

Ecco perché la promozione finanziaria non funziona

Il problema del promotore finanziario è il fatto che la sua retribuzione deriva dall'industria del risparmio gestito. Il prodotto che vendono si basa su una favola: quella del valore aggiunto derivante dalle capacità dei gestori. **Tutti i prodotti di gestione del risparmio che richiedono il pagamento di una fee** che in parte va a finire nelle tasche dei promotori finanziari **a fronte di un presunto valore aggiunto derivante dalla capacità di gestione sono prodotti mediamente sconvenienti per i clienti.** Questo è un dato oggettivo.

Non è un problema di mono mandato perché oggi molte reti possono distribuire prodotti di tante società di gestione, ma questo non risolve il problema: se vuole guadagnare, il promotore finanziario deve consigliare prodotti di risparmio gestito e questi strumenti, mediamente, sono inefficienti.

Il problema dei promotori finanziari è tutto qui. Prendiamo un promotore onesto, magari molto preparato non certo grazie al supporto della sua rete, ma grazie all'aggiornamento professionale fatto in proprio. Ipotizziamo che questo promotore abbia conquistato la fiducia piena di un cliente il quale gli prospetta tutta la sua situazione. Questo cliente ha un patrimonio di 300.000 €. Ipotizziamo anche che il promotore abbia le capacità per fare uno studio della sua situazione e che quindi dedichi tre giorni di lavoro all'analisi del cliente ed alla produzione di una relazione ben documentata che illustri compiutamente la giusta sistemazione dei suoi risparmi nei vari mercati finanziari. *Che tipo di strumenti proporrà questo promotore?* Potrebbe proporre strumenti finanziari efficienti acquistabili presso qualunque banca, facendo risparmiare al suo cliente circa il 3% all'anno (9.000 euro) che andrebbero all'industria del risparmio gestito ma così facendo il promotore avrebbe lavorato completamente gratis. Se invece il promotore gli consiglierà i prodotti di risparmio gestito, prenderà ogni anno una cifra oscillante fra il 0,3% e l'1%, (900/3.000 euro) e questo gli permetterà di remunerare la sua attività.

E' giusto che il promotore guadagni per il suo lavoro ma non è giusto che per realizzare il suo guadagno debba imporre ai clienti strumenti non efficienti che pagano la struttura piramidale della rete commerciale e gli stipendi faraonici degli intermediari finanziari.

La storia di tutti i giorni, però, è completamente diversa. Il promotore finanziario, per vendere i propri prodotti,

- ✓ deve sollecitare più e più volte il cliente
- ✓ deve conquistarlo piano piano
- ✓ deve dirgli che lui può offrirgli cose che altri non possono offrirgli
- ✓ deve in qualche modo illuderlo.

Il cliente, da parte sua, soggetto a pressioni, tende a non fidarsi. Non mette quasi mai il promotore finanziario nelle condizioni di fare una vera pianificazione finanziaria perché non gli dice tutto e in questa situazione si finisce per vendere i prodotti che rispondono a quelle che il cliente ritiene essere i suoi obiettivi (non rischiare niente e guadagnare il più possibile).

In questa situazione reale, l'industria del risparmio gestito sforna prodotti che fanno leva sull'ignoranza dei clienti: i clienti credono che gli esperti di finanza siano in grado di far guadagnare di più? Bene, gli si racconta questa favola e si fanno gestioni patrimoniali in quote di fondi o, fondi di fondi così il cliente ci crede e paga. Dopo una perdita i clienti hanno paura di investire altri soldi? Bene ci sono i prodotti a capitale garantito, e così via.

Nella vita reale, il promotore finanziario, specialmente quello che non ha ancora un portafoglio che gli permette di vivere grazie al *management fee*, deve fare di tutto per acquisire il cliente e vendergli qualcosa, altrimenti non porta a casa lo stipendio. Questa è la realtà.

La consulenza finanziaria indipendente

Il pianificatore finanziario indipendente non ha questi problemi e una volta che il cliente ha deciso di rivolgersi ad un professionista gli fornisce tutte le informazioni necessarie (sarebbe sciocco pagare un

professionista e non metterlo nelle condizioni di lavorare). Il professionista dedicherà il tempo necessario allo studio della situazione del cliente e poi gli illustrerà la proposta di ripartizione dei suoi risparmi. Naturalmente gli consiglierà gli strumenti efficienti quotati sul mercato e reperibili presso qualunque banca facendogli risparmiare molti soldi. Ovviamente chiederà una parcella per il tempo impiegato. La cosa più importante, però, è che in questo tipo di rapporto non ci sono i presupposti per rifilare ai clienti fregature. In primo luogo un pianificatore finanziario non acquisisce mai le disponibilità dei clienti sotto nessuna forma. L'investitore non sposta mai i soldi dalla propria banca e l'unico assegno che stacca al professionista è quello della sua parcella. Ciò che più conta, però, è che il consulente indipendente non vende alcunché.

A giudizio di chi scrive, il modello della consulenza indipendente è strutturalmente più efficiente rispetto a quello della promozione finanziaria. Nessun modello, però, è esente da difetti. In Italia, specialmente, questo modello è solo agli inizi e il problema principale è quello di trovare professionisti di qualità. Ad oggi, un investitore che voglia rivolgersi ad un professionista non ha nessuno riferimento per giudicarne le qualità professionali. Questo è un problema serio. In molti Paesi del mondo (Usa, Gran Bretagna, Australia) esiste una certificazione chiamata CFP (Certified Financial Planner) che prevede tre anni di studio ed un aggiornamento professionale continuo oltre che un codice etico molto stringente. E' auspicabile che anche in Italia si arrivi ad una certificazione di questo tipo.

Quello che può fare un cliente, ad oggi, è cercare di indagare il più possibile sulle qualità morali e professionali della persona a cui chiede consigli. Questo dovrebbe valere per tutti i professionisti ma vale ancora di più per una categoria professionale emergente che non ha ancora nessun tipo di struttura e di controllo come quella dei consulenti indipendenti.

Pregi e difetti dei due modelli

Ad avviso di chi scrive, il principale pregio del modello del promotore finanziario è il fatto che è accessibile anche con modesti capitali. Un altro vantaggio del promotore finanziario è quello di essere inquadrato giuridicamente dal testo unico della finanza. Il difetto principale del modello di promozione finanziaria, lo abbiamo già detto, è quello di avere un intrinseco conflitto di interessi con il cliente che rende impossibile svolgere un vero lavoro di consulenza oggettiva.

Sul lato della consulenza indipendente, il principale pregio è quello di non avere nessun conflitto di interessi e un altro vantaggio è quello di poter lavorare mantenendo i rapporti con gli intermediari che si preferiscono. Infine, il pianificatore finanziario indipendente non acquisisce mai, nè direttamente nè indirettamente, le disponibilità finanziarie dei clienti e questo è sicuramente un vantaggio in termini di sicurezza. I principali svantaggi, ripetiamolo, derivano dal fatto che questa professione, in Italia, è solo agli inizi.

Ad oggi, comunque, pur nei limiti di questa nuova professione emergente, un pianificatore finanziario offre maggiori possibilità di avere consigli tecnicamente validi sulla gestione dei propri risparmi rispetto ad un promotore finanziario, naturalmente è indispensabile avere un patrimonio finanziario che giustifichi l'impiego di un professionista (intorno ai 100 mila euro). Per tutti gli altri il consiglio è quello di ingegnarsi autonomamente anche con l'aiuto di informazioni indipendenti come quelle che si trovano su questo sito.

www.pianificando.it