

Il metodo MoneyDoc®



Michele Bartolini - Daniele Barbacci

Il metodo MoneyDoc

Il metodo MoneyDoc si sviluppa in 4 fasi:

1

Anamnesi del Patrimonio

Impareremo a conoscerci e vi racconterò la mia storia. Comprenderemo insieme i vostri obiettivi di vita sia personali che professionali.

2

Diagnosi personalizzata

Faremo un'analisi personalizzata della vostra situazione attuale in base all'anamnesi con una mappatura specifica del patrimonio totale (finanziario, immobiliare ed aziendale)

3

Cure finanziarie

Soluzioni personalizzate per il raggiungimento degli obiettivi prefissati con particolare attenzione alla tutela del patrimonio.

4

Visite di controllo

Il percorso di vita di tutti varia nel tempo come anche le priorità. Sarà quindi opportuno monitorare il patrimonio ed incontrarci, di persona o tramite una video call, per verificare il raggiungimento degli obiettivi e le cure finanziarie.

1. Anamnesi patrimoniale

Siamo all'inizio del nostro "percorso di cura".

Ho imparato nel tempo che quando il lavoro è fondato sulla relazione e la conoscenza del cliente, si riesce a percepire immediatamente le sensazioni e i "mal di pancia". Ritengo che queste caratteristiche, insieme ai valori, siano imprescindibili in un rapporto fiduciario. Consideratemi come se fossi il vostro medico specialista di fiducia.

Prima di fare una diagnosi ho bisogno di conoscervi, di sapere tutto sulla vostra salute finanziaria. Questo mi permetterà di individuare le migliori soluzioni e quindi la cura personalizzata che ha come scopo la salute del vostro patrimonio.

Le informazioni mi permetteranno di fare una diagnosi completa del patrimonio materiale ed umano e di avere una rappresentazione ordinata di tutta la vostra situazione economico patrimoniale.

Vi aiuterò ad identificare tutti gli obiettivi, professionali e personali. Li scriveremo e lavoreremo per farli diventare realtà.

LA MIA CHECK LIST:

- Nucleo familiare dettagliato
- Scala dei valori
- Entrate ed uscite annue
- Mutui e finanziamenti
- Investimenti presso altri istituti
- Esperienze passate
- Patrimonio immobiliare
- Situazione previdenziale
- Coperture assicurative
- Obiettivi di vita privata e professionale
- Temi di interesse finanziario
- Interessi ed hobbies.

2. Diagnosi personalizzata

Partendo dalla scheda cliente e dalle informazioni da voi fornite, inizieremo a fare la diagnosi cominciando da differenti analisi sul patrimonio.

ANALISI FINANZIARIA

Una volta che abbiamo definito gli obiettivi, è arrivata l'ora di capire se sono realizzabili con le risorse a disposizione. Dare un nome a ciascuno di essi ci aiuterà ad intraprendere questo percorso.

Per semplicità ho individuato alcuni obiettivi:

- OBIETTIVO SICUREZZA
- OBIETTIVO CASA
- OBIETTIVO FIGLI
- OBIETTIVO PENSIONE
- OBIETTIVO VECCHIAIA SERENA

ANALISI ASSICURATIVA

Prima di tutto dobbiamo ridurre al minimo i rischi e l'impatto negativo che gli eventi possono avere sul patrimonio e sulla vita.

Nell'analisi assicurativa, viene prestata particolare attenzione a tutti i rischi che potenzialmente potrebbero presentarsi nella vostra vita:

- MALATTIA O INFORTUNIO
- MORTE
- ATTACCO AL PATRIMONIO
- RIDUZIONE DEL TENORE DI VITA
- ELEVATA TASSAZIONE SUCCESSORIA

ANALISI IMMOBILIARE

L'Italia è una delle nazioni con il più alto patrimonio immobiliare pro capite in quanto l'immobile è sempre stato considerato il bene rifugio per eccellenza.

L'investimento in immobili, al pari di quello finanziario, non va considerato a cuor leggero. Anche il mattone presenta i suoi rischi perché come tutti gli investimenti ha i suoi cicli, le quotazioni salgono e scendono e le variazioni sono spesso imprevedibili.

Valuteremo quindi:

- VALORE MERCATO
- LIQUIDABILITÀ
- RISCHI DI LOCAZIONE
- COSTI DI GESTIONE

3. Cure finanziarie

Le cure in ambito medico hanno l'obiettivo di ridurre o estinguere uno stato di disagio. In ambito finanziario hanno l'obiettivo di aiutare le persone a raggiungere i propri obiettivi di vita finanziari non creando stati di disagio futuri.

Per farlo partiamo da un concetto semplice: per investire bene bisogna avere metodo!

Prima di iniziare una strategia d'investimento ed una composizione di portafoglio, si deve tenere conto di tante variabili per poi scegliere gli strumenti d'investimento. Sto parlando delle emozioni, del rischio e del tempo.

Ogni nostra scelta è legata ai nostri valori ed alle esperienze passate. L'emotività è un aspetto molto importante per perseguire un obiettivo. Può fare la differenza sul raggiungerlo o meno.

Sarà mio dovere analizzare la situazione in modo razionale e scientifico per non cadere in comportamenti finanziari scorretti.

Negli investimenti, come nella vita, il tempo può essere un alleato prezioso per raggiungere risultati di lungo termine. In genere, al concetto di rischio si associa un significato negativo: perdita o mancati guadagni. Tuttavia il rischio può essere interpretato come opportunità. Impareremo quindi a prendere dei rischi calcolati.

Ippocrate citava come strumenti terapeutici del medico il tocco e la parola. Nello stesso modo utilizzerò il tocco per variare o costruire un portafoglio su misura e la parola per educarvi e tranquillizzarvi in momenti particolarmente negativi di mercato.

4. Visite di controllo

Si viene sottoposti ad una visita di controllo dopo che è stata somministrata la cura finanziaria. Periodicamente ci confronteremo per capire l'evoluzione del percorso intrapreso e saranno occasioni di confronto e condivisione.

Se lo vorrete ci incontreremo di persona o, attraverso la tecnologia, possiamo incontrarci anche tramite video call (proprio come la telemedicina). Sarà mia premura mettervi a disposizione materiale video e newsletters particolarmente interessanti per la vostra categoria. Oltre alla cura finanziaria rifaremo l'anamnesi per capire se ci sono stati dei cambiamenti relativi alla vostra vita o agli obiettivi.

Potrebbe essere quindi necessario discuterne e rivedere la nostra pianificazione. Mi riferisco alla nascita di un figlio, ad un matrimonio o ad una importante eredità ricevuta. Sono tutti fattori che impattano sulla vostra tutela patrimoniale e su chi è importante per voi.

Quando si condividono valori e visioni, il viaggio che si inizia ci porterà di sicuro lontani!

Conclusioni

Tra il mondo della medicina e della finanza ci sono molteplici similitudini. Tre sono i grandi cambiamenti nel settore medico che sono molto presenti anche in abito della consulenza finanziaria:

- MEDICINA DEL DIALOGO
- PAZIENTE INFORMATO
- PROGRESSO MEDICO

La **Medicina del dialogo** presuppone un rapporto paritario medico e paziente lasciando alle spalle l'epoca dei tecnicismi della scienza medica. Mi piace avere a che fare con professionisti che riescono a capire l'importanza della delega e della fiducia reciproca.

Solo un **Paziente informato** può avere un rapporto di fiducia con il suo medico e con la struttura sanitaria che lo cura e può partecipare responsabilmente alle scelte terapeutiche a cui è sottoposto.

La trasparenza è un valore del quale non posso fare a meno nel mio lavoro. È la base del rapporto di fiducia con il cliente in un mondo che sembra averla dimenticata. Al tempo stesso vi rende più consapevoli, partecipi e disciplinati in ambito finanziario.

La medicina come l'economia e la finanza, oggi è più difficile da capire perché i suoi **progressi** sono rapidissimi. Pensiamo all'informatica e alle nuove tecnologie che hanno cambiato il modo di diagnosticare e in alcuni casi anche curare alcune malattie. Vi aiuterò a capire e valutare meglio i cambiamenti economici utilizzando anche gli strumenti più efficienti sul mercato finanziario.

Comunicare la scienza e rendere consapevole i cittadini dei suoi continui progressi è la vera sfida della nostra era.

Oggi tutto il mondo cambia rapidamente!

Per voi è arrivato il momento di delegare. Trasferire ad un professionista il compito di gestire e monitorare il vostro patrimonio.

Definiremo i vostri obiettivi e pianificheremo una strategia affinché possiate raggiungerli. Sarà un percorso che affronteremo insieme, nulla sarà lasciato al caso ed il principale beneficiario della nostra equipe, sarà la salute del vostro patrimonio!

MoneyDoc®

Via Natale Bronzo 3
06055 Marsciano (PG)

info@moneydoc.it
www.moneydoc.it