

Mi presento sono Matteo Pastecchia, da 11 anni lavoro in ambito bancario e sono un consulente patrimoniale.

Ti scrivo questa lettera per presentarti la mia professione e raccontarti come risolvo i problemi legati al patrimonio delle persone.

A tal proposito, voglio farti una domanda:

Il tuo patrimonio sta lavorando per i tuoi progetti di vita?

Pensa a tutte le volte in cui ti hanno chiesto:
“Sei contento dei tuoi investimenti?”

Oppure: “Come stai gestendo i tuoi soldi? Come stai gestendo il tuo patrimonio?”

Ti sarebbe piaciuto dare una risposta certa, sicura e precisa?

Sarebbe bello poter rispondere: “Certo, sono molto soddisfatto, perché sto costruendo il mio futuro e so che, quando sarà il momento giusto, avrò a disposizione i mezzi economici necessari ai miei bisogni e a quelli delle persone a me care”.

A qualsiasi altra domanda più specifica sapresti cosa dire perché avresti la consapevolezza del patrimonio che sei stato in grado di costruire nel tempo e sapresti come ogni elemento che lo compone lavori per i tuoi progetti di vita.

Avresti un chiaro punto della situazione del tuo patrimonio personale.

In quell'istante il tuo sguardo nella risposta sarebbe sereno, trasmetterebbe una tranquillità invidiabile e le persone rimarrebbero stupite da questa tua fermezza e dalla tua precisa pianificazione.

Pensi che sia raggiungibile questa situazione o la vedi molto distante da te?

Ti tolgo io ogni dubbio: si può fare.

Hai sicuramente le potenzialità per farlo ed io posso darti i mezzi e i consigli adatti.

Ci vuole infatti un compagno di viaggio, una persona di fiducia che lungo la strada ti tenga il volante e non ti lasci fermare ogni dieci minuti ad un autogrill o a una sosta inutile.



Ci vuole un professionista che sappia consigliarti sia nei momenti buoni che nei momenti più delicati. Una persona che capisca le varie situazioni, le emozioni che entrano in gioco e, con lucidità e una pacca sulla spalla, ti riporti ai giusti comportamenti.

Ci vuole la mia figura di consulente patrimoniale.

Attraverso il mio metodo di consulenza accompagno le persone ad avere consapevolezza della loro situazione patrimoniale e le aiuto a adottare i giusti comportamenti.

In tal modo quello che hanno costruito e costruiranno nel tempo avrà valore per loro e la loro famiglia e sarà funzionale ai loro bisogni e progetti.

Il tutto senza dover sconvolgere questo patrimonio, anche se in esso si insidiano rischi che vanno individuati e gestiti.

Per spiegarti meglio questo mio metodo, immagina di poter posizionare una poltrona sulla Luna e poter guardare da lontano la Terra.

Noteresti come quest'ultima sia un perfetto mix di continenti e oceani, avresti modo di vedere e comprendere in anticipo il lento movimento delle nubi tempestose che sfiorano la superficie di quella sfera.

Avresti il totale controllo del Mondo dall'alto della tua comodissima poltrona.

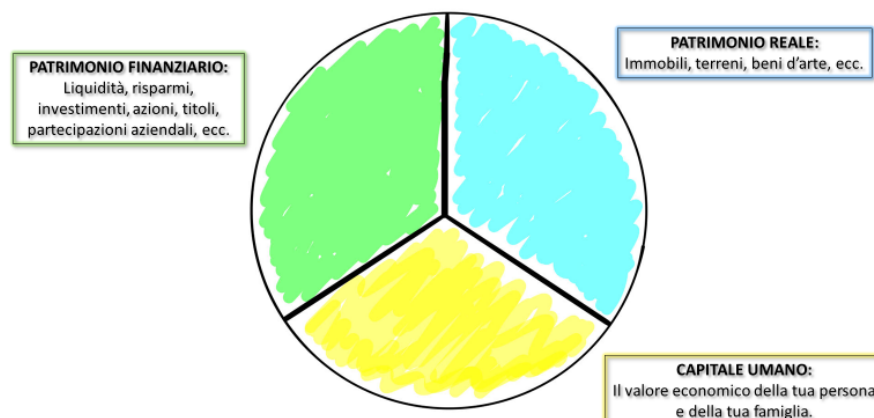
Questo è il mio metodo di consulenza.

Il primo passo infatti consiste nel fare **IL PUNTO DELLA SITUAZIONE DEL TUO PATRIMONIO PERSONALE**

In questa fase di analisi metto insieme i "pezzi" e le informazioni riguardanti il tuo patrimonio e ti presento una situazione complessiva che si compone di:

- Patrimonio finanziario: i tuoi soldi, i tuoi risparmi/investimenti e le tue partecipazioni aziendali;
- Patrimonio reale: gli immobili e tutti i beni tangibili di valore;
- Capitale umano: il valore economico della tua persona e della tua famiglia.

IL PATRIMONIO: la ricchezza di una famiglia



Nello specifico, ecco poi l'insieme di analisi e valutazioni che svolgo:

- **Valorizzazione economica del tuo patrimonio:** è come se mettessi un'etichetta riportante il valore in € del tuo intero patrimonio, il fine è quello di darti consapevolezza della tua capacità di costruire valore nel tempo. Questo passaggio è quello che lascia sempre stupiti i miei clienti, vedere indicato un importo in euro così importante spiazza piacevolmente le persone e permette loro di mettere a fuoco l'importanza di questa mia consulenza;
- **Analisi delle peculiarità del tuo patrimonio:** quali sono gli elementi particolari che caratterizzano questo tuo insieme? Quali sono gli elementi fondanti?
Questa analisi vuole trovare le risposte a queste domande.
Il patrimonio degli italiani non è uniforme, non è standard.
Ognuno ha al suo interno elementi e dinamiche peculiari;
- **Check up dei rischi:** come un medico, faccio il controllo del tuo patrimonio al fine di individuare i rischi a cui è soggetto. Qui si parla di protezione.
In Italia siamo poco abituati a trattare temi così scomodi ma in molti stati d'Europa il primo passo della consulenza è chiederti se hai un "ombrello" che protegge quanto hai creato nel tempo e quanto valore sei in grado di generare nel tempo.
- **Pianificazione dei tuoi progetti grazie al tuo patrimonio:** in questa fase riprendo la domanda che ti ho fatto inizialmente. Il tuo patrimonio sta lavorando per i tuoi progetti di vita?
Qualora questa domanda non abbia risposta, riprendiamo il tema andando ad individuare i tuoi bisogni e i tuoi progetti di vita e quelli delle persone a te care.

Una volta fatto il *punto della situazione* ecco che tutto appare decisamente più chiaro e allora possiamo addentrarci nei temi in cui posso fornirti soluzioni personalmente.

Questa è la parte più operativa, dove ti presento e consiglio strumenti e servizi a sostegno dei temi di pianificazione dei tuoi progetti di vita e protezione del tuo patrimonio.

Nello specifico:

- Prodotto di risparmio;
- Investimenti finanziari e assicurativi;
- Fondi pensione;
- Mutui e prestiti;
- Prodotti bancari (conti correnti e strumenti di pagamento)
- Polizze assicurative di protezione;
- Wealth Solutions (servizi dedicati a patrimoni importati e dinamiche particolari).

Tutte queste soluzioni dovranno ovviamente essere adeguate ai tuoi progetti e ai tuoi bisogni, i protagonisti di queste scelte sono loro ma avendo fatto il *punto della situazione* tutto è molto più semplice.

Se nell'analisi del tuo patrimonio emergono anche temi che non riguardano i servizi e prodotti da me gestiti, ecco che posso darti un ulteriore strumento di valore.

Infatti, posso metterti in contatto con professionisti che possono rispondere alle tue necessità particolari (notai, geometri, architetti, avvocati, commercialisti, società fiduciarie, ecc.).

Ed in questo non sei lasciato solo ma sono al tuo fianco.

Questa è la mia professione.

Da dove nasce questo mio metodo di consulenza?

Questa modalità operativa nasce dal fatto che nella mia esperienza bancaria ho sempre avuto a che fare con persone che purtroppo erano insoddisfatte del proprio *PATRIMONIO*.

Non ne avevano il controllo, non avevano la percezione della reale consistenza di quell'insieme, non avevano mai avuto l'opportunità di intercettare in tempo i rischi a cui era soggetto tutto ciò.

Come potrai comprendere, progettare il proprio futuro e gestire i propri bisogni richiede delle risorse a disposizione.

Se non hai modo di capire quante siano queste risorse, il viaggio verso i tuoi progetti di vita diventa difficile.

È come fare benzina per un viaggio di 600 chilometri e non avere nessun contatore di quanto tu stia versando nel serbatoio.

Basterà quella benzina?

Il percorso sarà sicuramente pieno d'ansia, poco piacevole e probabilmente pieno di problemi.

E su quest'ultimo punto voglio farti una seconda domanda:

In quali dei racconti sotto riportati rispecchi la tua esperienza passata?

Come tutte le professioni dedite alla consulenza, un elemento fondamentale è l'ascolto.

Se faccio una stima, e non credo di andare molto lontano dal numero effettivo, ho ascoltato i racconti di almeno 600 persone nelle mie esperienze professionali in filiali bancarie ed uffici di consulenza.

Nel tempo mi sono sempre più stupito del fatto di come certi racconti fossero ricorrenti.

Te ne espongo alcuni e riprendo la domanda di prima: in quali ti ritrovi come esperienza pregressa?

“Il mercato non mi ha mai premiato. Ogni volta che investivo ecco che la borsa scendeva e ci rimettevo”.

È un mercato antipatico quello di questo racconto.

Non premia, non merita fiducia e tocca l'orgoglio.

Il protagonista occulto di questa storia è il rendimento.

Spesso siamo stati educati alla logica del “che tasso mi dai?”, tutte le decisioni sono dipese da questo fattore nelle nostre decisioni passate e puntualmente siamo stati traditi.

I nostri bisogni e i nostri progetti di vita sono stati messi in un angolino per trattare con una moneta di scambio diversa: il rendimento.

Ecco perché nel mio metodo di consulenza parlo prima di tutto di bisogni e progetti, quello è il punto di partenza, è così che si fanno scelte adeguate e vincenti.

Col tempo ho riscontrato il fatto che con tale impostazione, il mercato assume un volto nuovo e inaspettato.

Un volto che ti sorride e ti fa l'occholino.

Il rendimento non è più il protagonista, ma è semplicemente la conseguenza di decisioni adeguate.

Questa è la prima grande rivoluzione che possiamo fare insieme.

“Ogni volta che mi sedevo in un ufficio davanti all'impiegato di banca, avevo la sensazione che non mi stesse proponendo qualcosa di utile per me ma qualcosa di redditizio per lui”.

Sai perché il primo passo che faccio è fare il *punto della situazione*?

Le scelte devono essere condivise e devono rispondere ad una tua necessità reale.

Per fare questo ho capito che la relazione tra me e te deve essere di totale trasparenza.

Io devo spiegarti come funziona il tuo patrimonio, devo renderti partecipe e consapevole di quello che abbiamo davanti.

Le informazioni che raccolgo non devono essere un segreto di inestimabile valore che tengo gelosamente per me, spesso vedo fare questo errore ed è causa di enormi attriti e scontri.

Sono al settimo cielo quando vedo che un cliente, davanti ad un mio consiglio, mi ferma e mi dice “Ho capito, lo facciamo perché abbiamo visto insieme che c'era da migliorare quel discorso giusto?”.

C'è un dialogo tra me e te, non è a senso unico la mia consulenza.

Il nostro percorso di fiducia nel tempo pone le sue basi in questo dialogo.

“C'era quella persona di fiducia, lo conoscevo da anni e quel giorno mi ha dato un consiglio. Io ne ho fatto tesoro ma è stato il più grande fallimento che mi sia mai capitato”.

Quel consiglio in passato ha avuto vari nomi: il Bond (obbligazione) di quello stato sud americano, le azioni di quella banca italiana, il super mega fondo immobiliare ad alta resa, un rendimento mensile garantito del 9% o la bolla di uno specifico mercato.

Dietro la persona che con competenze (decisamente da verificare e spesso infondate) riusciva a guadagnare la tua fiducia per poi lasciarti una patata decisamente bollente se non ustionante.

Il tema della fiducia lo interpreto come la più grande responsabilità morale che io possa ricevere da te.

La fiducia ha dei sintomi, dei segnali che possono dimostrarne la concretezza.

Nell'ambito della mia professione ti indico quelli che reputo essenziali:

- Educazione finanziaria e patrimoniale: il nostro percorso deve essere di crescita anche a livello di cultura finanziaria e patrimoniale;
- Trasparenza: dall'esposizione di un'offerta alla mia disponibilità nel chiarire qualsiasi tua curiosità;
- Frequenza delle mie domande: per individuare al meglio le tue necessità;
- Applicazione di diversificazione e strategie negli investimenti: discorso molto tecnico che ti riassumo in un concetto. Nessuno può prevedere cosa accadrà nei mercati, nessuno ha la famigerata sfera di cristallo. Adottare strategie e un'ampia diversificazione è fondamentale.

Se applichi questi concetti agli eventi disastrosi sopra indicati ecco che puoi dire "Si poteva evitare".

"La nostra situazione patrimoniale è molto complessa. Tra i miei genitori ed i miei fratelli/sorelle non sappiamo come gestire tutto quanto e continuiamo a posticipare una decisione definitiva".

L'immobilismo è forse il peggior nemico dei nostri patrimoni.

Non fa compiere decisioni risolutive, fa subire tutto quello che è negativo e appesantisce la quotidianità.

Il mio metodo di consulenza prevede la fase del punto della situazione anche per poter rispondere a questa necessità delle persone di avere una sorta di navigatore GPS per il loro patrimonio.

Spesso è necessario delegare il lavoro più contorto e complicato alla mia consulenza per poi lasciare a te ed ai tuoi cari l'azione più semplice, la decisione finale.

Non so se ti è mai capitato di sistemare una cantina o un garage dopo un trasloco.

La mia consulenza è quel colpo di bacchetta magica che ti sistema tutto quel disordine e a te chiede solo di chiudere la saracinesca.

"Il mio problema è che non ho tempo per stare dietro a questi discorsi. Tra lavoro ed altri impegni, i miei orari non si incastrano mai con quelli della banca".

La quotidianità ci fa correre a velocità inimmaginabili.

Giustamente abbiamo una nostra scala delle priorità e spesso il tema riguardante la gestione dei nostri soldi o del nostro patrimonio passa in secondo piano nonostante l'importanza.

Rimane nella parte bassa della lista perché è un tema scomodo, contorto e poi, diciamocelo, non è per niente accessibile durante la giornata.

In questo posso esserti d'aiuto.

La mia consulenza è operativa anche quando le filiali delle banche sono chiuse.

Sia a livello di orari che a livello di spazi/geografia.

Ho molti clienti che per motivi lavorativi mi chiedono appuntamenti serali e io ci sono.

Chi preferisce vedermi in ufficio, chi online e chi a casa sua e io ci sono.

Clienti che preferiscono gestire in maniera snella e comoda l'appuntamento con una videoconferenza su internet e l'operatività a distanza e io ci sono.

I chilometri di distanza si azzerano.

Infine, clienti che hanno inconvenienti nel week end e hanno paura di non trovarmi disponibile ma io ci sono.

Sono giunto alla conclusione della mia presentazione.

Innanzitutto, ti ringrazio per il tempo prezioso che mi hai dedicato, non può che farmi piacere.

Grazie!

Spero di poterti incontrare dal vivo per analizzare il tuo patrimonio insieme. Un caro saluto.



Matteo Pastecchia

Consulente Patrimoniale

Cellulare / WhatsApp: 3334763913

Mail: info@matteopastecchia.it

Sito: www.matteopastecchia.it