

Un'advisory di protezione parte dall'analisi del budget familiare

Passare ai raggi X i bisogni del cliente

di Sergio Sorgi*

Il collocamento è privo di utilità se non nasce da un percorso consulenziale che fa precedere la scelta del farmaco alla visita medica, agli esami e a una diagnostica accurata. Ossia, per farla breve, la consulenza è utile se quel che si compra e vende è pienamente coerente con quel che serve.

Da una prospettiva evoluta, parlare ancora nel 2015 di cosa sia o non sia consulenza appare "vintage". Da diversi anni, infatti, la consulenza è un percorso nitido, tecnico, metodologico, sancito da norme tecniche di qualità internazionali. Che si debba ancora sentire che consulenza è eguale ascolto, generica attenzione al cliente o poetica predisposizione ai bisogni ci appare, consentitelo, premoderno.

Venendo al dunque, i riferimenti alla consulenza in tema di protezione sono dati in maniera inequivoca dall'impianto di standard internazionali di qualità, e supportati da diverse interpretazioni delle istituzioni di vigilanza domestiche, Consob in primis. Ne emerge una



Occorre separare con cura non la consulenza migliore da quella peggiore, ma quella utile all'utente da quella più adeguata per chi fa l'offerta

consulenza che opera innanzitutto sui bisogni, che è integrata (considera tutto il ciclo di vita) e non specialistica (solo protezione o solo investimento, eccetera), che è composta necessariamente dalle fasi stabilite dalla norma Uni Iso 22222:2008, che adopera strumenti di simulazione scientifici e che ha nella necessità di monitoraggio un suo punto irrinunciabile.

Per concretezza, una consulenza di

protezione parte dall'analisi del budget familiare, acquisisce gli obiettivi di protezione, analizza quel che si è già fatto, individua soluzioni ideali, le traduce in prodotti effettivi e garantisce assistenza. Tutto questo ha poco a che vedere con proposizioni commerciali che partono dalle disponibilità di risparmio e non dalla corretta analisi dei bisogni.

Gli indizi che discriminano una consulenza efficace e garantista da una consulenza "artigianale" sono molti: la prima per esempio opera per fasi, lascia tracce scritte, parte dall'analisi delle necessità; la seconda privilegia la componente emotiva, è quasi priva di elaborazioni se non relative al prodotto, non lascia report di consulenza scritti, si occupa di polizze e non di sicurezze, usa prestazioni discrete (100, 150, 200mila euro) e non personalizzate. Bisogna dunque distinguere il vuoto dal pieno, separando con cura non la consulenza migliore da quella peggiore ma quella utile all'utente da quella più adeguata per chi offre.

***Progetica**

YOUINVEST

di Marco Liera*



Il lavoro e l'incognita della previdenza

Il diritto alla portabilità del contributo datoriale alla previdenza complementare introdotto dall'articolo 15 del ddl Concorrenza ha scatenato la contrarietà dei fondi pensione negoziali, che temono un assalto dei consulenti finanziari ai propri iscritti analogo a quello che si verificò tra gli anni '80 e '90 nel Regno Unito. Condivido il fatto che una maggiore concorrenza nel settore del risparmio, soprattutto di quella previdenziale, sia auspicabile solo se vengono tenute presenti le endemiche distorsioni cognitive e la valenza sociale che lo caratterizzano. Ciò detto, credo che siano proprio le endemiche distorsioni cognitive di cui sopra a rendere in molti casi necessaria l'azione di un professionista qualificato per indurre i lavoratori a pianificare il loro futuro pensionistico.

Negli ultimi anni sono stati i Pip collocati dalle reti bancarie, finanziarie e assicurative a guidare la raccolta previdenziale, mentre i fondi pensione negoziali hanno rallentato. La congiuntura economica avversa e l'inevitabile aumento delle conflittualità hanno fatto probabilmente perdere ai sindacati l'iniziale entusiasmo verso i fondi pensione alla fine degli anni '90. A ciò va aggiunto che alla parte datoriale, di fatto, non è mai venuto spingere i lavoratori verso adesione ai fondi pensione. L'asse tra datori e datori di lavoro si è dimostrato adeguato a incrementare le adesioni ai fondi pensione. In una logica sistemica, solo che non sia un sacrilegio a questo punto dare campo libero agli intermediari, cui attività merita una remunerazione che si può tradurre in costi maggiori rispetto ai fondi negoziali, collocati in senza di consulenza professionale.

La vera tutela per i lavoratori si ha con un tema sanzionatorio rapido e severo per i casi di malaconsulenza, non creando conti che odorano di paternalismo.

***fondatore Youinvest
La Scuola per Investire
@LieraMarco**

Lo stile femminile di leadership

Diversi studi oggi sostengono che quello tra donne e finanza sia un binomio vincente

di Raffaella Pizzi

Promotrici finanziarie molto preparate e competenti lamentano spesso un vissuto di sottostima o di timore soprattutto soggettivo, di non sentirsi completamente riconosciute come professioniste capaci dal cliente o a volte dai clienti importanti con grossi patrimoni.

Questa percezione del tutto soggettiva è dovuta ad aspetti legati all'autostima e alla propria modalità di leadership personale.

Diversi studi evidenziano, invece, come donne e finanza siano un binomio vincente. Il "sesso debole" sembra per esempio garantire una migliore gestione degli hedge fund, secondo un'indagine condotta dalla società statunitense Rothstein Kass, realizzata monitorando le cifre relative al mercato finanziario del 2012.

Lo studio rileva che nel 2012 i fondi speculativi gestiti da donne

hanno realizzato valori medi pari all'8,95%, contro il 2,69% del comparto. Secondo l'autrice dello studio, Meredith Jones, ciò è avvenuto perché le donne hanno una minore propensione al rischio, che sarebbe in qualche modo legata ai livelli di testosterone. Al di là della presunta relazione tra i due fattori, quella della leadership al femminile nel mondo della finanza resta una

tematica interessante.

