

Paolo Brugnoli

# **Il consulente finanziario della porta accanto**

Il ruolo del consulente, perché tutti dovrebbero averlo e come può  
cambiare il tuo rapporto con la banca e il denaro.

Youcanprint

Titolo | Il consulente finanziario della porta accanto

Autore | Paolo Brugnoli

ISBN | 979-12-22760-61-2

© 2024 - Tutti i diritti riservati all'Autore

Questa opera è pubblicata direttamente dall'Autore tramite la piattaforma di selfpublishing Youcanprint e l'Autore detiene ogni diritto della stessa in maniera esclusiva. Nessuna parte di questo libro può essere pertanto riprodotta senza il preventivo assenso dell'Autore.

Youcanprint

Via Marco Biagi 6 - 73100 Lecce

[www.youcanprint.it](http://www.youcanprint.it)

[info@youcanprint.it](mailto:info@youcanprint.it)

*Made by human*

## INDICE

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Prefazione .....                                                                       | 11  |
| Prefazione .....                                                                       | 13  |
| Introduzione .....                                                                     | 17  |
| 1 Il denaro .....                                                                      | 21  |
| 2 La virtù del risparmio.....                                                          | 29  |
| 3 L'evoluzione del sistema bancario .....                                              | 33  |
| 4 Il digital banking .....                                                             | 43  |
| 5 Il modello delle banche reti .....                                                   | 47  |
| 6 La relazione: un contratto a tempo indeterminato.....                                | 51  |
| 7 Il consulente finanziario .....                                                      | 55  |
| 8 Il futuro della consulenza .....                                                     | 61  |
| 9 Il ruolo del consulente: tutela, ottimizzazione e<br>programmazione finanziaria..... | 65  |
| 10 Perché ognuno dovrebbe avere un consulente finanziario .....                        | 71  |
| 11 La cointeressenza .....                                                             | 75  |
| 12 La consulenza finanziaria olistica .....                                            | 81  |
| 13 La capacità di ascolto .....                                                        | 85  |
| 14 L'educazione finanziaria tra le nuove generazioni .....                             | 89  |
| 15 Il grande passaggio di ricchezza. La sfida del prossimo<br>decennio.....            | 95  |
| 16 Le crisi familiari e l'importanza della pianificazione<br>finanziaria .....         | 101 |
| 17 La consulenza finanziaria tradizionale vs. quella on line .....                     | 105 |
| 18 Psicologia e finanza: la finanza comportamentale .....                              | 111 |

|                                                  |     |
|--------------------------------------------------|-----|
| 19 Il budgeting .....                            | 117 |
| 20 L'ascesa verso la propria realizzazione ..... | 123 |
| 21 Il capitale umano .....                       | 131 |
| 22 Il valore del tempo.....                      | 137 |
| 23 La ricchezza un passo alla volta .....        | 143 |
| 24 La consulenza finanziaria non ha età .....    | 149 |
| Conclusioni .....                                | 157 |
| Glossario .....                                  | 159 |

*“La fiducia è il collante che tiene insieme i rapporti umani. Senza fiducia, ogni relazione diventa solo un calcolo di convenienza.”*

(Umberto Galimberti)



*Alle mie figlie, Cloe e Dalia, con l'augurio che possano seguire i loro sogni. A mia moglie Teresa, per la sua costante presenza, soprattutto nei momenti di cambiamento professionale. E a tutta la mia famiglia e le persone care che ho incontrato lungo il cammino, che mi hanno reso la persona che sono oggi.*





# Prefazione

di Leopoldo Gasbarro\*

“Aiutare le persone a comprendere ed imparare come risparmiare, investire, assicurarsi e pianificare con saggezza il futuro per garantirsi l’indipendenza finanziaria”.

Nel cuore degli anni '60, l'America viveva un periodo di grande fermento economico e sociale. Proprio in questo contesto, nel 1969, a Chicago, si tenne una riunione destinata a cambiare per sempre il mondo della consulenza finanziaria. Era un incontro storico, il primo nel suo genere, che radunava i pionieri di una professione ancora in fase embrionale ma destinata a un futuro radioso.

La consulenza finanziaria, così come la conosciamo oggi, è il frutto di un’evoluzione lunga e complessa. Le radici della consulenza finanziaria affondano nei primi del Novecento, quando il mercato azionario e i servizi bancari cominciavano a diffondersi tra il grande pubblico.

*\*Giornalista economico finanziario, scrittore e direttore di Wall Street Italia.*

Inizialmente, il consiglio finanziario era ad appannaggio delle grandi banche e delle istituzioni finanziarie che fornivano servizi di investimento solo ai clienti più facoltosi.

Con il passare degli anni, tuttavia, è cresciuta la necessità di rendere questi servizi accessibili a un pubblico più ampio. Nel dopoguerra, la stabilità economica e l'espansione della classe media crearono una nuova domanda di consulenza finanziaria personalizzata. Fu proprio in questo clima che prese forma l'idea di una professione dedicata esclusivamente a guidare gli individui nelle loro scelte finanziarie. Dal passato ad oggi, dal tempo che non possiamo sovrascrivere al tempo tutto ancora da vivere. C'è un unico tema, l'indispensabilità di avere un consulente finanziario, i fili da riavvolgere sono tanti, il tempo sempre meno, le soluzioni sempre più complesse.

Buona lettura.

Leopoldo Gasbarro

# Prefazione

*di Paolo Brugnoli*

Viviamo in un'epoca di rapide trasformazioni, dove la gestione del denaro e delle finanze personali è diventata una delle competenze più cruciali per il benessere e la sicurezza futura. In questo contesto, la figura del consulente finanziario emerge come una guida essenziale, capace di accompagnarci attraverso le complessità del mondo finanziario.

La mia esperienza ventennale nel settore bancario mi ha portato ad una profonda comprensione delle dinamiche che regolano il rapporto tra banca e cliente. Da cassiere a direttore di filiale fino ad analista e deliberante crediti, ogni ruolo che ho ricoperto mi ha insegnato l'importanza della fiducia, della competenza e della relazione personale nel mondo della finanza.

Questo libro nasce dalla mia volontà di far comprendere quella che è la figura del consulente finanziario, spesso vista con scetticismo o confusione, e scoprire come questa figura possa diventare un alleato prezioso nella gestione delle proprie finanze, il suo metodo di lavoro e l'ambiente in cui si muove.

Il consulente finanziario non è un mago degli investimenti, piuttosto, un professionista che unisce studio, esperienza, professionalità e passione per aiutare i clienti a realizzare i loro sogni e a pianificare il loro futuro finanziario con consapevolezza e serenità.

Il titolo, “Il consulente finanziario della porta accanto”, riflette la mia visione di un consulente come un vicino di casa di cui ci si può fidare, una persona disponibile con cui si può discutere apertamente dei propri progetti, delle paure e delle speranze. Un consulente è qualcuno che conosce le dinamiche personali e finanziarie del cliente e della sua famiglia, e che sa offrire un supporto competente e personalizzato.

Il mio viaggio professionale mi ha portato a comprendere che la vera essenza del consulente finanziario sta nella relazione che costruisce con i clienti. Una relazione basata sulla fiducia reciproca, sull'onestà e sulla trasparenza. Nel corso degli anni, ho visto come un consulente possa fare la differenza nella vita delle persone, guidandole non solo attraverso le scelte di investimento, ma anche aiutandole a districarsi attraverso le sfide finanziarie quotidiane.

Come una società di capitali si avvale di figure essenziali per poter programmare la propria attività e ottimizzare le risorse a disposizione, così una famiglia ha bisogno di un consulente che l'affianchi nella tutela delle sue fragilità,

nell'efficientamento delle risorse presenti e nella programmazione dei progetti di vita futuri, con uno sguardo attento alle mutevoli esigenze che durante la vita si presenteranno e che non dovranno essere impreviste, ma ben pianificate.

Attraverso una panoramica del sistema bancario, l'evoluzione delle banche reti, l'importanza del digital banking e, soprattutto, il dettaglio del lavoro quotidiano di un consulente, voglio offrire una guida pratica e comprensibile a chi desidera prendere il controllo del proprio futuro finanziario.

Il mio augurio è che, leggendo queste pagine, possiate trovare non solo informazioni utili, ma anche l'ispirazione per avvicinarvi al mondo della consulenza finanziaria con una nuova consapevolezza e fiducia. Alla fine, il consulente finanziario non è solo un professionista, ma un buon vicino di casa che cammina al vostro fianco verso la realizzazione dei vostri sogni.

Paolo Brugnoli



# Introduzione

Per molti, il consulente finanziario potrebbe sembrare una figura mitologica, un personaggio misterioso che si aggira nell'ombra, pronto a proporre investimenti enigmatici. Alcuni lo immaginano davanti a schermi multipli, immerso in una marea di dati e grafici alla ricerca del Santo Graal degli investimenti, cercando di creare l'algoritmo perfetto per l'analisi tecnica azionaria.

Ma la realtà è ben diversa.

Il consulente finanziario è una persona normale, che ha trasformato lo studio, l'esperienza lavorativa, le relazioni con i clienti e la passione per il proprio lavoro in una professione. Una professione che oggi desidera condividere con la propria clientela, guidandola verso la realizzazione dei propri sogni e preparandola per le necessità future.

Sono nato in un piccolo paesino sulle colline Parmensi. Dopo aver completato gli studi superiori e aver accumulato qualche esperienza in aziende private che non sapevano nulla di consulenza finanziaria, nel 2003 ho iniziato il mio viaggio nel sistema bancario. In questi venti anni, diviso tra due delle principali realtà bancarie italiane, ho ricoperto tutti i ruoli del retail: dal cassiere al gestore, dal direttore di filiale al gestore small business e infine deliberante crediti privati e piccole imprese.

Ho sempre avuto un'inquietudine lavorativa, una voglia incessante di comprendere la banca a 360 gradi, di ampliare le mie conoscenze e migliorare continuamente il rapporto con i clienti. Sentivo dentro di me una fiammella che guidava le mie scelte, anche se non sapevo esattamente dove indirizzare questa energia. Mi sono sempre definito un uomo di relazioni, appassionato del rapporto con il cliente, delle sue dinamiche e del poter realizzare insieme a lui progetti e cambiamenti significativi.

Poi, dopo un ennesimo bilancio di carriera e un ulteriore cambiamento di ruolo all'interno della banca, ho capito che il filo conduttore delle mie esperienze era il desiderio di mettere tutta la mia competenza al servizio del cliente come consulente. Volevo instaurare rapporti duraturi, basati sulla fiducia reciproca, la stima e l'onestà.

Non è stata una decisione facile. A 43 anni, con due figlie, un mutuo e una visione molto razionale e pragmatica, l'idea di lasciare il "posto fisso" che mi aveva accompagnato per 20 anni, verso la libera professione, mi ha tolto il sonno per molte notti. Ma quella fiammella interiore mi diceva che era la scelta giusta.

Presa questa strada mi sono trovato a relazionarmi con tante persone a cui il ruolo del consulente, e cioè quello che avevo scelto di fare, non era ben chiaro.



Mi sono reso conto della necessità di una guida chiara e accessibile per coloro che, ancora legati al mondo bancario tradizionale, non comprendono appieno il ruolo del consulente finanziario e i vantaggi che può offrire in una relazione stabile e duratura.

Così è nato *Il consulente finanziario della porta accanto*.

Vorrei che i clienti vedessero il proprio consulente come un vicino di casa, una persona con cui hanno un rapporto di fiducia e stima reciproca, qualcuno a cui affidare le chiavi di casa se necessario. Una persona al servizio delle persone, pronta a condividere progetti di vita, paure e sogni. Ma soprattutto, un professionista qualificato che guida i suoi clienti nelle scelte finanziarie con competenza ed integrità.



# 1

## Il denaro

Quanti di noi si ricordano quando in giovane età i propri genitori avevano aperto presso la banca locale il primo libretto di risparmio o il primo salvadanaio? Io ho il ricordo di mio padre, giornalista per un quotidiano della provincia, che avendo un buon rapporto con tutti e per non scontentare nessun direttore delle varie banche del paese mi aveva aperto un libretto quasi in ogni istituto di credito. Un gesto carino, di attenzione e amicizia ma anche un modo, e lo è ancora oggi, di accantonare periodicamente piccole cifre che sarebbero poi venute buone per le spese scolastiche o per acquisti più importanti e farci avvicinare al risparmio fin da piccoli.

Se ci pensiamo bene, in effetti, ognuno di noi, nel corso della propria vita, si trova inevitabilmente a doversi rapportare con il denaro. All'inizio, quando si è piccoli, con la paghetta della nonna ma poi, negli anni, per far fronte all'acquisto dei libri scolastici, per il pagamento delle rette universitarie, per i primi viaggi di istruzione, per la prima vacanza, il primo stipendio, l'acquisto della prima macchina, della prima moto, della prima abitazione, del matrimonio, per il mantenimento dei propri figli e la loro istruzione, per

la propria previdenza, la gestione di una futura eredità o semplicemente per un sogno nel cassetto.

Durante tutta la nostra vita veniamo in contatto con il denaro, e allora perché a scuola è una materia che non si insegna sebbene sia così importante? Si dà per scontato che il rapporto con il denaro si impari naturalmente con l'esperienza, ci venga insegnato dalla nostra famiglia, con gli errori sul campo, ma forse sarebbe buona cosa che, essendo una parte molto importante della nostra vita e con la quale siamo sempre obbligati a relazionarci, qualcuno ci insegnasse a gestirlo e in determinate fasi della vita ci accompagnasse nelle scelte corrette di investimento.

Oggi più che mai, in un momento che vede una grande rivoluzione del sistema del welfare statale soprattutto in Italia, una diminuzione demografica, l'allungamento della vita media, l'età pensionabile oggetto di continui posticipi alla luce del sempre minor gettito contributivo, l'incremento dei nuclei monofamiliari e la non autosufficienza in età avanzata senza quindi il supporto dei figli.

Secondo uno studio dell'OECD/INFE (International Survey of Adult Financial Literacy) del 2023 solo il 34% degli adulti nei paesi membri OCSE ha una comprensione basilare dei concetti finanziari fondamentali. Questa mancanza di educazione finanziaria può portare a decisioni economi-

che sbagliate e a una gestione inadeguata delle risorse. Altri dati della Banca d'Italia mostrano che circa il 40% degli italiani non ha risparmi sufficienti per far fronte a emergenze impreviste.

Inoltre, il denaro ha la magica capacità di modificare il nostro umore, di renderci sereni oppure tristi, di farci passare notti insonni, di darci l'opportunità di realizzare i nostri progetti di vita e i nostri sogni. È però un aspetto che spesso viene trascurato fino a che non viene a mancare o nel momento in cui ne si evidenzia l'effettiva necessità. Perché, diciamolo, si è spesso portati ad affrontare i problemi quando si presentano e non ad anticiparli.

Le emozioni giocano quindi un ruolo cruciale nelle decisioni finanziarie. L'ansia finanziaria può portare a decisioni impulsive o conservative eccessive, mentre l'ottimismo irrazionale può far sottovalutare i rischi. Capire queste dinamiche può aiutare a prendere decisioni più equilibrate. Inconsapevolmente, il rapporto con il denaro deriva anche da come lo abbiamo vissuto attraverso gli occhi dei nostri genitori. Se si è cresciuti in una famiglia di imprenditori, è facile che si abbia una visione del denaro come uno strumento per realizzare un progetto e un mezzo per investire in qualcosa di ancor più remunerativo, il denaro che genera

denaro. Se si è cresciuti, al contrario, in una famiglia di dipendenti, è facile che la visione del denaro sia più conservativa.

Come sono cresciuto io? In una famiglia il cui motto era “Risparmia che ti devi comprare la macchina, risparmia che ti devi comprare la casa, risparmia che ti devi sposare, risparmia per quando avrai dei figli, risparmia per la tua vecchiaia e le cure mediche. Risparmia, risparmia, risparmia”. Un concetto che è sempre echeggiato nella mia testa.

Ricordo ancora come fosse oggi il momento in cui mia madre, impiegata statale, mi portava nella filiale centrale della BNL della città per riscuotere il proprio stipendio mensile in contanti. Entravamo in questo grande palazzo con colonne altissime e pavimenti in marmo, sembrava una chiesa. Una volta a casa, prendeva lo stipendio e lo divideva in diverse buste tutte etichettate con le voci di spesa più comuni per ogni famiglia (acqua, luce, gas, telefono, affitto...). Con quel che rimaneva ci si doveva vivere, ma nonostante lo stipendio non fosse alto si riusciva a vivere bene e in estate si andava anche in vacanza. Si mangiava una pizza con dieci mila lire, con un “deca” si faceva benzina alla macchina e si andava al cinema... bei tempi! Poi è arrivato l’euro, ma questa è un’altra storia.

Con il passare degli anni e la maturità ognuno di noi cambia poi la visione del denaro e della sua gestione, ma inevitabilmente questo aspetto, vuoi per la frenesia della vita e la sua velocità, vuoi perché anche quando si ha del tempo a disposizione non se ne dà la giusta priorità, viene spesso trascurato. Il denaro quindi, se non speso, viene accumulato sui conti correnti delle banche.

Quando avevo 23 anni lavoravo in quello che veniva chiamato l'Ufficio titoli di una filiale bancaria di paese e gestivo i risparmi della clientela. Ricordo bene le sensazioni che provavo quando un cliente con molti più anni di me mi si sedeva di fronte e mi ascoltava parlare di soluzioni di investimento e programmazione finanziaria. Nella mia testa pensavo allo scetticismo che avrebbe avuto nel farmi gestire i suoi risparmi data la mia giovane età. Nella mia testa però un'altra voce mi diceva: "Sono i risparmi di una vita, li devi gestire al meglio, come se fossero i tuoi!" Da allora l'attenzione al cliente, al suo patrimonio e alle sue necessità, che siano da privato o da impresa, mi ha sempre accompagnato per tutta la carriera lavorativa.

Cosa ho imparato? Che ognuno è un mondo a sé, che ogni persona ha la sua visione del denaro, delle sue aspettative, dei suoi obiettivi e dei suoi sogni e noi siamo i loro compagni di viaggio. Devi entrare in sintonia con il cliente, capire le sue necessità e i suoi obiettivi e darti da fare per

soddisfare le sue richieste con professionalità, trasparenza e onestà. E se gli obiettivi non fossero chiari cercare con le domande giuste di far ragionare il cliente e aiutarlo a capire cosa spinge i suoi comportamenti, a cosa sono finalizzati e a programmare il suo futuro sotto l'aspetto finanziario.

Mi dicevo sempre che “di faccia ne avevo una sola e con quella giravo per la strada e che mai avrei voluto che un mio cliente, incontrandomi, cambiasse strada o abbassasse lo sguardo per non salutarmi a fronte di un torto che avrei potuto fargli”. Negli anni questo comportamento ha sempre premiato il mio lavoro e alcuni miei clienti sono diventati anche amici con cui passare qualche ora fuori dalla banca.

Ma perché la visione del denaro cambia da persona a persona? Principalmente perché ogni fase della propria vita è diversa e la scala delle priorità cambia per ognuno di noi. Quando eravamo bambini pensavamo ad andare a giocare in un piazzale al pomeriggio o a leggere libri di finanza? In egual modo ogni momento comporta una necessità e una visione diversa e il denaro serve, in quanto strumento di scambio necessario all'ottenere beni e servizi, ad acquistare le necessità di quel momento.

Quello che di certo però sappiamo è che la vita è generalmente, tra alti e bassi, uguale per tutti. Si nasce, si vive e si muore e ogni passaggio di questa vita tendenzialmente



già lo conosciamo perché è un ciclo che si ripete all'infinito. Quelle che oggi non avvertiamo come esigenze le avvertiremo in futuro. Le necessità che oggi ho io sono in larga parte le stesse che avevano i miei genitori alla mia età. Questo fa sì che con largo anticipo possiamo “programmare” le nostre future necessità gestendo oggi al meglio il denaro che in futuro soddisferà quelle necessità e ci aiuterà a prevenire eventuali situazioni di tensione dovute agli imprevisti che potrebbero capitarci.