

Michela Lodigiani



Questo è il mio metodo per aiutarti a pianificare il futuro.

Il metodo TAKE CARE si sviluppa in 6 step:

**1. CONOSCERSI.** Empatia e valori sono alla base di un rapporto fiduciario, per questo è importante conoscersi e scoprire se siamo fatti l'una per l'altra.

**2. SCOPERTA.** L'incontro si prefigge di avere una chiara comprensione dei tuoi obiettivi, sia dal punto di vista personale, sia dal punto di vista professionale.

Quali sono i tuoi progetti di vita e delle persone a te care?

**3. ANALISI FINANZIARIA, ASSICURATIVA E IMMOBILIARE.** Prepareremo una analisi personalizzata che includa gli obiettivi finanziari, le coperture rischi e la mappatura del tuo patrimonio immobiliare.

**4. INVESTIMENTO: STRATEGIA E PORTAFOGLIO.** Qualsiasi situazione tu voglia esaminare, fosse anche una maratona, devi avere una strategia, solo così potrai renderti conto di dove sei ora, quanto manca all'obiettivo e di quali risorse avrai bisogno per portarlo a termine. Qui sarà la stessa cosa.

**5. AGGIORNAMENTI.** Il cambiamento è all'ordine del giorno oggi. Anche il tuo percorso di vita potrà mutare nel tempo, è necessario che tu lo faccia presente perché di conseguenza dovremo adeguare gli obiettivi e le priorità, che saranno cambiate.

**6. MONITORAGGIO.** Attento e tempestivo per controllare lo stato dell'arte del tuo patrimonio. Con incontri periodici di persona o in video call, ci confronteremo per dare valore alle tue emozioni.



1. Conoscersi.
2. Scoperta.
3. Analisi finanziaria, assicurativa e immobiliare.
4. Investimento: strategia e portafoglio.
5. Aggiornamenti.
6. Monitoraggio.



# CONOSCERSI

“La vita ti dà le persone che vuoi, ti dà le persone di cui hai bisogno: per amarti, per odiarti, per formarti, per distruggerti e per renderti la persona che era destino che fossi”

- A. Einstein

Siamo al momento ZERO del nostro viaggio.

Ho imparato nel tempo che quando il tuo lavoro è fondato sulla relazione, si riesce a percepire immediatamente se c'è affinità ed empatia tra due persone e ritengo che queste caratteristiche siano imprescindibili, insieme ai valori, per poter instaurare un rapporto fiduciario.

Considerami come se fossi il tuo medico specialista di fiducia.

Prima di fare una diagnosi ha bisogno di conoscerti, di sapere tutto sulla tua salute. Questo gli permetterà di individuare le migliori soluzioni, la cura personalizzata che ha lo scopo di farti guarire e farti rimanere in salute.

Ti chiederò una serie di informazioni e documenti che, una volta forniti, permetteranno a me di fare una diagnosi completa del tuo patrimonio materiale ed umano, a te di avere una rappresentazione ordinata di tutta la tua situazione economico patrimoniale. Solo dopo aver studiato la tua intera situazione, potremo programmare la nostra prossima tappa, in cui andremo a identificare tutti i tuoi obiettivi, professionali e personali.

Ti aspetto, è tutto pronto... si parte!

# LA MIA CHECK-LIST

- Composizione del patrimonio presso altri istituti di credito
- Composizione del patrimonio immobiliare
- Mutui in essere
- Polizze vita sottoscritte
- Fondo pensione
- Nucleo familiare dettagliato
- Bilancio della tua società
- Statuto societario
- Polizza key-man (se presente)
- Tfr aziendale (se presente)
- Testamento (se presente)
- Lista dei tuoi obiettivi di vita privata e professionale
- Condivisione di emozioni



# SCOPERTA

## Perché le persone investono?

Questa è la domanda che più frequentemente faccio ai miei clienti. Buona parte di essi, prima di incontrarmi, non conosce il perché risparmia, il perché investe.

Aiutare i clienti a ricercare il loro perché, li aiuta a definire meglio i loro obiettivi di vita.

## Quanto è importante per te avere un progetto per dare un senso alla tua vita personale e professionale?

Creare un progetto di vita a volte spaventa perché può voler dire mettersi in gioco ed affrontare il cambiamento, passando da un concetto astratto ad uno concreto. Mettere nero su bianco un sogno per farlo diventare realtà, è il primo passo che i clienti fanno grazie al mio aiuto.

## Chi non ha sogni nel cassetto?

Magari sono lì, nascosti un po' impolverati, ma sono solo in attesa che qualcuno venga aiutato a realizzarli. Ideare un nuovo progetto, significa innescare una nuova opportunità!

Una pubblicità diceva: immagina ... Puoi!

## GLI STRUMENTI

L'intervista. Uno dei valori fondanti del mio lavoro è l'ascolto. Nel nostro primo incontro, ho adottato una regola: per 80% del tempo parla il cliente, per il restante 20% parlo io.

Per rispettare questa regola ho la necessità di intervistarti.

Trovo che ascoltare le esperienze e la vita delle persone sia una delle cose più belle che il mio lavoro mi permette di realizzare.

## FANTASY TRIP

TU	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95
Marito o compagno	43	48	53	58	63	68	73	78	83	88	93	98
Figlio	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61
Figlia	8	13	18	23	28	33	38	43	48	53	58	63
Mamma	65	70	75	80	85	90	95	100	105			
Papà	68	73	78	83	88	93	98	103	108			



# ANALISI

finanziaria, assicurativa  
e immobiliare

Quando ci siamo conosciuti, ti ho chiesto informazioni e documenti contenuti all'interno della Take care list. Ora è arrivato il momento di analizzarli insieme.

Osserviamo i 3 aspetti del tuo patrimonio: finanziario, assicurativo e immobiliare.

## ANALISI FINANZIARIA

I tuoi obiettivi hanno iniziato a diventare più definiti: per capire se realizzabili, è necessario fare i conti con le risorse di cui disponi.

Chiamare ciascun obiettivo con il proprio nome ci aiuterà ad intraprendere questo viaggio, tappa per tappa.

Alcuni obiettivi individuati dai miei clienti:

- Obiettivo sicurezza
- Obiettivo casa
- Obiettivo figli
- Obiettivo terza e quarta età
- Obiettivo lifestyle



## ANALISI ASSICURATIVA

Raggiungere degli obiettivi presuppone ridurre al minimo i rischi e l'impatto negativo che gli eventi possono avere sul tuo patrimonio e sulla tua vita. Nell'analisi Assicurativa, viene prestata particolare attenzione a tutti i rischi che potenzialmente potrebbero presentarsi nella tua vita:

- Rischio malattia/infortunio
- Rischio morte
- Rischio riduzione tenore di vita
- Rischio elevata tassazione successoria

## ANALISI IMMOBILIARE

Da sempre l'italiano ha creduto nel "mattone", tanto da far diventare l'Italia una delle nazioni con il più alto patrimonio immobiliare pro capite.

Nonostante ciò, negli ultimi anni, il patrimonio immobiliare non ha sempre rappresentato un buon investimento.

- Rischi/opportunità - Diversificazione area geografica
- Rischi/opportunità - Investimento a reddito
- Rischi - Patrimoniale
- Opportunità - Immobili SMART
- Rischi/opportunità - Tipologia immobile/spazi all'aperto



# INVESTIMENTO

## strategia e portafoglio

Investire bene, vuol dire innanzitutto avere metodo.

Il metodo Take Care prevede che, per la fase dedicata alla strategia ed alla composizione del portafoglio, si tenga conto di: emozioni, tempo, rischio.

- **Valori:** ogni nostra scelta è legata ai nostri valori, ciò vale in particolare modo quando abbiamo a che fare con il denaro.
- **Emozioni:** ogni volta che un obiettivo viene raggiunto o non viene raggiunto, viviamo delle emozioni. Quelle stesse emozioni che ci portano con determinazione al raggiungimento degli obiettivi.
- **Tempo:** negli investimenti, come nella vita, per ottenere risultati duraturi, è necessario far diventare il tempo tuo alleato.
- **Rischio:** prendersi dei rischi calcolati è possibile. Il rischio non è solo negativo.



## OBIETTIVI

Perché stai investendo i tuoi risparmi? Per generare un flusso di reddito o per valorizzare il capitale?



## RISCHI

Quale livello di rischio sei in grado di sostenere? Basso, medio o alto?



## TEMPO

Quale è la durata del tuo investimento? Breve, media o lunga?



# AGGIORNAMENTI

Quanti cambiamenti ci troviamo ad affrontare nella nostra vita?

Tanti.

Qualora si verificassero eventi importanti, potrebbe essere necessario discuterne e rivedere la nostra pianificazione, perché le tue priorità potrebbero non essere più le stesse.

Mi riferisco alla nascita di un figlio, un matrimonio, un divorzio, una importante eredità ricevuta.

Se rifletti sono tutti fattori che impattano su **chi è importante per te**, e come tu puoi tutelare **te stesso** e gli altri.



# MONITORAGGIO

Un monitoraggio attento e tempestivo fa parte del mio metodo TAKE CARE.

Periodicamente ci confronteremo per essere consapevoli di come stanno evolvendo i percorsi che abbiamo tracciato. Saranno tutte occasioni di confronto e condivisioni.

Come ci incontreremo?

Di persona.

Una bella stretta di mano, ha un valore molto potente per me, ma grazie alla tecnologia possiamo incontrarci anche tramite video call. Ma allo stesso modo riceverai anche video o approfondimenti via mail o su whatsapp.

Quando con una persona si instaura empatia e si condividono valori e visioni, l'emozione che scaturisce in me è: non vedo l'ora di iniziare questo viaggio che sono sicura ci porterà lontani!

**“L'unica regola del viaggio è: non tornare come sei partito. Torna diverso” (Anne Carson)**

Io credo sia proprio così ogni viaggio arricchisce di esperienze, nuovi incontri, si impara qualche cosa di nuovo, ci si migliora. Quindi... buon viaggio!



# Sono la persona che si prenderà cura di te.

Sicuramente sei una presenza determinante in azienda e sono altrettanto sicura che i profitti che la tua società sta registrando, sono anche conseguenza del tuo importante contributo.

Se hai anche figli, so bene quanto siano importanti e quanta attenzione debba essere riservata loro.

Se l'azienda è tua o della tua famiglia o se hai importanti responsabilità manageriali all'interno della società, da imprenditrice so cosa vuol dire e quante energie ti vengono richieste.

Dal momento che sei molto impegnata, riesci a dedicare almeno il 10% del tempo che impegni al lavoro e con la famiglia, a te stessa? I tuoi interessi personali non sono meno importanti.

Lo so non è facile conciliare tutto. Sai quante volte a fine serata penso: energia esaurita! Non sei la sola a correre molto velocemente: oggi tutto il mondo cambia rapidamente, dalle normative ai mercati, alle modalità di comunicare, alla tecnologia, alle esigenze di ciascuno. Per te è arrivato il momento di delegare.

Trasferire ad una professionista il compito di gestire e monitorare il tuo patrimonio. Definiremo i tuoi obiettivi e pianificheremo una strategia affinché tu possa raggiungerli.

Sarà un percorso che affronteremo insieme, nulla sarà lasciato al caso ed il principale beneficiario del nostro team, sarà la tua serenità!

# Michela Lodigiani

Consulente finanziaria

Aiuto le donne a essere più consapevoli per  
affrontare meglio le sfide della vita.

[michela@michelalodigiani.it](mailto:michela@michelalodigiani.it)

[www.michelalodigiani.it](http://www.michelalodigiani.it)