

MyAdvice

FORMAZIONE & APPROFONDIMENTI

Investimenti

L'OTTIMIZZAZIONE DEI PORTAFOGLI



Crescita professionale
TRE CERVELLI PER
UN SOLO ACQUISTO?

Normativa
CONSULENZA: MODELLI
A CONFRONTO



Un anno di tempo per conoscere il nuovo cliente

Spesso mi sento fare da amici e conoscenti la stessa confidenza: "Difficile il tuo lavoro, quante cose da sapere e seguire... e poi di questi tempi dev'essere ancora più dura". Ed è divertente invece notare le loro espressioni quando gli confido serenamente che la cosa più difficile nel mio lavoro non è il lavoro in sé, ma capire ciò che realmente vuole un cliente. Può sembrare una banalità, ma non è così. Capire ciò che vuole veramente il nostro interlocutore quando instauriamo un nuovo rapporto è la cosa più difficile da gestire, in assoluto; l'espressione "aiutami ad aiutarti" nel nostro lavoro può suonare davvero bene visto che molte volte è il cliente stesso (inconsapevolmente) a non tenderti una mano.

Ma andiamo per gradi. Gli strumenti di profilazione e conoscenza dell'investitore imposti dalla normativa (questionario MiFID) sono molto utili se sottoposti correttamente al cliente; nei questionari chiediamo molte informazioni non solo tecniche, ma anche sensibili (reddito, entità del patrimonio complessivo mobiliare e immobiliare, situazione familiare) che richiedono risposte pazienti e puntuali da parte del nostro interlocutore.

Dal 3 gennaio 2018, con l'ingresso anche in Italia della direttiva MiFID II (Markets in financial instruments directive versione II) il questionario è ancora più articolato dovendo far emergere, con

maggiore insistenza, il livello della cosiddetta tolleranza al rischio. Il questionario MiFID rappresenta quindi un'importante bozza che delinea i contorni di soggetti e paesaggi e ci indica i colori che possiamo utilizzare per dipingere il quadro che ci viene commissionato. Da quel momento inizia il nostro percorso di attenta analisi, monitoraggio, conoscenza (diciamo così di secondo livello) che ci porta a figurare il quadro di riferimento nella sua completezza e nella sua pressoché essenza.

Esatto, conoscenza: la mia esperienza mi porta a indicare in circa un anno il tempo necessario per capire compiutamente ciò che realmente vuole il cliente, verificare la sua confidenza con gli strumenti e le soluzioni proposte, operare il giusto "fine tuning" sul portafoglio costruito. Un periodo di tempo nel quale, attraverso una collaborazione reciproca, aiutarlo a focalizzare le cose più importanti da lui ricercate mettendo in secondo piano quelle meno importanti. Questo percorso è necessario perché, particolarmente nel mondo della finanza, sono presenti forti asimmetrie informative fra intermediari e clienti finali, tra consulenti e investitori. È nostro compito ridurre il più possibile queste distanze e supportare il cliente nell'analisi e nella comprensione delle soluzioni proposte.

Un paio di esempi possono aiutare: uno degli obiettivi di investimento principali maggiormente espres-

si dagli investitori è quello della conservazione del capitale (inteso come capitale reale ossia rivalutato dell'inflazione) che presuppone la costruzione di un portafoglio di investimento generalmente prudente; a volte può succedere che un portafoglio così costruito non trovi il pieno consenso del cliente che ti confida la sua aspettativa per un rendimento atteso superiore all'1,2% (prendiamo il dato medio inflazione Cpi Italia del 2017). Ecco perché si rende necessario un ulteriore e maggior approfondimento per capire ciò che veramente vuole il nostro interlocutore. Ancora, a volte il cliente può dichiararci un obiettivo di rendimento più ambizioso concordando una dinamica del portafoglio più variabile e quindi non sempre puntualmente positiva (quindi anche negativa); qualche volta può capitare, impostando un portafoglio così adeguato, che le dinamiche di variabilità soggette si rivelino non essere per lui confidenti e quindi un approfondimento ulteriore si rende necessario.

Come nel primo esempio anche nel secondo, spesso, è necessario solo un approfondimento conoscitivo sul funzionamento del portafoglio e non un suo cambiamento; partiamo dal presupposto che si affrontano piccole limature e impostazioni perché si è fatto bene il lavoro iniziale. Quello che deve fare il consulente è capire sempre ciò che vuole realmente il cliente (non ciò che vorrebbe). Da qui

l'importanza per il private banker di saper gestire un'ampia conoscenza e una disponibilità pressoché infinita di strumenti e soluzioni di investimento al servizio dell'investitore e renderli utili per il suo fine (ciò che realmente lui vuole). Quando dopo circa un anno si arriva a questo importante traguardo la conquista professionale che un consulente ottiene rappresenta più di un semplice premio; è il risultato di un lavoro davvero prezioso per il cliente che combina professionalità, attenzione e umiltà del consulente e crea una solida e duratura base per rimanere in totale simbiosi con gli obiettivi (quelli veri) richiesti. Per raggiungere questo obiettivo è di fondamentale importanza per noi consulenti poter operare liberamente e a 360 gradi su tutto il mondo investibile, suggerire soluzioni di ottimizzazione fiscale, ottimizzazione patrimoniale presente e futura, pianificare e consegnare certezze sui futuri assetti familiari e aziendali. Creare le premesse perché un perfetto sodalizio di collaborazione vada in un'unica direzione: solo così, il cliente ottiene ciò che vuole veramente.

Se come clienti questa sensazione non l'avete ancora provata probabilmente siete investitori con una sufficiente autonomia e il vostro private banker è "solo" un buon operatore titoli, oppure la vostra scoperta di ciò che volete veramente è ancora in itinere... speriamo non sia trascorso più di un anno.



**FILIPPO
BERTACCHE**

*Top Professionista PFAwards'18
PFSpecialist'18 in Consulenza
Previdenziale - Consulenza fiscale
- Credito e finanziamenti*