
Come selezionare un consulente finanziario?



I tre requisiti importanti

Indipendenza

Deve agire senza vincoli, nel mio interesse

Trasparenza

Deve essere aperto al dialogo per mostrare la ragionevolezza delle sue proposte

Esperienza

Deve modellare la conoscenza teorica sulle mie esigenze personali



Indipendenza commerciale

Nel settore finanziario si delineano oramai due differenti ambiti di attività:

- la produzione di strumenti di investimento
- il collocamento all'utente finale.

Le società che operano in un settore tendono a non occuparsi dell'altro.

I prodotti finanziari sono una merce quasi indifferenziata.

Per guadagnare nuove quote di mercato è diventata pratica comune tra i produttori **offrire vantaggi economici ai collocatori.**

Al mio consulente chiedo di essere libero di scegliere nel mio interesse.



Indipendenza intellettuale

La domanda attuale

non è più

“Come raggiungere un mercato?”

ma

“E’ meglio questo o quel mercato?”

- Chi indica dove investire? Le istituzioni che forniscono anche la merce da vendere?
- Cosa posso fare in caso di conflitto tra indicazioni differenti?

Al mio consulente chiedo idee proprie.



Indipendenza dai cicli del mercato

Il mercato è soggetto a mode.

E' più **facile** vendere gli **investimenti correlati alla moda del momento**.

Spesso si trascurano così le vere occasioni cioè le tendenze non ancora pienamente recepite dalla massa.

Chiedo al mio consulente di non seguire le mode.



Il processo informativo

Mi fa capire o mi spinge a comperare?

Quale è la qualità dei suoi messaggi? Formule ritagliate sul prodotto di moda?
Mi chiama solo quando è ora di comperare?

Mi forma?

Cerca di trasmettermi un po' del suo sapere?

Sa cosa vende?

Conosce davvero quello che mi offre? Sa **quali sono gli svantaggi** della mia scelta?

***Al mio consulente chiedo di farmi capire, non di convincermi a comperare;
e chiedo anche che mi indichi quando vendere.***



Chiarezza e vincoli

La garanzia del dialogo continuo

Posso valutare l'operato del consulente?

Posso, grazie all'assenza di vincoli contrattuali o di fatto, **scegliere giorno per giorno** il mio consulente?

Chiedo al mio consulente di non legarmi: voglio poter recedere senza penali più o meno nascoste.



La cognizione e l'esperienza

C'è differenza tra cognizione ed esperienza...

Per capire quale sia il proprio rapporto col denaro l'investitore deve **sperimentare** gli effetti che l'investimento prescelto gli impone. In genere non basta il sapere "a priori".

... e ognuna ha il suo valore

La finanza comportamentale ha dimostrato che il **mancato guadagno** è **meno doloroso** della perdita.

Ma l'esperienza della gestione dimostra che il mancato guadagno è in realtà **esiziale** per il rendimento del portafoglio.

Il mio consulente sa che l'istinto potrebbe guidarci lontano da un dolore necessario?



Equilibrio nella condotta

Il consulente accompagna il cliente alla ricerca della sua identità in campo finanziario.

Questa ricerca procede **coniugando il sapere scientifico con la realtà materiale ed emotiva del cliente.**

Il consulente **non deve trovare solo “lo strumento”** ma deve **aiutare a non cedere né alla paura né all’entusiasmo.**

Al mio consulente chiedo non solo di capire le mie esigenze ma di sostenermi nelle fasi critiche (positive e negative) del mercato.



Autorevolezza

Il consulente sa dire di no?

Talvolta, il cliente ha condotte o credenze che potrebbero essere dannose.

E' importante rappresentare in modo fermo e chiaro quali potrebbero essere gli effetti di certe posizioni o atteggiamenti.

Chiedo al mio consulente di non assecondarmi sempre.



▪ **Indipendenza**

Commerciale

E' sottoposto a pressioni?

Intellettuale

Come nascono le idee di investimento?

▪ *Cicli del mercato*

Segue le mode?

▪ **Trasparenza**

Nell'informazione

Mi fa capire o mi spinge a comperare?

Nel contratto

Posso recedere senza penali?

▪ **Esperienza**

Equilibrio

Mi sostiene nelle fasi critiche?

Autorevolezza

Mi asseconda sempre?

▪ *Personalizzazione*

Si interessa ai dettagli?