



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

CONSIGLI A UN CF ALLE PRIME ARMI C'È CONSULENZA E CONSULENZA

“

Sono un suo ex alunno del Master in WM della BBS di Unibo, dopo lo stage mi sono iscritto all'Albo Ocf e devo prendere una decisione. Lo stage l'ho fatto con una società e ora ho una proposta da una banca. Sono tentato perché nonostante mi sia trovato molto bene con la società i prodotti della banca costano meno e la proposta della banca proviene da un cf affermato, con un buon portafoglio.

Mario R.

Carissimo Mario, mi fa piacere che tu mi abbia contattato, conosco molto bene quelle due società, ho collaborato, con reciproca soddisfazione, ed ho tuttora uno splendido rapporto con entrambe. Posso aiutarti non a decidere ma a sviluppare le considerazioni che potrebbero portarti a prendere una decisione. Elimino subito il problema costi. I costi non sono un problema pregiudiziale per i clienti. Il cliente valuta i risultati finali, contestualmente alla prestazione professionale del cf; il cliente non decide se il servizio è più o meno caro, ma se gli rende di più o di meno. Il problema dei costi è un problema del neo-cf, che si concentra sull'ultima parte dell'attività, la vendita dei servizi, da cui deriverà la sua remunerazione, da neofita va in ansia per un presunto conflitto d'interesse, così se fa spendere meno al cliente il suo livello d'ansia cala. Il neo-cf fa fatica a capire che avendo fatto la consulenza sugli obiettivi del cliente, la pianificazione per conseguire gli stessi e la scelta, oculata, dei servizi necessari per completare l'operazione, ha fornito una prestazione professionale da cui i maggiori vantaggi li ricaverà il cliente, che andrà assistito soprattutto quando il mercato remerà contro. Se il problema fossero i costi, i discount esploderebbero, i supermercati stenterebbero e le boutique fallirebbero. Avrei poi qualche perplessità sulla proposta di questo conoscente, proposta che ti giunge quando il lavoro, non remunerativo, di farti frequentare uno stage e darti i ferri del mestiere è stato fatto da un altro. Non solo, ma arriva solo ora, quando puoi esercitare l'attività, perché non ti ha proposto di fare anche lo stage con lui. Le due società sono entrambe valide, hanno servizi e strutture all'avanguardia, sono di fatto due public company, che significa molto per l'orientamento al cliente; hai l'imbarazzo della scelta; prenditi un po' di tempo, valuta attentamente e scegli di andare dove ritieni di poter svolgere al meglio la professione e non dove il cliente spenderà meno.

“

Egregio professor Priore, sono una professionista e mi sono trasferita da poco dalla città in una piccola cittadina. Quando vado in banca, vengo avvicinata da un impiegato, che con "cortese determinazione", mi "illustra" le opportunità di investimento a prescindere dalle mie esigenze. Spesso succedeva anche in città, però facevo sapere di avere un cf e i discorsi finivano lì. Sono perplessa, pensavo che la consulenza finanziaria dovesse essere fornita professionalmente o no?

Vittoria B.

Gentile Vittoria, lei ha ragione, la consulenza finanziaria va fornita su basi professionali e le Authority europee e italiane hanno dettato norme di comportamento molto severe e dettagliate. In ogni sistema ci sono, purtroppo, manifestazioni non scorrette ma non coerenti con i comportamenti adeguati. Il primo, da quanto intuisco, è il fatto che la mandante del suo ex cf non l'abbia fatta seguire da un altro cf, o pure non l'abbia fatta seguire da quello giusto. Succede purtroppo, tante società hanno clienti "in sonno", le motivazioni sono tante, nessuna giustifica l'abbandono del cliente. Per quanto concerne l'altro aspetto è vero quello che lei afferma. I dipendenti degli istituti, c'è addirittura una pubblica vertenza sindacale in corso, sono quotidianamente soggetti a fortissime pressioni perché vendano determinati servizi, in teoria sulla base delle esigenze dei clienti, spesso sulle esigenze degli istituti. La responsabilità di questi ultimi è quella di non controllare l'adeguatezza e la coerenza del servizio offerto rispetto ai bisogni e agli obiettivi del cliente. Oggi gli istituti realizzano i maggiori margini dalla vendita dei servizi finanziari e assicurativi, la riduzione dei tassi ha ridotto moltissimo i margini d'intermediazione. Una volta gli istituti invitavano a diffidare dei cf perché "vendevano" servizi solo per guadagnare, la situazione sembrerebbe ribaltata. Dottoressa Vittoria, cerchi o si faccia consigliare un buon CFcf, se preferisce anche una cf, che non lavori come dipendente non è indispensabile. Lei è una libera professionista e sa come ci si comporta per acquisire e mantenere un cliente.