Limiti e opportunità della professione di advisor

FUTURO DI SCIENZIATI E NON DI VENDITORI

La consulenza in materia pensionistica richiede un approccio teorico e integrato oggi ancora assente in Italia. Dove invece si punta solo sui prodotti.

di Sergio Sorgi - Progetica

Negli articoli precedenti, che ci pare abbiano generato un utile dibattito, abbiamo trattato della consulenza evidenziando i suoi "miti" e partendo dall'ipotesi che oggi **la consulenza sia ancora una "utopia"** più affermata che praticata.
Questo vale, per i motivi che cercheremo di rappresentare, anche in campo previdenziale.
La previdenza, peraltro, a differenza di altre aree di bisogno del ciclo di vita, ha una lunga storia di autodefinizione consulenziale.
E probabilmente questo nasce dalla cattiva coscienza di un mercato che non avendo passione culturale né per le assicurazioni né per gli assicuratori pensò, in via iniziale, che ponendosi in maniera consulenziale si sarebbe in qualche maniera mitigato il contenuto "poco intrigante" della componente previdenziale.
Per essere più lineari, potremmo sostenere che la consulenza previdenziale sia un contenitore assai eccessivo rispetto al contenuto.
Due evidenze su tutte.
La prima è di ordine generale: se la consulenza previdenziale richiede un'attenta analisi delle polizze assicurative che il risparmiatore ha già sottoscritto, come mai non vi sono testi, strumenti o percorsi formativi di alcun genere finalizzati a ciò?
Ed ancora: se la consulenza in materia di rischi richiede strumenti di misura non ingenui, come mai il "consulente", che a metà degli anni 80 disponeva di un armamentario tecnologico consistente in un *software* di calcolo della pensione ed in un "preventivatore di prodotto", oggi dispone ancora e solo dei medesimi strumenti?
Il tempo, in previdenza, si è bloccato da molti anni; come se il passaggio dal XX al XXI secolo, con le relative modifiche demografiche, culturali, pensionistiche, la nascita della tecnologia informatica o la diffusione di Internet non fosse mai avvenuto.
E così, nuovamente, siamo a rendere conto di una sostanziale assenza di dinamismo di un mercato previdenziale che però, questa è la tesi, richiede un forte rinnovamento. Economico, sociale, e dunque di comportamento consulenziale.

DOMANDA A MONTE

Dobbiamo, tuttavia, partire da una domanda ancora più "a monte", dato che il mercato dell'offerta non pare ancora avere definito se una consulenza e una pianificazione del risparmio debbano o meno comprendere la componente previdenziale. Il mercato, infatti, ci pare diviso tra reti assicurative che interpretano la consulenza previdenziale in termini di funzione storica e servizio "amicale" e reti di promotori che ancora oggi si propongono come consulenti di investimento ma non consulenti del ciclo di vita. Dimenticando il celebre motto della pianificazione statunitense, che recita "*buy term and invest the difference...*".
In ogni caso, viviamo una **parcellizzazione della consulenza**, cui si è fatto riferimento negli articoli precedenti, e che pare in antitesi con il concetto stesso di consulenza. Che deve essere **integrata** perché si rivolge a un risparmiatore

che ha diverse aree di bisogno, ma una sola vita e una disponibilità economica e che richiede ottimizzazioni e armonia, non sovrapposizioni inefficienti.
In Italia, ancora oggi, la parte vince sul tutto; si privilegiano ancora ruoli, metodi e competenze di tipo finanziario e questo come è noto lascia le famiglie quasi prive di coperture dai rischi invalidità, premorienza e sanitari. Non meglio si può dire relativamente alla previdenza pensionistica, ancora oggi interpretata a partire dai prodotti e non dai risparmiatori. Ma la consulenza, altra tesi più volte sostenute, è ben altro dai prodotti.

Una teoria del rischio di colui che investe e della sua famiglia. Conoscere i bisogni, analizzare le soluzioni.



LA NON CONSULENZA

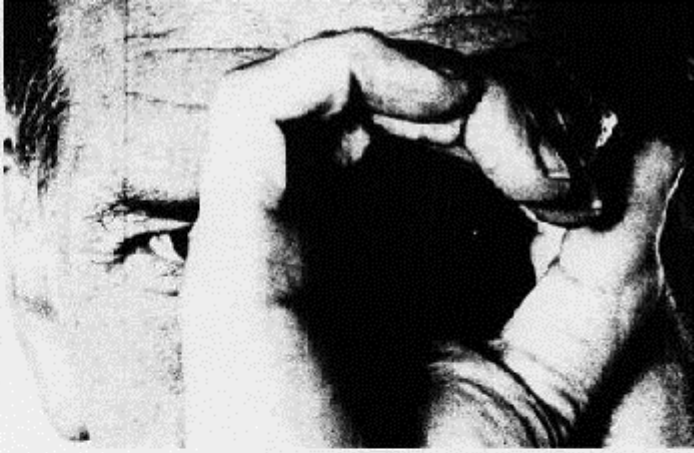
In ogni caso, le condizioni della "non consulenza" nel campo della previdenza sono varie e probabilmente partono dall'eccesso di concentrazione sull'offerta a scapito della analisi e della valutazione delle situazioni del risparmiatore. Per evidenziare alcune delle ritualità dietro le quali si nascondono alcune interpretazioni "consulenziali", di seguito poniamo alcune domande rivelatrici, dichiaratamente orientate a mostrare l'insufficienza di una vera e propria visione consulenziale verso questi temi.

- **Come si interpretano le esposizioni al rischio del risparmiatore?**

Un'attività di consulenza previdenziale deve, in primo luogo, avere conoscenze e modelli che consentono di conoscere e interpretare, in termini oggettivi, il risparmiatore e la sua famiglia nel proprio ciclo vitale. Questo significa, fra l'altro, classificare in maniera differente persone sole e famiglie bireddito, così come descrivere i rischi in funzione dell'età, la professione, l'esistenza o meno di familiari economicamente a carico.
Inoltre, laddove le famiglie italiane si avviano velocemente a essere formate in maniera diversa rispetto al tradizionale insieme "marito + moglie + figli", si pone la necessità di dare a ciascuno il proprio livello di sicurezza e di comprensione dei rischi ai quali si è esposti. L'assenza di **una teoria del rischio** del risparmiatore e della sua famiglia è la prima condizione di "non consulenza" alla quale si assiste. Ancora oggi, infatti, non sono diffusi modelli che aiutino a selezionare i rischi cui si è esposti e ad attribuire priorità. Né, peraltro, vi sono informazioni di qualche contenuto sulla probabilità che il risparmiatore sia più o meno assicurato o più o meno tutelato dai rischi relativi al reddito e al patrimonio. Si tende a ragionare al contrario, partendo dalle necessità qualitative e proiettando le prestazioni "necessarie" in funzione delle caratteristiche del prodotto. L'approccio semplicistico della "non consulenza", oltre a essere obiettivamente inadeguato sotto il profilo professionale, rappresenta anche uno dei motivi per i quali, in assenza di sensibilizzazione e stimolo, i risparmiatori sono quasi del tutto privi di conoscenza sull'esposizione ai rischi propri e a quelli della famiglia.

- **Come si interpretano le necessità previdenziali del risparmiatore?**

La previdenza non è un prodotto, ma un comportamento. Il tema della consulenza, pertanto, dovrebbe indirizzarsi a comprendere quali nuovi comportamenti si richiedano in una società profondamente modificata in termini demografici. Questo, tuttavia, implica uno studio della popolazione e delle sue dinamiche che ancora oggi non è tipico della competenza "consulenziale". Come è possibile, ad esempio, operare una pianificazione pensionistica prescindendo dal fatto che le ultime basi demografiche pubbliche stimano la longevità di un italiano fino alla impensabile età di 119 anni? E come è dato organizzare un tempo aleatorio se non si dispone di chiavi di lettura della probabilità che la propria longevità sia superiore alla propria capacità reddituale?



Banalmente, quanto la finanza e la mutualità devono collaborare per dare flessibilità e sicurezza a un risparmiatore che rischia di vivere metà della propria vita in condizione di "non occupato"? La previdenza, lo sosteniamo spesso, ha come unica ragion d'essere il rischio connesso alla durata e alla qualità della vita. Se gli esseri umani fossero capaci di misurare in anticipo la durata della propria vita non vi sarebbe alcun bisogno di strutture previdenziali pubbliche o di compagnie di assicurazione. Inoltre, se non si comprende come l'Italia del futuro, abitata meno di oggi e con una struttura di popolazione che invecchia, sia differente da quella di ieri non v'è base economica per indirizzare il proprio risparmio verso tempi così distanti dalla nostra tipica e nociva attitudine al "breve termine".
La mancanza di riferimenti demografici porta, necessariamente, ad una consulenza di prodotto, di soluzione, di "gap pensionistico". Ammesso e non concesso che, come vedremo, queste definizioni abbiano un forte contenuto consulenziale.

- **Come si misurano i bisogni di previdenza?**

Parlare genericamente di bisogni è un forte segnale di "non consulenza". Infatti il bisogno è una definizione qualitativa sulla quale, da molti anni, non c'è un accordo professionale metodologico.
Due esempi renderanno il tema più visibile. In primo luogo, è del tutto raro che la consulenza sappia individuare l'oggetto fisico, ossia a quale componente della famiglia rivolgersi. C'è, infatti, ancora in atto una modalità di considerazione "familiare-complessiva" che non ha ancora saputo recepire l'atomizzazione della famiglia italiana. A titolo di esempio, una coppia composta da due persone di diverso sesso, età, professione, redditi, consumi, inizio del pensionamento e attese di vita può essere genericamente letta come "famiglia" in termini previdenziali? Quante donne oggi vivono una pensione sotto la soglia di vivibilità anche perché non sono state mai oggetto di una pianificazione previdenziale che non fosse grezzamente "derivata" da quella del marito? Ancora più ingenua e scarsamente consulenziale appare la generica definizione per la quale il bisogno di previdenza consiste nella differenza (scopertura o gap) tra l'attuale reddito e la quota di reddito fornita dalla previdenza pubblica.
Niente ci appare oggi più desueto del classico calcolo "ultimo reddito - pensione INPS = necessità di integrazione".
Come può infatti un consulente non considerare che il reddito comprende, spesso, spese per la sua produzione (e dunque del tutto inesistenti durante la pensione?). O, ancora più semplicemente, come si può non considerare che la famiglia di oggi guadagna e spende in funzione anche di figli che al tempo della pensione non saranno più a carico del risparmiatore? Una consulenza che non sappia guardare alle specificità di domani sottintende, ci sembra, una significativa carenza professionale. E, forse, una inerziale tendenza ad appiattirsi su ciò che comunicativamente è facile piuttosto che su ciò che consulenzialmente è utile e, in qualche maniera, dovuto.

- **Come si analizzano le soluzioni in corso?**

Qui cominciano a entrare in campo competenze (e loro scarsità) consulenziali di tipo metodologico-quantitativo.
E' evidente, infatti, che qualunque forma di analisi dei bisogni si persegua richiede una valutazione non grossolana delle soluzioni che il risparmiatore ha già in corso d'opera, siano esse pubbliche, complementari o private, finanziarie o assicurative. Più semplicemente, oggi un'attività di consulenza non può non considerare che il contributo futuro della previdenza pubblica è geometricamente destinato a ridursi. Ci sono poi temi di evidente difficoltà in termini di analisi, tra i quali la contribuzione all'estero, la convenien-

CERCANSI ADVISOR PREVIDENZIALI: ECCO L'IDENTIKIT IDEALE

Cercasi disperatamente **consulenti previdenziali**. Secondo un sondaggio condotto da Gfk Eurisko, i cui risultati sono stati presentati dal vice presidente **Fabrizio Fornezza** in occasione del convegno "Gli standard di valutazione della consulenza previdenziale", l'82% degli intervistati, pur essendo a conoscenza della recente riforma previdenziale, ancora non riesce a prendere una decisione per risolvere il problema della pensione e il 70% ha espresso un livello di preoccupazione elevato riguardo a questo problema. E fa bene, considerato che è oggi che occorre trovare delle soluzioni. Ma a chi rivolgersi, o meglio, quali sono attualmente le figure professionali in grado di fornire una consulenza previdenziale? E questa come deve essere concepita?
Per **Francesco Minelli**, responsabile marketing di Eurizon Financial Group, «la consulenza previdenziale deve necessariamente essere inserita nell'ambito di una relazione completa con il cliente e sganciata da qualsiasi logica di prodotto o clusterizzazione della clientela. Il vero consulente è colui che è in grado di produrre cambiamenti, di gestire le emozioni del cliente e far nascere in loro la necessità di prendere determinate decisioni».
Anche per **Gaetano Megale**, presidente di Progetica, è importante che i consulenti sviluppino una vera e propria cultura del cliente ed evitino di proiettare su di esso le proprie opinioni o i propri desideri. In altre parole, anche nella previdenza, il bravo consulente sarà colui che è in grado di relazionarsi con persone diverse, utilizzando linguaggi diversi. Sotto questa angolazione, quindi, tutti i professionisti operanti nell'ambito dell'intermediazione, sia essa finanziaria o assicurativa, e nel mondo della consulenza indipendente, come per esempio Progetica, sono i candidati naturali al ruolo di consulenti previdenziali.
«Il mondo assicurativo sta vivendo una fase di profonda trasformazione, soprattutto in vista dell'entrata in vigore dei registri unici previsti dal codice delle assicurazioni che rischia di confondere i risparmiatori» ha sottolineato **Stefano Vacca Maggiolini**, componente esecutivo nazionale SNA. «E' comunque necessario che i consulenti siano adeguatamente formati, puntino sulla qualità del servizio, ascoltino le esigenze del cliente e siano degli ottimi comunicatori».
Anche per i promotori finanziari la consulenza previdenziale sarà una sfida. «L'Anasf in questi anni si è impegnata moltissimo nelle attività di formazione per i propri associati» ha dichiarato **Maurizio Bufi**, responsabile formazione Anasf. «Il modello consulenziale da noi proposto di basa su cinque punti essenziali: education, analisi dei bisogni del cliente, ridefinizione dei vincoli soggettivi, valutazione delle soluzioni disponibili, assistenza e monitoraggio». Le stesse società di distribuzione finanziaria si sono già attivate. «Banca della Rete, per esempio, ha istituito dei gruppi di lavoro formati da grandi portafogli che, essendo a contatto con la clientela, ne hanno individuato le specifiche esigenze. Sulla base di queste elaboreremo strumenti *ad hoc*, in grado di dotare i nostri promotori di soluzioni previdenziali flessibili e personalizzate» ha concluso **Alberto Crespi**, responsabile marketing di Banca della Rete.

L. D.

ze demografiche del riscatto della laurea, ecc.... Come vengono trattati oggi questi temi? Ancora meno diffuse ci paiono le capacità metodologiche di comprendere gli esiti di quella **previdenza complementare** che prima o poi inizierà a essere diffusa.
Oggi un consulente che si relaziona con un aderente a un fondo pensione ha serie difficoltà a misurarne il contributo atteso in termini di pensione. Non sono, ad esempio, diffuse competenze utili a stimare quanto il fondo "Comete" (o qualunque altra forma pensionistica) potrà offrire in termini di montante e quanto sia sostenibile nel lungo la conversione demografica sottoscritta. La medesima assenza di scientificità riguarda le cosiddette **polizze vita**, ombrello sotto il quale si cela oramai tutto e il suo contrario. Al di là delle indicazioni di prodotto, storicamente insufficienti a misurare i comportamenti reali delle soluzioni nel tempo, la consulenza dovrebbe infatti sapersi indirizzare verso strategie, analisi e conseguenze che sappiano andare al di là di ipotesi "una per tutte" e guidare il risparmiatore alla valutazione delle diverse alternative di rischio e rendimento.
Lo stesso discorso può, ovviamente, applicarsi alle strategie finanziarie o immobiliari in corso. Infine, è da chiedersi se una cultura orientata al "capitale ad oggi" sia consulenzialmente coerente con la necessità di stimare una "rendita domani".

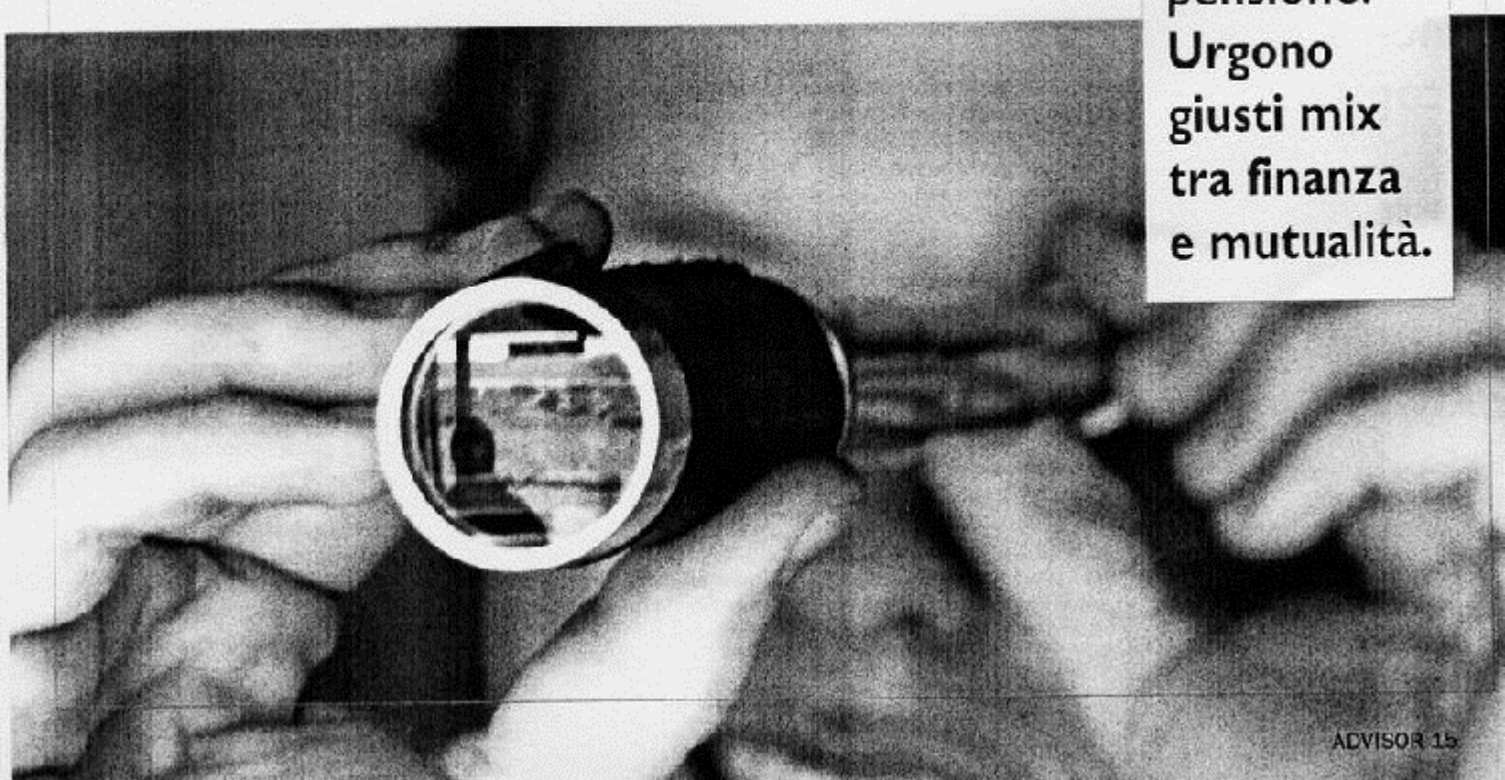
- **Come interpretare il tempo in previdenza?**

Il passaggio dalle analisi dei bisogni alle soluzioni richiede, innanzitutto, una cotazione di strumenti interpretativi coerente con il lunghissimo termine. Questo perché, oggettivamente, un piano pensionistico sottoscritto oggi da una ragazza di diciotto anni potrebbe, a causa dell'allungata longevità, avere ancora effetti economici e contrattuali tra 101 anni.
La consulenza previdenziale, pertanto, richiede mappe e letture che rinuncino sia al concetto di ipotesi che a quello di previsione e che possano fornire una mappa di navigazione stabile, ma anche capace di consentire mutamenti di rotta. Qui, con la consueta franchezza, ci pare che si sia evitata ogni presa di posizione e che quindi il lungo termine si sia sommariamente definito come quel tempo così lontano che non c'è nulla da dire.
Dimenticando che proprio l'assenza di ogni valutazione sugli esiti di un piano pensionistico costituisce il principale fattore di blocco alla presa di una qualsiasi decisione.
Una consulenza che non fa i conti con il tempo è ingenua ma anche priva di indicazioni consapevoli.

- **Come si definiscono le soluzioni strategiche del risparmiatore?**

Il tempo, è inutile sottolinearlo, conduce all'analisi della strategia di soluzione che ci sembra, nuovamente, del tutto sottovalutata dalla consulenza previdenziale.
Questo per due motivi. Il primo è dato dall'assenza di un percorso simile a quello naturalmente tipico degli investimenti: *asset class/benchmark/picking* di prodotto.
Come già citato, infatti, la previdenza sembra muovere sul semplicistico binario scopertura-prodotto. Ci si dimentica, in questo modo, che la scelta del profilo rischio-rendimento è essenziale in un piano di durata pluridecennale. Inoltre, tema che prima o poi dovrebbe essere enfatizzato, se la consulenza non si occupa di prodotto ma di soluzioni, è bene

Difficoltà relazionale tra advisor e aderente ad un fondo pensione. Urgono giusti mix tra finanza e mutualità.



Nessun sapere di metodo nella previdenza integrativa e nel campo delle polizze vita. Non basta costruire il montante, che è un mezzo, non un fine. L'impatto demografico non viene considerato.

che si dedichi una buona attenzione al tema della compresenza e della collaborazione tra strategie finanziarie e assicurativo-vitalizie, senza indulgere a visioni di parte e precostituite.
Concretamente, bisogna infatti individuare pro e contro di una o l'altra scelta sotto il profilo della sicurezza, della flessibilità e del rendimento. Considerando poi, ed è tema pionieristico ma del tutto necessario, che il rischio e il rendimento hanno una dimensione finanziaria e una demografica.
Una consulenza che non consideri il rischio demografico, e dunque l'impatto di una eventuale longevità eccessiva sulla qualità della vita, ci pare dimezzata. E stessa considerazione ci sembra valere per un'analisi che non consideri il beneficio in termini di rendimento offerto dalla mutualità.
Vi è poi la necessità che il mix finanza-mutualità sia scelto dal risparmiatore, che valutando i vantaggi e i rischi di ogni strategia componga portafogli coerenti con le proprie dinamiche economiche e la propria soggettività. In sostanza, stiamo qui sostenendo che la consulenza non può basarsi sulla demonizzazione di una o l'altra strategia di soluzione, ma dovrebbe supportare le scelte dei risparmiatori con opportuni mix di finanza e assicurazione, attività tecnicamente correlate in modo speculare.
Questo, peraltro, porterebbe a una personalizzazione dei portafogli previdenziali che ci pare una condizione necessaria della consulenza, sebbene non ancora una condizione sufficiente.

- **Come si interpreta il fatto che la previdenza è una prestazione in forma di rendita, temporanea o vitalizia, generata da un montante?**

E' abbastanza semplice, a questo proposito, discriminare il "parziale dal globale" consulenziale. I segnali della non-consulenza sono particolarmente manifesti se l'operatore privilegia la prima fase di un piano previdenziale, che coincide con la fase di costruzione del **montante**. In previdenza, infatti, la componente di costruzione del montante è mezzo e non fine, essendo naturalmente destinata a generare rendite, e poco importa qui se esse siano di ordine finanziario (piani di rimborso) o assicurativo (vitalizi contrattuali con bassa componente di rischio).
Se non si comprende che un piano pensionistico ha esito pensionistico, o che un fondo pensione non è eguale a un fondo comune, è difficile poter valutare in maniera integrata e coerente ciò che si dovrebbe conoscere.
Il tema, peraltro, introduce una necessità competenziale forte, dato che l'effettiva creazione di una rendita finanziaria basata sulla longevità attesa non è ancora entrata nel portafoglio di competenze operative del consulente. Per completezza poi, dobbiamo dire che nemmeno la valutazione del comportamento delle rendite assicurative è del tutto nota, laddove ad esempio è chiaro che la compresenza di fenomeni finanziari e demografici nei famigerati coefficienti di conversione tra capitale e rendita genera comportamenti della rendita in fase di percezione del tutto differenti tra loro in termini di capacità di mantenimento del potere di acquisto.

- **Come si individuano i prodotti coerenti con i bisogni del risparmiatore?**

Un citato indice di non-consulenza è quello relativo al grado di enfasi che l'operatore presta ai prodotti. Che, spesso, sono presentati in maniera miracolistica. In previdenza vi è peraltro una discreta arrendevolezza riguardo alla capacità di spiegare il prodotto e comunque spesso ci si limita a considerazioni sul costo o sulle abilità gestionali, in luogo di provare ad aprire "la scatola" trasformandola da "insieme di caratteristiche" a serie di comportamenti attesi. Il prodotto, naturalmente, è ultimo servo di un processo consulenziale che dovrebbe enfatizzare il ruolo dell'operatore. Ma la ragnatela di tecnicalità tipica della previdenza (tassi tecnici, coefficienti di conversione, aliquote di retrocessione) rende poco facile trasformare un prodotto in qualcosa di "visibile". Ci si è pertanto accontentati di proporre ricette consuete (la fiscalità *in primis*), come se un benefico effetto collaterale potesse spiegare una scelta di investimento a lunghissimo termine e con una prestazione poco nota. Abbiamo sostenuto che il prodotto rappresenta, per molti versi, l'"antitesi" della consulenza. Questo vale in previdenza come in finanza.

- **Come viene valutata nel tempo la qualità delle soluzioni?**

L'assenza di un sistema di controllo della soluzione ci sembra un tratto distintivo ed inequivocabile di non-consulenza.
Senza un sistema di monitoraggio non è infatti possibile attribuire alcuna qualità alla prestazione ed è del tutto evidente che l'operatore, usando una metafora marinara, si è preoccupato più di vendere una "nave" che di offrire un "servizio di navigazione". Questa evidenza, citata a proposito degli investimenti, diventa ancora più puntuale laddove l'orizzonte temporale di un piano pensionistico può sfiorare il secolo.

- **Come viene documentato il processo consulenziale?**

Ancora oggi non pare che in previdenza (e ancor meno in quella analisi dei rischi reddituali e patrimoniali cui accennammo all'inizio) siano diffusi *report* consulenziali, che oltre che evidenziare apparenti scoperture e mostrare comportamenti ipotetici e in valore nominale di prodotto sappiano fornire quella cornice alla navi-

gazione che non può mancare. Senza memoria vince la non-consulenza, evanescente quanto le ritualità sulle quali poggia.

UN RITARDO STORICO

I temi sollevati in precedenza indicherebbero una arretratezza della consulenza previdenziale della quale crediamo che tutti (formatori, consulenti, operatori, fabbriche, risparmiatori) possano farsi carico.

Il motivo principale, a nostro modo di vedere, è tuttavia di ordine storico e rende del tutto inutile la ricerca di colpevoli e innocenti.
Principalmente, ci sembra che la consulenza previdenziale non si sia affermata in Italia per tre ordini di motivi:
1. il risparmiatore ha avuto per troppo tempo una visione meramente fiscale e speculativa delle assicurazioni vita, e dunque non ha sviluppato richieste di consapevolezza in tema di tutela dai rischi;
2. fino a pochissimi anni or sono, le necessità di integrazione pensionistica dei risparmiatori erano abbastanza scarse: vi era infatti una buona copertura pensionistica pubblica e un'altrettanto significativa componente di mutualità familiare. Questo rendeva sufficiente una comunicazione anslogena e un prodotto "sicuro". In dieci anni il mondo è cambiato, la previdenza pubblica è arretrata, la famiglia si è assottigliata ma la cultura del Paese in materia di previdenza non ha saputo ancora seguire l'evoluzione della società;
3. la consulenza previdenziale è una materia complessa. Il consulente deve infatti disporre di competenze in materia di demografia, previdenza pubblica, previdenza complementare, assicurazione, investimento, fiscalità, per citarne solo alcune, che non hanno ancora una razionalizzazione, una scuola, un'attenzione pari a quella che meriterebbero.
In più, ed è tema del tutto primario, la consulenza oggi non ha sistemi premianti e remunerativi coerenti con l'investimento formativo e il tempo che una consulenza appropriata richiede. Siamo, dunque, in mezzo a un guado che tuttavia ha esito abbastanza scritto: bisogna, infatti, che le nuove richieste di previdenza di una società "individuale" abbiano dal mercato risposte adatte.

Infine, proponiamo a fianco una lista di domande le cui risposte possono far percepire, in qualche modo, il grado di necessità del possesso di competenze consulenziali nel campo della previdenza.
E' assai utile a distinguere le affermazioni di principio dai ruoli che, oggi e domani, il consulente previdenziale potrà sostanziare. ◻

Le domande della consulenza previdenziale

1. Quali rischi tipicamente corre un capofamiglia? Una consulenza previdenziale dovrebbe in primo luogo evidenziare i rischi che si corrono e quelli che non si corrono, dandone evidenza e stima.

2. Quali scenari macro potrebbero accompagnare la longevità del risparmiatore? La valutazione sull'importanza del fattore rischio, dato da probabilità demografiche e quadro economico, è base per una consapevolezza non ansiogena del problema. Il consulente dovrebbe parlare, più che di prodotti, di scenari.

3. Quali analisi sono proposte in merito allo stile di vita pensionistico del risparmiatore? La consulenza deve distinguere l'oggi dal domani, analizzando la struttura familiare attuale e definendo per differenze o ipotesi uno scenario possibile futuro, comunque da monitorare e modificare. L'enfasi inoltre deve esser posta sui consumi e non sui redditi.

4. Quali sono le modalità per definire il contributo delle soluzioni in corso? Lo sforzo qui deve indirizzarsi a valutare, in termini probabili e in euro attuali, le prestazioni attese dalle varie forme di previdenza delle quali il risparmiatore dispone. Evidenziando rendimenti, rischi e avendo ad oggetto la rendita e non il capitale. Una consulenza che non sappia esprimersi sulla previdenza pubblica, un fondo pensione o un'assicurazione è parziale, e non sa individuare correttamente il bisogno.

5. Come viene considerato l'orizzonte temporale della previdenza? L'orizzonte pensionistico richiede ben altro che ipotesi, o previsioni di andamenti dei mercati che in un secolo trovano assenze di senso. Il tempo richiede simulazioni, stime e prudenze coerenti con la navigazione più che con la predittività. La consulenza a lungo termine deve mostrare atteggiamenti, misure e presupposti coerenti con l'orizzonte temporale cui è chiamata.

6. Su quali considerazioni si basano le analisi relative a strategie finanziarie, assicurative o miste? Le diverse soluzioni utili all'integrazione previdenziale dovrebbero essere valutate in termini cooperativi e non competitivi. Una consulenza che privilegia una sola forma di soluzione (finanziaria o assicurativa o immobiliare) difficilmente indicherà una visione tollerante, integrata e moderna.

7. In relazione alle componenti pensionistiche, la consulenza evidenzia un comportamento atteso dalla rendita durante la pensione? Lo spostamento in avanti dell'inizio del lavoro e l'allungamento della longevità fanno sì che sempre più spesso la fase della costruzione del montante pensionistico occupi un tempo molto più breve di quello dei decenni nei quali la prestazione pensionistica viene erogata dall'ente preposto e percepita dal risparmiatore. Una consulenza che non parli di rendita è concentrato su se stesso e rende privo di trasparenza il tema della capacità della prestazione di accompagnare la lunga vita del risparmiatore senza mettere in crisi le capacità di spesa.

8. Qual è il modello di valutazione della soluzione proposta? Definire le caratteristiche di prodotto tralasciandone i comportamenti è uno dei tipici errori da non incentivare. Il prodotto è altro da una componente apparentemente vincente o un basso costo e andrebbe valutato integralmente, nelle sue componenti di rischio e di rendimento finanziarie e demografiche. La consulenza che utilizza una sola leva (costo, fisco, rendimento passato) appare pertanto inefficace in termini di servizio.

9. Come viene valutata e monitorata nel tempo l'adeguatezza della soluzione o del piano? I cambiamenti tipici di un orizzonte temporale dilatato rendono necessari momenti prestabiliti di controllo ordinario e una serie di controlli straordinari. L'assenza di sostanza data alla fase di assistenza può essere indice di una consulenza che non ha ancora saputo fare il passaggio dalla "installazione di prodotto" alla navigazione nel tempo.

10. Come viene documentato il processo consulenziale? Le attività di analisi dei bisogni, strategia e monitoraggio sono complesse e richiedono una documentazione che sia al contempo memoria e testimonianza del lavoro svolto. Una consulenza verbale è indice di scarsa assunzione di responsabilità da parte dell'operatore. Lo scritto, inoltre, presidia reciprocamente l'adeguatezza dei comportamenti e la coerenza tra quanto deciso e ciò che ne è derivato.

Chi investe non è consapevole. Perché per anni lo stato ha garantito una buona copertura. Bastavano prodotti "sicuri".

