

Pianificare



per valori e obiettivi con il Goal Based Investing

it.allianzgi.com

3 - Il valore della consulenza è nelle emozioni di chi la vive

Novembre 2020



Luciano Scirè
Fondatore Goal
Based Investing
Italia

La storia di Sylvia Bloom*

Sylvia Bloom è stata una segretaria di uno studio legale di New York per 67 anni, ha avuto una vita frugale, custodendo un segreto. Dopo la sua morte a 96 anni, all'apertura del testamento, gli eredi e gli amici hanno scoperto che aveva accumulato una ricchezza superiore ai 9 milioni di dollari, donata quasi per intero. Come era stato possibile?

Figlia di immigrati, cresciuta durante la Grande Depressione, Sylvia Bloom si era laureata frequentando corsi serali e lavorando di giorno. Nel 1947, a 27 anni, divenne una delle prime impiegate dello studio legale Clearly Gottlieb Steen & Hamilton, un piccolo studio di Wall Street, diventato oggi una vera potenza con più di 1.200 avvocati.

All'epoca, le segretarie gestivano le vite dei propri capi, investimenti inclusi, e così, quando il suo capo le diceva di comprare delle azioni, lei ne acquistava anche qualcuna per sé.

Questa dritta però non sarebbe bastata per raggiungere un simile risultato. C'era una cosa che Sylvia Bloom sentiva fortemente: **aiutare gli studenti finanziando borse di studio**. Un desiderio che aveva maturato lavorando insieme ad avvocati di successo che provenivano dalle migliori università d'America. **La Bloom, di fatto, era stata una figlia della Grande Depressione e sapeva cosa significasse non avere soldi.**

Nel 2016, alla sua morte, il New York Time scrisse: "La Bloom entra di diritto nella squadra dei milionari insospettabili e magnanimi della porta accanto insieme a Leonard Gigowski, un oscuro negoziante del Wisconsin che nel 2015 lasciò 13 milioni di dollari, Grace Groner, un'anonima signora dell'Illinois che, nel 2010 morì a 100 anni e lasciò 7 milioni di dollari oppure Donald e Milred Othmer i coniugi che avevano investito nella società di un amico di famiglia del Nebraska, un certo Warren Buffett, e morirono novantenni lasciando in beneficenza più di 750 milioni di dollari."

Cosa ci insegna la storia di Sylvia Bloom

La storia di Sylvia Bloom ci conferma ancora una volta che per raggiungere traguardi importanti sono necessari due mattoni essenziali:



Un obiettivo



Un consiglio

Quando un vero obiettivo (motivante) incontra un saggio consiglio e tale relazione dura nel tempo, possono accadere cose incredibili!

Obiettivi e consigli: strumenti indispensabili per raggiungere importanti traguardi

Per concentrarsi sulla dimensione di valore più importante per i clienti, quella legata alle emozioni (quindi agli obiettivi), la strada stretta da percorrere per il consulente è quella di partire dai due mattoncini originari.

Il grande valore di questo percorso è confermato da molteplici studi empirici, tra i quali una recente ricerca di Vanguard** che fornisce l'ennesima conferma. In breve:

1. Per i clienti la relazione (72%) vale più del servizio (28%)
2. I primi tre aspetti che hanno un impatto significativo sulle emozioni dei clienti sono:
 - Il monitoraggio del piano finanziario (l'insieme degli obiettivi-consigli)
 - La fiducia (io di lui/lei mi fido)
 - Il feeling con il proprio consulente (lui/lei mi capisce).



Fonte: Vanguard, 2020

È evidente, quindi, che, per iniziare a costruire l'intero edificio del Goal Based Investing, è fondamentale partire dalle fondamenta: i due mattoni **obiettivo** e **consiglio**.

Luciano Scirè

Fondatore Goal Based Investing Italia

Fonti:

*https://www.corriere.it/esteri/18_maggio_07/new-york-l-insospettabilesegretaria-milionaria-che-ha-lasciato-82-milioni-beneficienza-3b016de8-520e-11e8-b9b9-f5c6ed5dbf93.shtml

** <https://personal.vanguard.com/pdf/assessing-value-advice.pdf>

L'investimento implica dei rischi. Il valore di un investimento e il reddito che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe non ricevere l'importo originariamente investito. Le informazioni e le opinioni espresse nel presente documento, soggette a variare senza preavviso nel tempo, sono quelle della società che lo ha redatto o delle società collegate, al momento della redazione del documento medesimo. I dati contenuti nel presente documento derivano da fonti che si presumono corrette e attendibili alla data di pubblicazione del documento medesimo. Si applicano con prevalenza le condizioni di un'eventuale offerta o contratto che sia stato o che sarà stipulato o sottoscritto. Il presente documento è una comunicazione di marketing emessa da Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.it, una società di gestione a responsabilità limitata di diritto tedesco, con sede legale in Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Francoforte sul Meno, iscritta al Registro Commerciale presso la Corte di Francoforte sul Meno col numero HRB 9340, autorizzata dalla BaFin (www.bafin.de). Allianz Global Investors GmbH ha stabilito una succursale in Italia, Allianz Global Investors GmbH, Succursale in Italia, via Durini 1 - 20122 Milano, soggetta alla vigilanza delle competenti Autorità italiane e tedesche in conformità alla normativa comunitaria. È vietata la duplicazione, pubblicazione o trasmissione dei contenuti del presente documento in qualsiasi forma; salvo consenso esplicito da parte di Allianz Global Investors GmbH.