

DLD

# Executive Wealth Code

(7 chiavi per capitalizzare il valore  
finanziario di una carriera di successo)

# Indice

## 1. Introduzione

---

## 2. Attività di protezione

- 2.1 Previdenza Complementare
  - 2.2 Pianificazione Assicurativa
  - 2.3 L'HR non è il tuo consulente personale
- 

## 3. Attività di Gestione

- 3.1 La tua ricchezza non passa solo per il tuo stipendio
  - 3.2 Non considerare la pianificazione fiscale
- 

## 4. Attività di visione

- 4.1 Sottostimare l'analisi previdenziale come strumento decisionale
  - 4.2 L'orizzonte dove arriva il tuo sguardo: diventare work optional e vivere alle tue condizioni
- 

## 5. Conclusioni

# Introduzione

Ho scritto questo documento dopo aver lavorato con oltre 50 managers (Dirigenti, Directors, Partners) per i quali ho personalmente seguito la loro pianificazione finanziaria familiare. Sono grandi professionisti e, soprattutto, persone con le quali ogni giorno costruiamo e aggiorniamo i loro progetti di vita.

Quando li ho incontrati la prima volta, avevano un bisogno indefinito. Non solo investire, volevano di più.

Gli piaceva l'idea di avere una sola persona per ogni necessità finanziaria (investimenti, previdenza pubblica e privata, pianificazione assicurativa, creazione di valore generazionale) e la prima cosa che mi dicevano era:

“Non avevamo pensato agli impatti incrociati di queste tematiche sulla nostra vita!”

È questo il punto: una carriera ed una vita di successo richiedono scelte figlie di una pianificazione strategica che guardi all'evoluzione complessiva di ciò che ti sta attorno: personalmente, professionalmente e finanziariamente.

Richiedono la presenza di un Personal CFO, ossia qualcuno capace di portare le tue finanze e le scelte ad esse collegate ad un altro livello.

È così che ho sviluppato il mio servizio ed è così che valuto la qualità del mio lavoro: dal cambiamento che porto nella vita e nelle prospettive di chi assisto.

Per questo vado direttamente al punto: spero che le loro esperienze ti aiutino.  
Sinceramente,

**Edoardo**

DLD

©PersonalCFO

# Attività di Protezione

DLD

©PersonalCFO

01.

# Previdenza complementare

Se c'è un'area dove è, in assoluto, più facile creare valore per il cliente è questa: il 90% delle posizioni sui fondi pensione hanno questi problemi:

01. La linea d'investimento è inappropriata
02. La posizione non è fiscalmente ottimizzata
03. Vengono confrontati col portafoglio personale
04. Non se ne conosce l'impatto sul tasso di sostituzione sulla pensione

**La ragione è semplice:** scelta e contribuzione del fondo pensione sono considerate scelte statiche ma, per essere chiari: errori su questo fronte costano decine di migliaia di € negli anni e centinaia di migliaia nell'arco di una carriera.

Solo per non aver valutato l'impatto finanziario di una scelta fatta appena entrato in azienda.

Vuoi un esempio?

Un mio cliente per 15 anni ha sotto-contribuito al suo fondo pensione e ha investito in una linea penalizzante rispetto alle sue prospettive.

Questo errore, tra mancate deduzioni fiscali e rendimenti persi, gli è costato nel periodo circa €65.000.

Nell'arco di una carriera il mancato guadagno complessivo sarà oltre i € 130.000 (i rendimenti persi non si recuperano).

Credi sia un caso isolato? Direi piuttosto che è una situazione sistemica.

# Ecco un altro esempio:

Per il tramite di un cliente, ho avuto l'occasione di valutare il piano pensionistico di una delle più grandi società di consulenza del mondo.

**+300,000 dipendenti**

**+30 miliardi di fatturato**

età media: **34** anni

# Quello che ho letto mi ha scioccato:

a quella data il 65% dei dipendenti aveva investito il suo fondo pensione nella linea al 70% obbligazionaria/ monetaria!

Per un lavoratore quarantenne è come scegliere consapevolmente di perdere soldi.

Un'enorme inefficienza su un tema che nessuno (aziende, manager, consulenti) affronta oggi in maniera organica. Non ti piacerebbe conoscere l'impatto del fondo pensione sul tuo tasso di sostituzione ed elaborare la migliore strategia previdenziale a riguardo?

# Esempio:

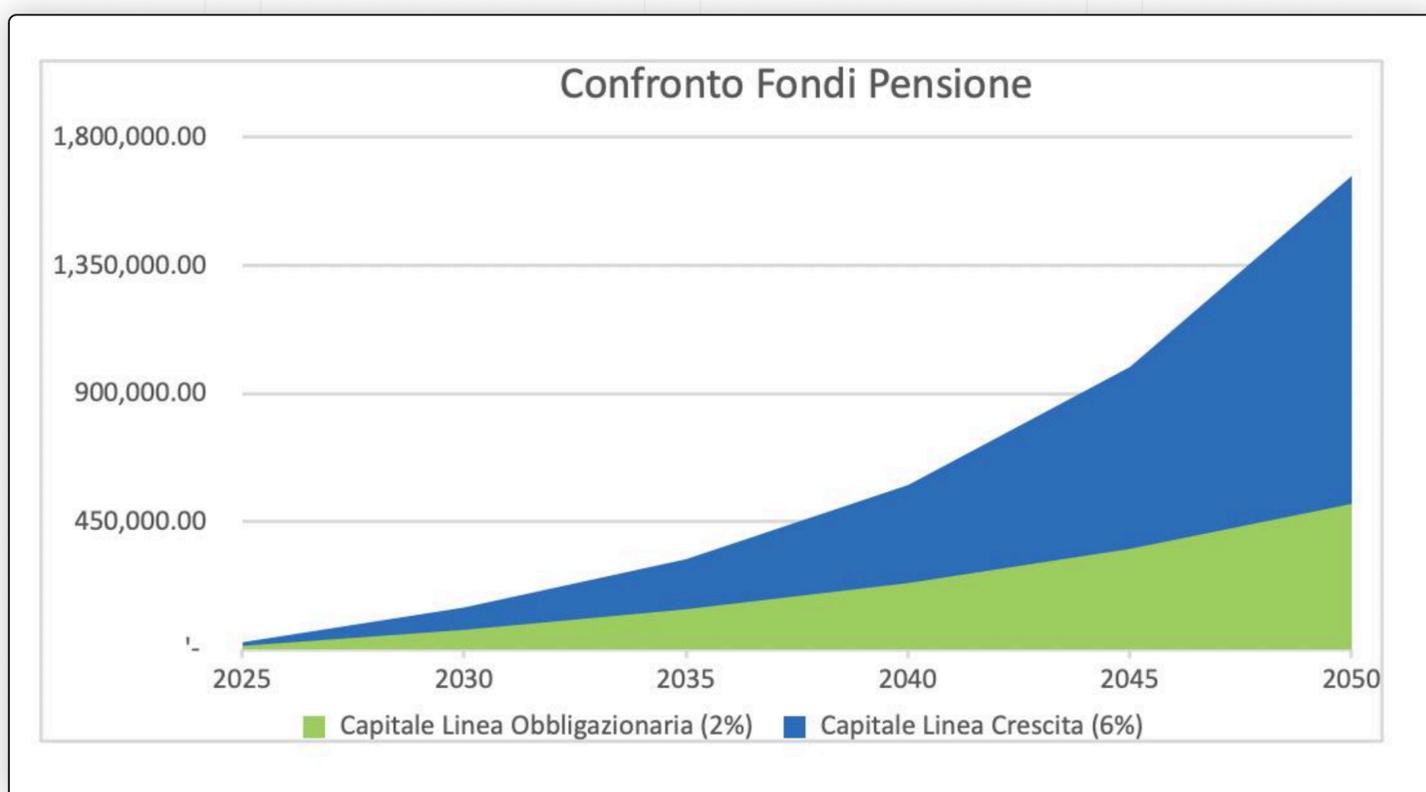
**Soggetto:** Manager

**Stipendio:** €150,000 annui

**Contributo:** € 5.164 + TFR (6,91%)

**Linee disponibili:** Obbligazionaria (2%);

Crescita (6%)



DLD

©PersonalCFO

La differenza nell'esempio, dopo 25 anni, supera i € 600.000 (€ 641.335).

In termini di risparmio fiscale, questo è pari a € 55.550 dopo 25 anni, che capitalizzati al 6% annuo per 30 anni arrivano a € 131.215

Il totale supera i €770.000 e, anche assumendo che il 50% del capitale sia prelevato alla pensione, l'impatto sul tasso di sostituzione è in media pari al 10-15%.

Ora hai visto i numeri e sai quanto può costarti.  
**Puoi permetterti il lusso di ignorarlo?**

02.

# Pianificazione Assicurativa

**L'inconsapevolezza sui rischi,  
e la sottoassicurazione che ne  
consegue, opera su due livelli:**

**01.**

La maggior parte dei manager ha una conoscenza limitata delle protezioni di cui gode.

**02.**

Anche se le conoscono, non sanno valutare quanto siano effettivamente efficaci.

# Il problema è strutturale:

---

Le aziende offrono pacchetti di welfare standardizzati e non fanno consulenza personalizzata su questi temi.

Dal lato delle case prodotto, broker e assicuratori fanno il loro lavoro ma stanno facendo realmente i tuoi interessi?

Tornando a te, il problema resta: non hai mai fatto una mappatura completa dei rischi a cui tua e la tua famiglia siete esposti.

# In linea generale, i principali rischi per i manager nascono dalle seguenti aree:

## Assicurazione Sanitaria:

la qualità dei fondi sanitari va migliorando ma c'è una disparità notevole tra i servizi offerti. Se non ne conosci le condizioni, il rischio è di trovarti sistematicamente sotto-assicurato.

## Invalità (infortuni e malattie), TCM e LTC:

questo genere di coperture sono offerte generalmente ai dirigenti ma:

- A) Se sei un quadro, non significa che tu non ne abbia bisogno
- B) Il problema di una mancata mappatura dei rischi resta integralmente

# Ecco quindi alcuni elementi di cui devi prendere atto.

- A) Indipendentemente dal tuo grado, quadro o dirigente, probabilmente sei ampiamente sotto- assicurato.
- B) Se paghi un'assicurazione supplementare annuale, molto probabilmente ogni anno paghi di più per avere la stessa copertura, per via dell'adeguamento del premio all'età.
- C) Molte coperture non sono “portabili” da un datore di lavoro ad un altro. Lasci o cambi lavoro? Lasci anche le tue coperture assicurative.

**Conclusione:** non delegare all'azienda la gestione dei tuoi rischi personali. Affidati a chi può fare un assessment obiettivo della tua condizione.

# Esempio:

Dirigente di 44 anni, per il quale ho valutato l'efficacia della sua copertura di invalidità da infortuni.

L'azienda offriva un buon pacchetto (3X il suo stipendio lordo) ma, al verificarsi di un'invalidità grave, si sarebbe ritrovato con un gap assicurativo di € 687.136.

Tenore di vita da tutelare (TV)	2025-vita intera
Somma dei redditi (annuo netto)	<input type="text"/>
Oneri aggiuntivi per assistenza (annuo)	<input type="text"/>
<b>Tenore di vita da tutelare</b>	<b>92.953 €</b>
Redditi e Pensioni disponibili (DN)	
Redditi residui lordi	<input type="text"/>
Rendita Inail	52.947 €
Integrazioni	- €
Trattenute sulla pensione	- €
Imposte	64.815 €
<b>Totale disponibilità</b>	<b>128.132 €</b>
Capitale necessario	
Gap rispetto al lavoro (TV-DN)	0 €
Integrazioni	
vita intera	23.098 €
<b>Capitale equivalente dell'integrazione scelta</b>	<b>1.087.136 €</b>

Avere una copertura assicurativa significa poco:  
L'unica scelta consapevole e valida è sapere “di quanto hai bisogno” e agire di conseguenza.

03.

# L'HR non è il tuo consulente personale

Nonostante la sensibilizzazione in corso, l'Edufin Index 2024 indica che il 12% degli italiani è privo di conoscenze finanziarie (+2% vs 2023).

Nel 2017 PWC condusse una ricerca (Employee Financial Wellness Survey) dalla quale scoprì che il 65% dei millenials si è trovato in una condizione di stress per via della condizione delle proprie finanze e il 33% ha confessato di esser stato distratto al lavoro per questo genere di preoccupazioni.

Quindi cosa si è pensato di fare? Introdurre programmi di “financial literacy” per i dipendenti, per fare in modo che manager e dirigenti si rechino da HR a chiedere informazioni su mutui ed investimenti, oltre che su pensione pubblica, previdenza complementare ed assicurazioni.

Se hai letto i primi due punti, ti è chiaro perché io veda questo scenario come un incubo.

HR non ha colpe, il loro lavoro è informare con la competenza di cui dispongono, ma il punto è un altro: Vuoi realmente assumere scelte fondamentali per il tuo futuro con il supporto di un collega che ne sa forse il 10% di più rispetto a te?

La “tuttologia” obbligata verso cui le Risorse Umane sono state spinte in questi anni rischia d’essere l’anticamera del disastro, in uno scenario che ricorda chi chiede consigli all’amico farmacista e non al medico specialista.

L’educazione finanziaria è importante ma voglio essere chiaro: basare le proprie scelte sui consigli a disposizione di tutti può essere più dannoso del non conoscere, quando ti illude di sapere.

Il mio consiglio è questo: riceverai sempre più informazioni in azienda. Filtrarle e farne l’uso migliore nel quadro delle tue specifiche necessità resta una tua responsabilità.

# Attività di Gestione

DLD

©PersonalCFO

## 04

# La tua ricchezza non passa solo per il tuo stipendio (non lo dici ma so che lo pensi)

Questo è un errore psicologico, prima ancora che pratico.

La maggior parte dei manager si concentrano sul lavoro come unica strategia per aumentare il proprio reddito ed il rischio è uno: non far lavorare a sufficienza il tuo risparmio accanto al tuo lavoro.

In questo modo rischi di perdere gli anni chiave della tua crescita patrimoniale: dai 40 ai 60 anni.

Hai un altro problema: il tuo rapporto con gli investimenti (e con i consulenti finanziari).

Come tutti i professionisti, hai la tendenza a testare le tue scelte.

Lo comprendo ma la gestione di portafoglio è un lavoro con un alto grado di specializzazione che solo un professionista del settore può avere.

La tendenza a voler controllare la gestione dei tuoi risparmi ti spinge a:

- 01. Ritardare la costruzione del tuo portafoglio**
- 02. Volerti affidare al fai da te**
- 03. Non fidarti fino in fondo del tuo consulente**

Il rischio concreto è di allocare sui mercati finanziari una parte molto limitata del tuo risparmio.

Ossia? Perdere tempo (ancora una volta).

L'idea di leggere i libri di Warren Buffett ed investire in base a ciò che leggi e studi è affascinante ma impraticabile: trova un professionista, provalo e, in caso, cambialo. Ma non pensare di fare da solo.

# Lo capisco, non sei ancora convinto dell'utilità di avere un consulente finanziario. Vediamo...

- Il Retirement Income Institute in “Using a Financial Planner and Portfolio Performance” rileva che gli investitori che hanno utilizzato un financial planner ottengono rendimenti significativamente più elevati rispetto agli investitori autodiretti per lo stesso livello di rischio nei loro portafogli.
- **Hearts & Wallets in “The Power of Planning: Proven Benefits That Transform Consumer Financial Outcomes”** rileva che gli americani con un piano finanziario riportano maggiori risparmi, una migliore asset allocation e maggiore fiducia nel processo decisionale rispetto a quelli senza un piano.
- Vanguard ha rilevato che i consulenti finanziari aggiungono circa il 3% ai rendimenti netti annuali per i clienti.

Moving from the scenario described to Vanguard Advisor's Alpha methodology		
Vanguard Advisor's Alpha strategy	Module	Typical value added for client (basis points)
Suitable asset allocation using broadly diversified funds/ETFs	I	> 0 bps*
Cost-effective implementation (expense ratios)	II	40 bps
Rebalancing	III	35 bps
Behavioral coaching	IV	150 bps
Asset location	V	0 to 75 bps
Spending strategy (withdrawal order)	VI	0 to 110 bps
Total-return versus income investing	VII	> 0 bps*
<b>Total potential value added</b>		<b>About 3% in net returns</b>

\* Value is deemed significant but too unique to each investor to quantify.  
 We believe implementing the Vanguard Advisor's Alpha framework can add about 3% in net returns for your clients and also allow you to differentiate your skills and practice. The actual amount of value added may vary significantly, depending on clients' circumstances.  
 Source: Vanguard.

Quest'ultimo dato è riferito al mercato americano, ossia il paese all'11esimo posto mondiale per educazione finanziaria, mentre l'Italia è al 63esimo.

Se lo contestualizzi, la conclusione può essere solo una:

in Italia il giusto consulente finanziario vale molto più del 3% all'anno.

Se proietti questo valore per la durata del tuo orizzonte personale, avrai una stima piuttosto precisa del valore che puoi estrarre da un professionista al tuo fianco.

05

# Non considerare la pianificazione fiscale

Se sei un dipendente, la realtà è che l'ottimizzazione della previdenza complementare rappresenta di fatto la sola scelta disponibile per abbattere il carico fiscale.

Deduzioni e detrazioni aiutano ma lo spazio per creare valore è oggettivamente limitato (il che non significa che non debba ricordarti di ciò a cui hai diritto)

Diverso è il quadro nel caso di un passaggio ad un ruolo consulenziale a partita IVA: in quella veste hai diverse possibilità di abbattere il carico fiscale e previdenziale.

# Non ha senso entrare nei dettagli in questa sede ma, senza correre rischi, è certamente possibile:

- Risparmiare sull'IRPEF ed ottimizzare gli utili
- Abbattere (ragionevolmente) il carico previdenziale
- Dedurre spese pertinenti
- Gestire efficientemente crescita del fatturato e passaggio generazionale

Sul piano pratico questo significa un risparmio fiscale pari almeno al 10% (senza considerare strategie più articolate).

Se sei un professionista con skills facilmente “monetizzabili”, da un certo punto della tua carriera puoi scegliere di ottimizzare ogni €: tenendolo per te, senza darlo al fisco.

# Attività di visione

DLD

©PersonalCFO

# 06

## Sottostimare l'analisi previdenziale come strumento decisionale

Non è più il tempo in cui i calcoli per la pensione si facevano a fine carriera. Dai 40 anni è fondamentale simulare diversi scenari retributivi e previdenziali, per comprendere:

**01.** Quanto devi guadagnare

**02.** Quanto devi risparmiare

**03.** Di quanto avrai bisogno per raggiungere un tenore di vita target

Un cliente mi ha chiesto di valutare la sua posizione pensionistica:

**Ipotesi 1):** carriera attuale e alto livello di impegno.

Decorrenza	01/04/2047
<b>Età al pensionamento</b>	<b>65 anni e 11 mesi</b>
Anzianità contributiva (al diritto)	41 anni e 8 mesi
<b>Pensione Anticipata Contributiva</b>	<b>82.753 €</b>
<b>Tasso di sostituzione</b>	<b>47,5%</b> 

DLD

©PersonalCFO

## **Ipotesi 2):** cambio di carriera, riduzione del reddito e dell'impegno lavorativo...

Decorrenza	Aprile	2047
<b>Età al pensionamento</b>	<b>65 anni e 11 mesi</b>	
Anzianità contributiva (al diritto)	41 anni e 8 mesi	
<b>Pensione Anticipata Contributiva</b>	<b>77.365 €</b>	
<b>Tasso di sostituzione</b>	<b>87,6%</b> 	

L'effetto sulla pensione? €2.800 netti in più all'anno (316 al mese).

Su una vita media di 85 anni ed una pensione di vecchiaia che si raggiungerà in media a 70, parliamo di meno di € 45.000.

Sono tanti? Sono pochi? Non posso dirlo per te.

**Quello che so è che per ogni decisione devi averne valutato l'impatto reale, principalmente per due ragioni:**

**01** vivere al meglio oggi

**02** capire il tuo attuale trade off vita/lavoro e ottimizzarlo

Come puoi vedere, questo è il senso della pianificazione: ragionare sul valore nel tempo, definire le tue priorità, allargare gli orizzonti e crearti opzioni dove ti è sempre sembrato che non ci fossero.

Se aspetti la fine della tua carriera per fare queste valutazioni, ti ritroverai senza quella flessibilità che solo oggi puoi ancora recuperare.

07

## L'orizzonte dove arriva il tuo sguardo: diventare Work optional e vivere alle tue condizioni

**“Edoardo mandami in pensione!”**

Non tutti i clienti me lo dicono subito ma il 100% dei miei clienti mi chiede questo.

Le strategie per questo obiettivo non mancano (Regola del 4%, Safe Withdrawal Rate, Wasting Asset Retirement Model (WARM), Target Net Wealth) e non è questa la sede per valutarne pregi e difetti.

**Il punto è che il tema rappresenta un punto di approdo per ogni professionista e l'idea è:**

**A)** Raggiungerlo il prima possibile

**B)** Farlo nel rispetto degli obiettivi finanziari intermedi (casa, università, scelte di vita)

**Queste valutazioni dipendono da una serie di fattori esterni**

- Carriera
- Entrate ereditarie
- Stile di vita stimato
- Stile di vita effettivo (molto diverso dal primo)
- Spese essenziali stimate
- Spese essenziali effettive (anche qui è diverso)

# Prendiamo la regola del 4% e spieghiamolo con un esempio:

- Il nostro manager ha una pensione attesa di € 3.000 netti al mese e ha un tenore di vita desiderato di € 6.000 al mese.
- Il suo gap reddituale è pari a € 3.000 oggi, ossia € 5.580 a 66 anni (inflazione = 3%).
- Utilizzando la regola del 4%, a termine avrà bisogno di € 1.674.265, di cui 750.000 saranno coperti dal valore del fondo pensione e da risparmi privati.
- Ipotizzando un rendimento del 5% netto all'anno per i prossimi 21 anni, deve accantonare € 2.095 al mese per raggiungere i € 924.265 di cui ha bisogno.

## Gap Analysis

Parametri	Valore
Età attuale	45 anni
Età pensionabile	66 anni
Pensione attesa (€)	3.000
Tenore di vita desiderato (€)	6.000
Gap mensile attuale (€)	3.000
Gap annuale attuale (€)	36.000
Gap annuale a 66 anni (inflazione 3%)	66.971
Capitale necessario a 66 anni (€, Regola 4%)	1.674.265
Fondo pensione stimato (€)	400.000
Risparmi attuali (€)	350.000
Gap residuo	924.265
Risparmio mensile necessario (€)	2.095

Questa analisi è completamente statica: ossia assume che nulla accada nel frattempo.

**Ma non devo essere io a dirtelo:** le cose cambiano continuamente.

Ecco perché un piano rappresenta una fotografia ma solo la pianificazione come soluzione di continua riesce a cogliere i cambiamenti della tua vita, analizzarli e trovare le risposte tenendo conto di tutte le necessità di breve, medio e lungo termine.

**DLD**

©PersonalCFO

# Conclusioni:

Ricordi quando ad inizio documento ho parlato della complessità del lavoro?

Forse ora ne hai una percezione più chiara.

Ma ho due notizie buone per te (non una):

**A)** Non sei solo

**B)** Io e DLD Capital possiamo seguirti perfettamente in questo percorso



Se sei arrivato fino a qui, vuol dire che hai fatto strada nella vita e che non vuoi fermarti ora.

Un giorno giudicherai la tua vita da quello che avrai raggiunto e il denaro sarà una minima parte dell'equazione.

Ma in ogni caso impatterà sulla tua vita, quella di chi ti è accanto e quel complesso di momenti ed esperienze che vorrai e sceglierai di vivere.

Non ho dubbi che tu voglia una vita migliore, più serena e priva di rimpianti. La domanda è lo vuoi veramente?

Se è così, tu ed io ci sentiremo presto.

**Ti aspetto,**

**Edoardo**

**DLD**



# DISCLAIMER

Il presente documento ha finalità esclusivamente divulgative. Le informazioni contenute non costituiscono in alcun modo attività di consulenza finanziaria, patrimoniale, previdenziale, fiscale o assicurativa ai sensi della normativa vigente, né rappresentano un'offerta, sollecitazione o raccomandazione all'acquisto o alla vendita di strumenti finanziari, né una proposta contrattuale di qualsivoglia natura.

Ogni valutazione o decisione operativa derivante dal contenuto di questo documento è assunta in piena autonomia dal lettore, che si assume ogni responsabilità per l'uso delle informazioni fornite. DLD Capital SCF Srl e l'autore non garantiscono l'accuratezza, la completezza o l'aggiornamento delle informazioni e declinano ogni responsabilità per eventuali danni diretti, indiretti o conseguenti derivanti dall'utilizzo delle stesse.

Prima di assumere scelte d'investimento, si suggerisce di rivolgersi ad un consulente finanziario iscritto all'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari ([www.organismocf.it](http://www.organismocf.it)).

**DLD**