

Estratto dall'articolo "I doveri sociali del consulente finanziario" edito dal prof. Fabrizio Crespi, 8 settembre 2019, pubblicato sul sito www.contemplata.it

Forse i clienti non se ne sono ancora resi conto pienamente. Ma il lavoro del consulente finanziario, ormai da tempo, travalica ampiamente quello di semplice propositore di prodotti finanziari o, in una peggiore interpretazione, quello di presunto guru della finanza capace di darti la dritta giusta.

Nella sua essenza, l'attività in questione consiste nel penetrare a fondo nella vita dei clienti per comprenderne non solo i bisogni prioritari in termini economico-finanziari, ma anche le paure, i desideri realizzabili e non, i sogni e i rischi latenti.

Tant'è che riteniamo di non cadere nella retorica e nella piaggeria se affermiamo che al ruolo del consulente finanziario possa essere associato l'aggettivo "sociale", nel senso che tale professione migliora e accrescere il benessere non solo del singolo cliente, ma più in generale della società.

Tuttavia, e proprio affinché l'attività dei consulenti finanziari possa esprimere al meglio le sue potenzialità, riteniamo altresì opportuno ricordar loro quali dovrebbero essere i doveri sociali nei confronti del cliente.

Sempre senza pretesa di esaustività, eccovi alcune riflessioni.

- Proteggere il tenore di vita del cliente: si tratta in realtà di un aspetto che meriterebbe maggiore attenzione da parte dei consulenti finanziari, e che costituisce il punto base per la predisposizione di una efficace ed efficiente pianificazione finanziaria. Come abbiamo già avuto modo di indicare in precedente articolo (<http://www.contemplata.it/2018/02/rischi-speculativi-e-rischi-puri/>) sono i rischi puri quelli che possono veramente minare il tenore di vita di un individuo; si pensi al rischio di premorienza o, inversamente, al rischio di longevità, al rischio di invalidità, o ad alcuni rischi legati alla professione del cliente (rischi legali, rischi imprenditoriali ecc.). Il primo dovere sociale del consulente è quello di evitare (naturalmente nei limiti del possibile) che il cliente cada in povertà. Rientrano allora in quest'ottica soluzioni di tipo assicurativo quali TCM, LTC, invalidità e coperture sanitarie, nonché soluzioni che segreghino il patrimonio del cliente dall'andamento della sua attività lavorativa.

- Accrescere l'accumulazione di risorse finanziarie e rendere più efficiente la fase di decumulo: sono le due facce della stessa medaglia. Da un lato, i mutamenti socio-demografici in atto, e la poco rosea situazione delle finanze pubbliche (indipendentemente dal bicolore del governo) renderanno necessario per tutti accumulare più risorse nel corso del tempo onde evitare di dover ridurre in futuro il proprio tenore di vita. Vivremo più a lungo, in un contesto di rendimenti più bassi, con fattori di conversione in rendita minori e godendo di meno welfare: di un PAC ne abbiamo bisogno tutti ... di un fondo pensione anche. Similmente, l'efficientamento della fase di decumulo delle risorse finanziarie diventerà un aspetto fondamentale per evitare di sopravvivere ai nostri soldi, rischio ormai chiaro a molti pensionati in tutto il mondo.

- Rendere efficienti gli investimenti dei clienti ed utilizzare al meglio i mercati: questo è il core business dell'attività dei consulenti finanziari. Qui è ben facile non solo riferirsi alle tradizionali logiche di diversificazione del patrimonio (comprendendo in esso anche beni non strettamente finanziari) e al monitoraggio del rischio, ma altresì sottolineare come un buon consulente dovrebbe condurre il cliente a sfruttare in maniera più efficiente le opportunità dei mercati finanziari/borsistici, specie nel medio-lungo termine. E si badi bene, non si vuole affatto intendere che il consulente debba cimentarsi nel market timing o essere sempre efficace nel picking dei prodotti migliori. Sfruttare i mercati significa essenzialmente utilizzare le dinamiche di crescita dell'economia globale per mantenere (in primis) e in parte ampliare (in secundis) il proprio potere di acquisto, anche in un periodo anomalo di rendimenti di base negativi. Evitare le false illusioni: arricchirsi in Borsa è capitato a pochi.

- Educare il cliente e gestirne l'emotività: l'educazione del cliente è compito arduo, lo sanno bene i consulenti finanziari. Ma non ci si può sottrarre; anzi, è proprio qui che il ruolo sociale del consulente raggiunge il suo apice. Anche perché, per quanti proclami ed iniziative si mettano in campo, solo coloro che hanno un rapporto stretto con i risparmiatori finali possono cambiarne le credenze e modificarne i comportamenti; nonostante la recente visita del premio Nobel Richard Thaler, l'architettura delle scelte è infatti ancora una tematica sconosciuta ai regulators italiani.