio. Già oggi c'è un trend conclamato di rialzo della spesa sanitaria privata (oltre 40 miliardi all'anno). **Anticipare la sottoscrizione delle coperture**, sfruttando la minore età anagrafica, **consente di ottenere maggiore risparmio e maggiore protezione** al tempo stesso.
- Il patrimonio costruito con fatica serve a realizzare progetti di vita, non è fatto per essere intaccato da eventi il cui rischio può essere trasferito con una apposita polizza assicurativa. **Assicurarsi significa avere più risorse da dedicare a sé stessi ed ai propri obiettivi.**



# Grafico 8 – La rivoluzione demografica della famiglia italiana

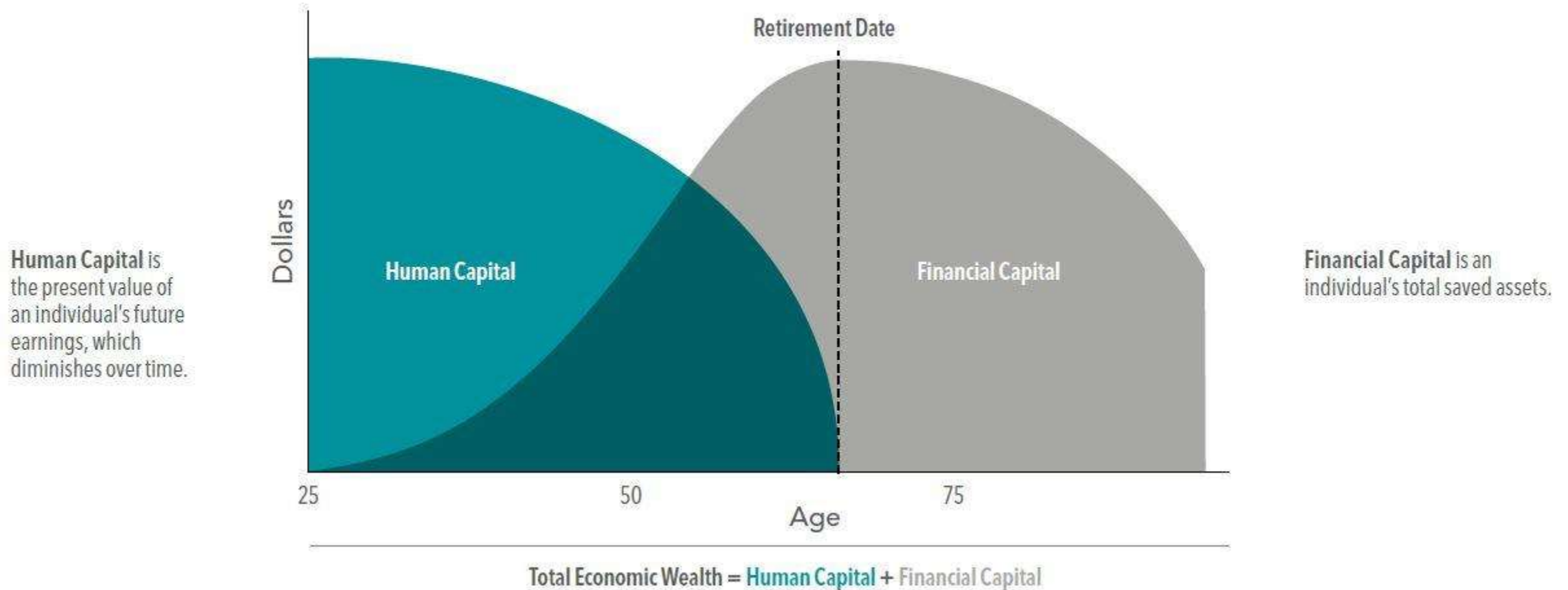
Anno	Numero medio componenti
2022	2,28
2023	2,27
2024	2,26
2025	2,25
2026	2,24
2027	2,23
2028	2,22
2029	2,21
2030	2,19
2031	2,18
2032	2,17
2033	2,16
2034	2,15
2035	2,14
2036	2,14
2037	2,13
2038	2,12
2039	2,11
2040	2,10



Variazione attesa del numero di componenti del nucleo familiare in Italia e variazione storica per tipologia di nucleo (dati ISTAT 2021)

- Esistono rivoluzioni rumorose, altre molto più silenziose ma non per questo meno rilevanti: la rivoluzione demografica è tra queste, ed anzi è **una delle metamorfosi più stravolgenti** che stanno avvenendo in Italia e nel Mondo.
- Per quanto riguarda il contesto italiano, emerge come la famiglia stia cambiando strutturalmente composizione: mentre rimangono sostanzialmente inalterati nel tempo i nuclei familiari molto numerosi e le coppie senza figli, si nota un **forte incremento dei «single» che ha sorpassato il numero delle famiglie con figli**. L'ISTAT, inoltre, si attende una prosecuzione del trend di discesa nel numero dei componenti del nucleo familiare, da qui al 2040.
- Quali riflessioni dovrebbe imporre questo cambiamento, se non il fatto che **la costruzione di un pilastro integrativo di Welfare** è sempre più indispensabile? Tanto più questo emerge in un Paese dove le **prestazioni pubbliche sono in progressiva ed inesorabile ritirata**.

CAPITALE UMANO = capacità di generare ricchezza futura  
 CAPITALE FINANZIARIO = stock di ricchezza risparmiata e trasformata in patrimonio



- Ogni persona ha due fonti di ricchezza: il capitale finanziario (ricchezza tangibile) ed il **capitale umano** (ricchezza intangibile). Quest'ultimo rappresenta il valore attuale di tutti i redditi futuri di una persona, pertanto è **molto più alto in giovane età** e va esaurendosi avvicinandosi alla pensione.
- **Proteggere il capitale umano è determinante**: il tempo, infatti, lo trasforma in capitale finanziario. Se questo processo si interrompe a causa di eventi possibili (infortunio, malattia, morte), si verifica un **danno pari alla ricchezza non prodotta**. È un **rischio** che **va trasferito attraverso strumenti assicurativi** (polizza vita, infortuni, coperture sanitarie).
- Il capitale umano è più alto quando si è giovani ma **non è uguale per tutti**: lavoratori dipendenti, autonomi, professionisti, imprenditori e così via hanno reddito atteso diverso, pertanto **la copertura va quantificata e personalizzata a seconda dei casi**.

## Grafico 10 – Passaggio generazionale: quanto costa «decidere di non decidere»?

Erede	Aliquota	Franchigia
✓ Coniuge ✓ Parenti in linea retta	4%	1.000.000 Euro
Fratelli e sorelle	6%	100.000 Euro
✓ Altri parenti fino al 4° grado ✓ Affini in linea retta ✓ Affini in linea retta collaterale fino al 3° grado	6%	Nessuna
Altri	8%	nessuna

L'imposta di successione in Italia ...

PAESE	LINEA DIRETTA	NON RIFERIBILI
BELGIO	30%	80%
FINLANDIA	13%	32%
FRANCIA	45%	60%
GERMANIA	30%	50%
ITALIA	4% - 6% - 8%	8%
SPAGNA	34%	81,6%
REGNO UNITO	40%	40%

...ed il confronto con altri Paesi Europei

- Il passaggio generazionale della ricchezza è un tema percepito poco, male e tardivamente dagli italiani. È necessario trasmettere il concetto per il quale **se non siamo noi a decidere come e a chi trasferire il patrimonio, lo fa la legge** (successione legittima) attraverso modalità che potrebbero non essere soddisfacenti.
- In ambito successorio il peso fiscale applicato in Italia è sensibilmente inferiore a quello applicato in altri Paesi. È bene essere al corrente che il contesto normativo è esposto a modifiche restrittive, tanto più alla luce dell'emergenza COVID che ha e avrà forti ripercussioni sulla finanza pubblica: pertanto **pianificare il passaggio della ricchezza** attraverso apposite soluzioni **può generare un forte risparmio di imposte.**
- La pianificazione successoria assume **particolare importanza nei confronti del cliente imprenditore.** La maggior parte delle aziende italiane è di piccolissime dimensioni e molte scompaiono già alla seconda generazione: supportare l'imprenditore in un efficiente percorso di pianificazione può essere determinante per la sopravvivenza dell'azienda stessa.