

PROFESSIONE CONSULENTE



Risponde Francesco Priore all'indirizzo priore.studio@virgilio.it
 Startupper e decano della consulenza finanziaria, Priore ha fondato l'Anast e contribuito alla fondazione dell'Albo. Docente Universitario, autore e consulente di comunicazione e marketing finanziario

ATTENZIONE ALLA TRAPPOLA DELLA LIQUIDITÀ ASSICURAZIONI, PERCHÈ IL CLIENTE È DUBBIOSO

“

Egregio professor Priore, sono un medico che ha sempre operato, guadagnato e potuto risparmiare parecchio. Tempo fa la banca mi ha proposto di investire una parte dei miei soldi in fondi e gestioni, ho seguito il loro consiglio ma solo per una piccola parte, perché a loro faceva piacere ma soprattutto perché così mi remunerano di più il conto corrente, però ora la remunerazione mi sembra proprio bassa. Faccio fare tutto a loro, va bene così?

Corrado G.

Gentile dottor Corrado, se avessero rilevato correttamente le sue esigenze e la sua propensione al rischio, potrebbe anche continuare così. Lei, con la sua professione, sa benissimo che la stessa medicina non può essere prescritta con la stessa posologia a tutti e non tutte le persone possono assumere una medesima medicina, anche in presenza della stessa malattia. Non entro nelle technicalità di sua competenza. Il patrimonio, piccolo o grande che sia, va curato cioè accumulato, investito e decumulato, in funzione dell'esigenze del titolare: a vista, a breve, a medio e lungo termine. Sarebbe un evento raro quello della necessità di concentrare un patrimonio in uno o due strumenti di liquidità, anche se altamente garantiti. Per esempio se lei deve acquistare una casa, è indispensabile che tenga il denaro liquido in c/c, perché quando trova l'occasione giusta, potendo pagare in contanti e immediatamente, facilmente spunterà un prezzo quasi certamente più conveniente. Se invece una parte del danaro le serve per quando smetterà di lavorare, farà bene a scegliere degli investimenti che lo proteggano. Proteggere il patrimonio significa trovare la maniera di mantenere inalterato il potere d'acquisto di quanto è stato accumulato. La liquidità soffre di un tarlo: l'inflazione, che ogni anno la erode, poi il reddito fisso e i patrimoni non gestiti, così come gli anni riducono la vigoria delle persone. Lei continui con la sua banca, ma chieda loro di farle un check up completo, e che in seguito le sottopongano la migliore pianificazione possibile in funzione delle sue esigenze e della sua propensione al rischio. Si faccia spiegare tutto con semplicità e chiarezza, non è difficile, se c'è qualcosa che non riescono a farle capire, rifletta.

“

Gentile professore, ho superato l'esame, emi sono iscritto all'Albo Ocf, ricevendo il mandato da una Sim. Questa professione è molto interessante: visito clienti, pianifico i loro investimenti e tutto è nella norma, tranne un aspetto. Quando mi trovo a proporre un'assicurazione perché necessaria, qualunque essa sia, trovo delle difficoltà a farla sottoscrivere, anche in confronto a investimenti rischiosi. Perché?

Giovanni C.

Caro Giovanni, rifletti, cosa pensavi tu delle assicurazioni prima di affrontare questa professione e renderti conto che molte polizze sono dei veri e propri investimenti finanziari, indipendentemente dal sottostante. Un esempio semplice: tu consulente finanziario, tra qualche anno potresti decidere di sposarti ed avere un figlio. Tu e la tua futura moglie lavorereste entrambi, le entrate vi consentirebbero di vivere bene e forse anche di iniziare a risparmiare. Nella deprecata ipotesi che uno dei due venisse a mancare (i gesti apotropici non forniscono rendite) sarebbe opportuno che fosse stata sottoscritta una polizza vita che garantisce un capitale all'occorrenza. La possibilità di disporre di un capitale, per i casi di necessità, non avendo il tempo per accumularlo, si risolve solo con questo strumento; si scommette su sé stessi. Si garantisce ai terzi la sicurezza. È un puro investimento finanziario. Scoprirai che sono pochissime le persone disposte a fare un piccolo investimento, ma importantissimo, di questo genere. Il problema, a parte l'essere scaramantici, dipende dalla diffidenza verso le compagnie per la caparbieta che dimostrano: saper promuovere il contenzioso in ogni caso. C'è un'unica eventualità in cui non può esserci contenzioso, il caso morte, perché l'assicurato o è vivo o è morto. Poi, volendo, c'è la possibilità di tutelare se stessi da infortunio, invalidità permanente o totale. Le persone, quelle oculute, sono meno restie forse anche perché queste coperture costano meno. La pianificazione finanziaria di un cliente non può prescindere dalla copertura dei rischi. In teoria il rischio finanziario, ma solo in teoria, lo accettano, ma per gli altri. Ti ci sei già scontrato. Non demordere.