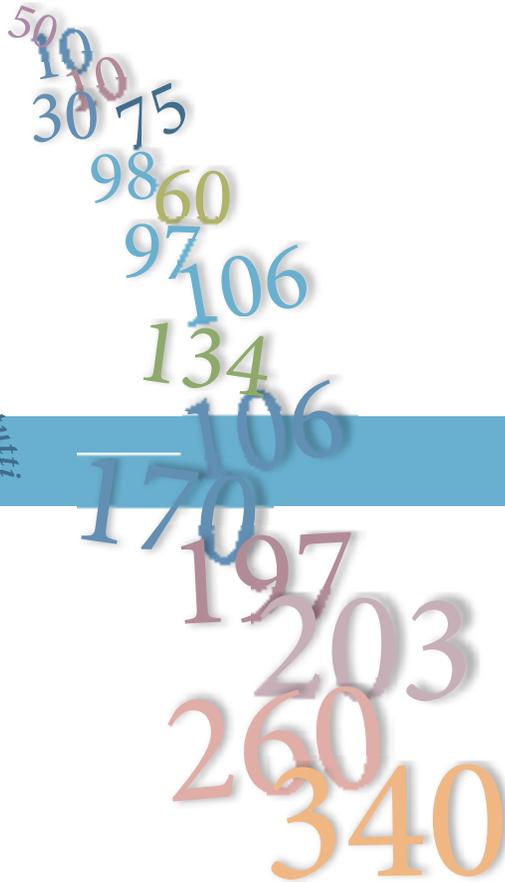


*Banking*Trainer[★]
Daniela Lorizzo Consulente di economia consapevole

Come gestire al meglio il proprio conto corrente

Daniela Lorizzo

*Abbondanza non è ciò che luccica
ma ciò che fa luce*



«... Sì sì, parlo proprio a te, a te che il banchese proprio non piace... Proviamo a camminare un pò insieme e vediamo cosa succede...»

Grazie per la fiducia...il tempo e' prezioso...e' oro. Parleremo di «banchese», ho cominciato ad avere a che fare con questa strana lingua più di 30 anni fa.

I primi 20 in banca, gli altri come libera professionista, tenendo corsi e seminari sul rapporto con le banche e il denaro.

Il «banchese» è un linguaggio ed è percepito come complesso. Per renderne semplice l'approccio dovevo partire dalle parole.

Rendere semplice il complesso attraverso le parole

Le parole sono importanti perché sono alla base della nostra conoscenza e quindi tradurremo parole tecniche: TAN, TAEG, Euribor, Irs.

Ma le parole sono anche dietro le nostre credenze, si appoggiano sui nostri pensieri e anche qui dovremo fare delle riflessioni, andare a vedere come reagiamo a certe parole e a certi pensieri perché a quel punto capiremo perché ci ritroviamo, a volte, a fare gli stessi errori, perché ripercorriamo le stesse strade, sappiamo che sono sbagliate ma cambiarle ci spaventa.

E se imparare il linguaggio tecnico non sarà difficile, forse solo un po' noioso ma non difficile, ci richiederà un po' più di sforzo analizzare e comprendere il perché di certe abitudini di pensiero.

D'altra parte se ci fermassimo a risolvere un problema tecnico, senza andarne alle cause non riusciremmo a fare un buon lavoro.

Partirò da una storia perché credo, sento, che sia una storia che possa riguardare alcuni di voi.

«Coraggio: co - raggio raggio del cuore»

Ho iniziato a occuparmi di denaro a 19 anni, quando sono entrata in banca.

Credevo fosse una sorta di gioco e che nel giro di pochi mesi mi sarei licenziata e con il "malloppo" guadagnato avrei fatto un viaggio e inseguito il mio sogno.

Nella realtà non è stato così, per fare questo passo ci avrei impiegato più di 20 anni.

Sentivo che la banca non era proprio il mio posto, il mio lavoro, che tante cose mi stavano strette, ma prima di riuscire a sganciarmi ho dovuto attraversare molte strade, spesso in salita.

E poi un giorno il disagio e' diventato talmente forte e insopportabile che ho detto «basta» e in banca non sono più tornata.

E' stato un momento forte, intenso, lo ricordo come una sorta di parto e, una volta presa la decisione, ho rivissuto la sensazione di leggerezza e felicità che avevo provato alcuni anni prima partorendo Adele, mia figlia.

Non sapevo assolutamente cosa avrei fatto, avevo le risorse necessarie per poter non lavorare per un anno e così mi sono concessa il mio tempo.

Non so se sia stato un atto coraggioso o solo incosciente, so che ho dato ascolto a una voce interiore che oggi chiamerei cuore ma che al tempo non sapevo definire, e che con forza mi ha spinto via da quella che molti avrebbero chiamato una zona di comfort ma che per me era diventata zona off limits.

In molti non hanno capito, condiviso la mia scelta.

Sono stata chiamata incosciente, egoista, "come potevo anteporre il mio piacere personale rispetto al benessere economico della mia famiglia?"

«Perché in banca non portiamo solo i nostri soldi, ma anche i nostri sogni»

Non è stato facile non farmi schiacciare e risucchiare da tutto questo e oggi posso dirvi che non avrei potuto fare scelta migliore, migliore per me, per la mia famiglia e per il mondo intero.

Questo mi ha insegnato molto sull'importanza del separare le credenze altrui dai nostri sogni.

E così è cominciato il mio viaggio, la mia seconda vita lavorativa, mi sono concessa, permessa, regalata una seconda possibilità.

Ho scoperto quanto sia generoso l'universo quando segui il tuo flusso.

Non sapevo cosa avrei fatto, non sentivo di avere talenti particolari, avevo sempre lavorato in banca e avevo solo un certezza: in banca non sarei più tornata.

Ho lasciato che il tempo mi facesse da mentore e ho cominciato ad esplorare il mondo.

Se dovessi tradurmi con un' immagine mi rivedrei come una persona bendata che a tentoni cercava il suo albero.

Ma un albero cos'è se non il risultato di un seme?

E il seme e' arrivato, alcuni mesi dopo, grazie ad una amica, una imprenditrice di Forlì.

Passeggiavamo al mare con le nostre due bimbe piccole, le dicevo che a settembre avrei dovuto cercarmi un lavoro, il mio tempo di autonomia era in scadenza.

Lei mi guarda e dice: «Dani tu conosci il sistema finanziario perché non insegni a noi imprenditori come gestire il rapporto con la banca?»

Io ho sgranato gli occhi e mi sono chiesta se avesse preso un colpo di sole!

«In banca si parla un linguaggio che le persone non conoscono perché nessuno glielo insegna»

Che idea bizzarra!

Così le ho risposto: «Nessuno fa questo lavoro e nessuno ne sente il bisogno e poi io con la banca ho chiuso!»

Vi ricordo che era l'anno 2000 i casi Parmalat, Cirio e Bond Argentina dovevano ancora arrivare.

Ma intanto il seme era stato gettato ed evidentemente ha trovato terreno fertile perché nei giorni successivi ho cominciato a notare come certe immagini prendevano forma: mi rivedevo in banca, nel mondo che avevo lasciato, gestore dell'ufficio fidi e mutui della filiale.

Da me venivano le persone che dovevano chiedere un mutuo o un fido e attraverso queste immagini ho ricordato la frase che la maggior parte delle persone mi diceva: «Faccia lei Daniela tanto io non capisco niente!»

E qui è arrivata la prima intuizione:

nessuno entra in un qualsiasi negozio e chiede al commesso di vendergli il cappotto che vuole.

Come mai i clienti in banca si comportano così?

La banca non è in fondo un negozio che vende e acquista denaro?

E la risposta è arrivata presto : in banca si parla un linguaggio, il «banchese», e le persone non lo conoscono anche perché nessuno lo insegna.

E così ho deciso di farlo io, di diventare una Banking Trainer, una allenatrice del «banchese».

Sono stata la prima in Italia, il seme aveva germogliato.

E così è cominciato il mio percorso di formazione, o meglio di in-formazione.

«Rendere semplice il complesso»

Ho preparato il mio primo corso proprio basandomi su tutte quelle situazioni che avevo visto accadere in banca, ricordando le domande più frequenti, visualizzando le prassi di comportamento che vedevo ripetere da tanti e che spesso erano appoggiate a credenze sbagliate.

Il primo punto era portare conoscenza su un tema che vedeva la maggior parte delle persone sprovviste degli elementi di base per poter gestire il rapporto con la banca e con il denaro in modo equilibrato e consapevole.

Ho cominciato a tenere i primi corsi (oggi sono più di 700) con un obiettivo: rendere semplice un tema considerato complesso.

Sono partita con introdurre la regola delle tre C:

Conoscenza...contrattazione...controllo.

Con questi primi semplici passi possiamo cominciare a rompere cattive abitudini.

Partiamo dal primo: **conoscenza**

Credo che sia giunto il momento di assumersi le proprie responsabilità (RE-SPONS-ABILITA'), perché se è vero, verissimo, che il sistema finanziario ha fatto e fa errori enormi è anche vero che noi tutti abbiamo permesso di essere "abusati" dal sistema grazie a un livello di alfabetizzazione finanziaria fra i più bassi d'Europa.

Delegando ad altri le nostre scelte finanziarie, continuando a rimandare un approccio più consapevole, nascondendoci dietro i "tanto non capisco", "tanto non serve a nulla", abbiamo contribuito a rendere sempre più avido il sistema finanziario e il divario fra offerta finanziaria di chi vende e consapevolezza finanziaria di chi acquista, sempre più ampio.

«Perché il TAN non è il TAEG»

E visto che un sistema si dice in equilibrio a parità di conoscenza, questo equilibrio si è allontanato sempre più fino a presentare il conto, e il risultato l'abbiamo davanti tutti.

Quindi se le parole TAN, TAEG, Euribor, Irs, ci trovano impreparati, ebbene avremo un problema con l'accesso al credito, se non sappiamo la differenza fra BOT e Bond avremo un problema con gli investimenti.

Perché è dalle parole che non capiamo che iniziano i problemi e continueremo così a delegare ad altri le nostre scelte per poi magari lamentarci se non otteniamo i risultati che speravamo.

So che la materia non è facile e che la tentazione di mollare è forte, ma la buona notizia è che le parole di «banchese» da tradurre sono una decina, un impegno di qualche ora, qualche giorno al massimo.

Mi sono sempre chiesta come mai tante persone sono così attente al prezzo del detersivo, fanno chilometri per risparmiare qualche euro ma poi di fronte a un mutuo, dove potrebbero risparmiare migliaia di euro, rimangono come paralizzati.

E' una forma di ipnosi collettiva?

Quindi una volta che abbiamo capito che la conoscenza farà la differenza, avremo superato il primo scoglio, con CO-RAGGIO e determinazione cominceremo a guardare il «banchese» con altri occhi e ascoltarlo con altre orecchie.

Cominceremo a renderci conto, con stupore, che tutto è molto più semplice di come ce lo avevano fatto credere, che aver tradotto quelle dieci parole ci ha permesso di parlare con il gestore in modo più autorevole e sicuro, questo ci ha portato i primi frutti: miracolosamente il

«In banca si contratta tutto»

gestore ci ha cambiato le condizioni del conto e in un momento abbiamo risparmiato qualche centinaio di euro in un anno.

Ci chiederemo: era così facile, chissà perché non l'ho fatto prima!

A questo punto possiamo passare alla seconda C, **contrattazione**

Ebbene sì, in banca si contratta tutto.

Non c'è da stupirsi, solo diventarne consapevoli e prendere il coltello dalla parte del manico.

Come si fa?

E' la domanda giusta che crea la giusta risposta!

Prima di entrare in banca chiediamoci: a cosa mi serve quello che sto comprando? Quali bisogni deve soddisfare?

Sappiate che se non vi farete prima da soli questa domanda sarà la banca a farla per voi con la semplice differenza che a venire soddisfatto sarà un suo bisogno e non un vostro.

E qual è il bisogno della banca?

Il suo bisogno è raggiungere un budget, quindi vendere un certo tipo di prodotto in un certo arco di tempo.

Se non sarete voi a scegliere il prodotto giusto per voi, lo farà la banca al vostro posto, inutile dirvi che forse non è la stessa cosa...

Ma i prodotti non sono tutti uguali, i conti correnti non sono tutti uguali, soddisfano bisogni diversi a costi diversi.

I mutui non sono tutti uguali, rispondono a esigenze diverse e hanno caratteristiche diverse.

«Fai pace con l'estratto conto»

Non esiste il conto corrente o il mutuo migliore, ma esiste certamente un conto o un mutuo migliore per ognuno di noi.

Quantificate il vostro fabbisogno con cura, senza dare nulla per scontato.

Attenti alla vocetta insidiosa che dice: questo non importa, tanto e' una piccola cifra.

La terza regola delle tre C e' il **controllo**: momento da non sottovalutare.

Spesso, troppo spesso, l'estratto conto viene buttato nel cestino ancora imbustato, oppure passato direttamente al commercialista, senza aver prima controllato le voci di costo.

Questa prassi così comune e allo stesso tempo così sbagliata ha permesso piccoli-grandi abusi sui conti.

Addebiti più o meno importanti sono stati effettuati da personaggi spinti non solo dalla loro scorrettezza ma anche dalla consapevolezza che la maggior parte della clientela non si prendeva cura di controllare i propri conti.

Ma se sul conto corrente vengono addebitati importi non di nostra pertinenza come possiamo reclamare se non facciamo noi per primi le verifiche necessarie?

....non è forse ora, tempo, che cominciamo a prenderci CURA del nostro denaro in modo DIVERSO?



Grazie a Loredana Giorgetti

Obiettivo

Fornire **conoscenze di base** per un approccio più pratico, più consapevole e più proficuo nella scelta della banca anche attraverso una più facile **comprensione della terminologia tecnica**

Perché?

Solo una persona informata riesce a condurre una buona trattativa

Cosa è accaduto?

AUMENTO DELL'OFFERTA
DEI PRODOTTI FINANZIARI

NON AUMENTO DELLA CONOSCENZA
DEI RISPARMIATORI

**Questo disequilibrio di conoscenza
è stato causa di molti errori e problemi**

Ma le banche che cosa sono?

NEGOZI che vendono
PRODOTTI legati al denaro

Quando entriamo in un negozio,
chiediamo al commesso di venderci
quello che vuole?

**E' la domanda giusta che ci dà risposte corrette e ci
conduce verso scelte consapevoli**

Regola n.1

PARTIRE DAI PROPRI BISOGNI

A cosa mi serve quello che sto comprando? Quali bisogni deve soddisfare?

Regola n.2

CONOSCERE LE INFORMAZIONI DI BASE

Chiedetevi: conosco i costi di ogni servizio? Distinguo il TAN dal TAEG?
So la differenza tra BOT e Bond?

Regola n.3

ANALIZZATE PIU' PROPOSTE

Non fermatevi solo alla vostra banca di riferimento, ma cogliete l'occasione per guardarvi intorno.

Prendetevi il tempo per decidere