
Psicologia della finanza

Lezione 8

Fonte Il sole24ore

Ecco gli strumenti per scegliere il consulente finanziario



La fiducia prima di tutto, anche se in realtà è solo il punto di arrivo, ovvero la meta da conquistare nel rapporto tra intermediari finanziari e clienti.

Il punto di partenza in realtà dovrebbe essere l'informazione, una comunicazione a sua volta basata sul dialogo e la chiarezza.

Ma come può scegliere il consulente finanziario anche chi è poco avvezzo alla finanza?

A

«Innanzitutto occorre dire che un bravo consulente non è accondiscendente, ma è colui che raccomanda ciò che ritiene utile per il cliente, non quello che il cliente desidera»

Non deve essere simpatico ma una guida, anche severa e ingombrante, che fa domande e propone soluzioni anche non note al cliente.

Fa parte del suo lavoro, del suo valore aggiunto. Il risparmiatore, da parte sua, ha diritto di non sapere. Nella vita si occupa di altro, non è necessariamente un appassionato di finanza. E tutti devono poter avere l'opportunità di investire bene i propri risparmi.

Quando andiamo in farmacia per curarci non ci viene chiesto se conosciamo i principi attivi dei medicinali».

Il rapporto fra consulente finanziario ricorda un po' il rapporto medico-paziente. Quest'ultimo può raccontare i sintomi della malattia, mentre il medico deve stimolare la narrazione, individuare la patologia e prescrivere i rimedi e la posologia corretta per curarla. Ed è anche opportuno che egli riesca nel compito di "educare" il paziente ad adottare uno stile di vita più funzionale a contrastare la malattia.

Allo stesso modo il cliente è l'esperto dei suoi desideri, dei suoi progetti di vita, mentre il consulente finanziario è l'esperto delle soluzioni che potrebbero essere più adatte per conseguirli. Magari aiutando il cliente a ragionare sui suoi obiettivi in un modo più funzionale alla loro realizzazione.

La cosa più difficile per il consulente è far ragionare il cliente su quelli che sono i suoi reali obiettivi perché il cliente non è che non ne abbia, è solo che spesso non ci pensa oppure ne sottovaluta l'importanza.

«Il **problema** è quando uno dei due **fa un po' il mestiere dell'altro**: il paziente quando va dal medico e pretende che gli venga prescritto un certo farmaco e il medico quando non ascolta il paziente e lo interrompe guidandolo con domande chiuse, perché ha già in mente la diagnosi “corretta”. In ambito finanziario questo avviene quando il cliente esprime semplicemente la sola **esigenza di un rendimento più alto possibile, ma sicuro, senza avere alcuna progettualità, esponendosi così a scelte emotive a seconda del frangente.**

E per il consulente finanziario, quando fa vendite “push”, che **spingono il cliente verso prodotti, scelti solo per la loro performance o per il margine che può ricavarne il consulente o la sua banca».**

Il cliente deve partire dal presupposto che la relazione con la banca non potrà mai essere idilliaca e deve essere conscio che nessuna legge o authority può tutelarlo più di se stesso e deve quantomeno fare la sua parte. Anche solo cercando di capire la persona che ha di fronte.

A chi presta attenzione il consulente, a se stesso o al cliente?

«Il bravo consulente finanziario **prima di proporre prodotti,** deve aiutare il cliente a ragionare, andando oltre i propri automatismi mentali, per individuare obiettivi, priorità e il relativo arco temporale, in modo da poter poi proporre la “cura” di

investimenti più adatta, in termini anche di rischio, secondo lo schema della cosiddetta contabilità mentale.

Il consulente, oltre a essere competente dal punto di vista finanziario, deve aiutare il cliente a riflettere sulla sua vita per fargli acquisire una maggiore autoconsapevolezza, senza dover necessariamente acquisire un'elevata competenza finanziaria».

Il risparmiatore deve quindi porsi qualche domanda se il consulente non gliene pone a sufficienza per inquadrare le sue esigenze.

Sicuramente per il risparmiatore non è facile districarsi nella miriade di prodotti d'investimento che gli vengono proposti, a volte però bastano poche e semplici consuetudini per valutare la qualità del servizio che gli viene offerto. Anche senza essere esperto di finanza.

Adesso che abbiamo capito come scegliere il nostro consulente, andiamo indietro con la memoria a quanto abbiamo fatto fino ad ora...perché, se avete seguito con un poco di attenzione, questo corso avrete capito che: **è arrivato il momento di cambiare!!!**

...o forse no, ma dovete essere convinti che quello che avete in essere è il miglior rapporto possibile e il miglior consulente possibile.

Non adagiatevi sulla pigrizia.

Si lo so che...è sempre più facile e rassicurante stare dove si è...

Tutti conosciamo il proverbio: chi lascia la strada vecchia per la nuova...

Ma se la strada vecchia si rivela faticosa o piena di buche; se in passato qualche incidente di percorso ci è capitato, cosa ci trattiene

REALMENTE

dal provare una nuova strada?

La pigrizia? La paura di cambiare? Ritrosia nel dire al consulente: non mi sono trovato bene come pensavo, voglio sentire un altro parere?

E' questo?

Ma quando andate dall'ortopedico e non vi azzecca la cura e continuate ad avere male di schiena, cosa fate? Ve lo tenete perché avete timore a dire all'ortopedico che volete sentire un altro parere? Spero per voi...che non sia così.

Fermatevi a riflettere e ...

Chiedete a voi stessi con **ONESTA'**

- sono sempre stato pienamente soddisfatto del mio consulente?
- è sempre lo stesso che mi segue da decenni oppure la banca l'ha cambiato più volte?
- e quando è arrivato quello nuovo mi ha posto tutte le domande che avrebbe dovuto avermi posto il precedente consulente o si è limitato a prendere atto dello stato attuale?

Ricordatevi che, nel corso degli anni, cambiano i mercati, ma cambiamo anche noi.

Se avete ancora lo stesso asset che vi era stato consigliato vent'anni fatevi qualche domanda...

Se il consulente vi propone solo prodotti della casa, fatevi un'altra domanda.

Se vi sconsiglia di comprare obbligazioni o azioni e vi spinge a preferire il risparmio gestito perché più efficiente...qualche altra domanda fatela a lui e soprattutto chiedete che differenza di spesa comporta per voi comprare obbligazioni oppure un fondo obbligazionario.

Domandategli chi lo gestisce e con quale criterio e cosa c'è dentro quel fondo: quali mercati, quali valute se ci sono solo obbligazioni Corporate, oppure High Yield, se ci sono certificate, opzioni, derivati...

E ora un pochino di cultura finanziaria

Investment grade: cosa significa?

Nello specifico, le obbligazioni investment grade (investimento relativamente più sicuro) sono caratterizzate da un rating superiore a BBB- secondo le agenzie di rating **S&P Global Ratings** e **Fitch** oppure Baa3 secondo l'agenzia **Moody's**, mentre le obbligazioni high yield, ad alto rendimento, sono quelle con un rating inferiore.

Fitch	Moody's	S&P Global Ratings
AAA	Aaa	AAA
AA+	Aa1	AA+
AA	Aa2	AA
AA-	Aa3	AA-
A+	A1	A+
A	A2	A
A-	A3	A-
BBB+	Baa1	BBB+
BBB	Baa2	BBB
BBB-	Baa3	BBB-
BB+	Ba1	BB+
BB	Ba2	BB
BB-	Ba3	BB-
B+	B1	B+
B	B2	B
B-	B3	B-
CCC+	Caa1	CCC
CCC	Caa2	CC
CCC-	caa3	C
CC	Ca	DDD
SD	-	DD
D	C	D

Massimo grado di

Investment

investimen
relativamente

Speculative

investimento ris
ma più redd

Stato di insol

Le obbligazioni high yield offrono di solito un maggiore rendimento rispetto alle investment grade, dato il maggiore rischio che esse incorporano. In altri termini, **più è basso il rating, più è alto il rischio di mancato pagamento degli interessi e del capitale a scadenza** ai sottoscrittori.

Le obbligazioni investment grade, invece, sono **titoli di qualità medio-alta**, generalmente associati a emittenti di grandi dimensioni, con business stabili e bilanci solidi. Sul mercato dei capitali, tali strumenti posseggono **spread di rendimento minori rispetto ai titoli high yield**.

Entrambe le categorie di titoli possono essere utilizzate per diversificare il rischio e le fonti di rendimento all'interno dei portafogli di investimento, incrementare il reddito corrente, generare plusvalenze.

Il tutto, sempre facendo grande attenzione ad alcuni fattori fondamentali:

- **l'emittente**, che può essere pubblico (il governo centrale di uno Stato) ma anche privato, e in questo secondo caso l'azienda deve mostrare un capitale adeguato, un management di livello, una buona capacità di generare utili;
- **il Paese in cui opera prevalentemente la società** nel caso delle obbligazioni societarie, tenuto conto del fatto che gli Stati con i migliori fondamentali economici offrono anche una maggiore sicurezza dell'investimento societario;
- **il grado di liquidità dello strumento**, rilevante per evitare di incorrere in perdite legate alla difficoltà di smobilizzo dall'investimento.

Come orientarsi tra le diverse obbligazioni?

Non esistono titoli migliori e peggiori, ma solo titoli più o meno adatti alle tue esigenze. Sempre – non ci stancheremo mai di ripeterlo – nell’ambito di un portafoglio adeguatamente diversificato. Nella scelta, dovrai valutare la tua propensione al rischio, il capitale a tua disposizione, il tuo orizzonte temporale.

Tipicamente, le obbligazioni investment grade sono adatte agli investitori che cercano stabilità e sicurezza nel reddito e che preferiscono sacrificare un rendimento più elevato per una maggiore tranquillità, mentre le obbligazioni high yield sono adatte agli investitori che cercano rendimenti più elevati e sono disposti a sopportare un maggiore livello di rischio per ottenerli. Ma questo

in linea di massima: niente ti vieta di combinare in portafoglio le une e le altre.

L'importante è che, per individuare le soluzioni che meglio si adattano al tuo profilo, tu ti affidi a un consulente finanziario, come il Financial Coach, che possa guidarti nella scelta, assicurandosi che le tue decisioni di investimento siano informate e in linea con i tuoi obiettivi a lungo termine.

Magari è in buona fede...magari...

Magari, guarda caso, quando è uscita quella tale emissione del cui collocamento la banca era incaricata, vi ha proposto un'obbligazione o un'azione, dicendo che era un buon affare...poi quando glielo chiedete voi ve le sconsiglia...

Se vi racconta che il prodotto più conveniente per voi è la classica Assicurazione vita intera e magari ne avete già una o più di una...fatevi ancora un'altra domanda...o meglio fatela al consulente, anzi fategliene due:

- Perché?
- E Quanto mi costa ogni anno in termini di commissioni ?

Ma se volete essere ancora più precisi, domandagli quali sono le aspettative di rendimento e qual è il VAR dell'investimento e poi chiedetegli quanto potreste perdere se dopo, poniamo, sei mesi o un anno, vi venisse voglia di liquidarla.