

---

# ***Sui criteri di scelta per 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.**

***Chiedo al mio consulente 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.***

## *Capacità di creare soluzioni personalizzate*

---

Solo l'esperienza permette di **personalizzare la teoria**, scegliendo ad esempio gli strumenti non solo in base alle esigenze finanziarie ma anche fiscali.

***Al mio consulente chiedo di interessarsi dei dettagli.***