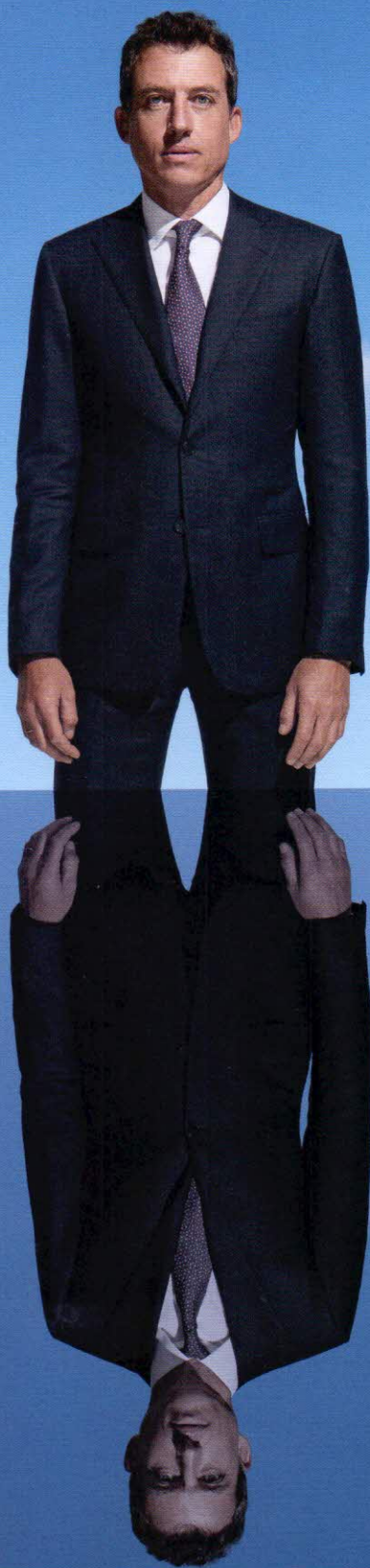


Wall Street Italia

www.wallstreetitalia.com

N. 10 | OTTOBRE '19 | 5,0 EURO

MENSILE | ANNO 9 | P.L. 5/10/2019 | POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - 70% - LO/MI



Paolo Paschetta di Pictet AM
VERSO UNA NUOVA ERA

Photograph by KEILA GUILARTE



TULLIO DE PISCOPO

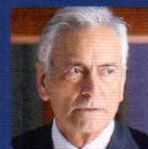
Il ritmo negli investimenti

PAGINA 56

DOSSIER

Le nuove sfide del cambiamento demografico

DA PAGINA 20



GABRIELE GRAVI

Calciatori risparmiati!

PAGINA 52

LE NUOVE FIRME DI OTTOBRE

Hanno scritto su questo
numero di WSI



ANNAMARIA LUSARDI
DOCENTE DI ECONOMIA

Professoressa alla George Washington University School of Business, dirige il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria del Miur



GABRIELE GRAVINA
PRESIDENTE FIGC

Dal 2018 presidente della Federcalcio si interessa di sport fin dagli anni '80. È stato Presidente e amministratore del Castel di Sangro negli anni dello storico approdo in serie B



TULLIO DE PISCOPO
BATTERISTA

Nasce in una famiglia di percussionisti. Collabora con i grandi della musica italiana e da solista, nel 1988, diventa Mister Andamento Lento. Insegna alla scuola Nam di Milano



ALESSANDRO ROSINA
DOCENTE

Professore ordinario di Demografia nella facoltà di Economia alla Cattolica di Milano, fa parte del Comitato scientifico Istat sul Censimento permanente



GUGLIELMO PELLICCIOLI
GIORNALISTA

È il fondatore del Quotidiano Immobiliare, la prima testata online dedicata al mondo immobiliare in Italia. Nata nel 2002, viene edita da Daily Real Estate, casa editrice specializzata del settore



GIOVANNI RICCI
CEO E FOUNDER MIKALINE

Consulente aziendale specializzato in Customer experience management. La sua esperienza professionale è nel settore editoria, tv e finanza. Considera vero fattore di successo "far vivere esperienze memorabili al cliente"



GIULIANA SCHIRRU
CONSULENTE

Consulente finanziaria da oltre 20 anni. Dal 2011 lavora in Azimut Capital Management. Formatore dell'Anasf è socio onorario dell'Associazione italiana coach professionisti



VALENTINA PROIETTI MUZI
CONSULENTE

Laureata in giurisprudenza, con una tesi in diritto commerciale e societario. Oggi è consulente finanziario e patrimoniale Fideuram. Medaglia d'oro in Consulenza patrimoniale, PF Awards 2019

LA VOCE DELLA CONSULENZA

DEMOGRAFIA E PIANIFICAZIONE

Come i mutamenti socio-demografici impattano sulla pianificazione finanziaria dei risparmiatori italiani. Il punto di vista di due consulenti

DI GIULIANA SCHIRRU E VALENTINA PROIETTI MUZI

I risparmiatori italiani hanno mediamente un livello di conoscenze in materia finanziaria basso: ultimi in Europa e fra gli ultimi nel mondo.

Solitamente quando incontro i potenziali clienti gioco d'anticipo e dico loro fra il serio e il faceto – non mi chieda, per l'amor di Dio, quanto le do e neppure cosa ho di interessante in questo periodo da proporle. Solitamente sorridono e, in questo modo, rompo il ghiaccio e allo stesso tempo pratico una sorta di



CONSULTA
PROFILO
PROFESSIONALE DI
GIULIANA SCHIRRU

Se non modifichiamo le scelte finanziarie fatte fino ad ora, rischiamo di affrontare la vecchiaia con meno soldi di quanto abbiamo immaginato

“vaccinazione” contro il male oscuro della ricerca spasmodica della performance. Misuro la reazione e capisco da dove devo partire per parlare del mio metodo di lavoro ovvero “la pianificazione finanziaria”. E così comincia un lungo percorso fatto anche di alfabetizzazione finanziaria.

Da qualche tempo però mi ritrovo a dover rivedere con i clienti alcuni aspetti della loro pianificazione finanziaria, inserendo considerazioni nuove dettate dai cambiamenti demografici in atto. Se prima parlare di lungo termine e/o di investimento azionario con un investitore ultra sessantenne appariva sconveniente oggi può avere senso. I dati Istat dicono che vivremo più a lungo e questa è una buona notizia ma implica che - se non vogliamo sopravvivere al nostro risparmio e mantenere inalterato lo stile di vita - la pianificazione finanziaria va rivista negli aspetti che definiscono il medio e lungo termine per esempio. Spiego ai clienti che se da un lato viviamo più a lungo, dall'altro se non modifichiamo le scelte fatte fino ad ora rischiamo di dover affrontare la vecchiaia con meno soldi di quanto abbiamo immaginato.

L'allungamento della vita media potrebbe comportare periodi più lunghi di non autosufficienza che corrispondono anche ad un evidente peggioramento delle prestazioni erogate dal S.S.N.. È necessario dunque mettere in conto risorse finanziarie per fronteggiare anche questo delicato periodo di vita. Devo dire che su questi temi i clienti si sono dimostrati sensibili ed io ho aggiunto, fra gli strumenti da portare alla loro attenzione, anche la tutela della salute. Inoltre, accade che spesso i genitori ormai pensionati, si ritrovino a dover ancora sostenere i figli che non hanno raggiunto l'indipendenza economica e anche questo è un fatto nuovo. Le donne invece devono affrontare due

