

6 febbraio 2019 15:35

L'evoluzione della consulenza finanziaria in Italia: il consulente-pianificatore (5/6)

di [Alessandro Pedone](#)



In questo quinto articolo di una serie di

6 sull'evoluzione in Italia della figura del consulente finanziario, affronteremo il quarto archetipo di consulente: il pianificatore. Nel [precedente articolo](#) abbiamo analizzato la figura del consulente analista: la figura professionale che costituisce la naturale evoluzione del consulente-venditore.

Quando il consulente analista, col tempo, si rende conto di quanto siano realmente imprevedibili i mercati finanziari (quindi, che ogni tecnica di analisi presenta fasi positive, ma anche molto critiche) inizia a capire che ciò che realmente conta non è tentare di battere i mercati, ma costruire un portafoglio finanziario che sia coerente con gli obiettivi di vita del cliente.

Molti consulenti finanziari non arrivano mai a questo salto e restano ingabbiati in una logica di puro rendimento, viendo, per questo, frustrazioni ed equivoci continui con i clienti.

Le credenze ispiratrici del pianificatore

Il consulente pianificatore ha fatto un grande salto di consapevolezza rispetto al consulente analista. L'analista è ancora convinto che, applicando le migliori conoscenze, sia possibile far guadagnare il cliente più di quanto si possa fare semplicemente utilizzando gli strumenti finanziari che consentono di guadagnare quanto guadagnano i mercati finanziari in media.

Il pianificatore ha capito che è inutile e spesso dannoso tentare di battere i mercati.

La cosa veramente importante è fare in modo che il tipo di portafoglio finanziario sia coerente con gli obiettivi del cliente.

In sostanza, il cambio di consapevolezza più importante che ha fatto il pianificatore è legata alla visione della funzione del denaro.

L'analista è ancora ingabbiato in una visione del denaro come fine: il denaro serve a fare altro denaro. Punto.

Il pianificatore vede il denaro come un mezzo: il denaro serve a realizzare obiettivi di vita del cliente legati ad esigenze finanziarie.

L'analista crede che il suo ruolo si misuri col rendimento del portafoglio: più è alto, più è stato bravo.

Il pianificatore misura la sua abilità nella qualità del piano d'investimento il quale, a sua volta, si misura nell'adeguatezza dello stesso ai bisogni del cliente.

Il consulente pianificatore ha ancora una visione piuttosto tradizionale dei mercati finanziari. Sebbene abbia abbandonato le credenze più superficiali tipiche dell'analista ha ancora una visione tradizionalista degli strumenti teorici necessari per costruire un buon portafoglio finanziario. In genere ha un approccio di tipo matematico-statistico.

Forma giuridica e retribuzione

Sebbene sia possibile che qualche consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede abbia un approccio prevalentemente da pianificatore finanziario ciò è estremamente raro.

Perfino fra i consulenti finanziari oggettivamente e soggettivamente indipendenti, che giuridicamente vengono chiamati "autonomi", l'approccio del consulente-pianificatore è minoritario, ma percentualmente sono molti di più i

pianificatori fra i consulenti autonomi che fra i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.

Al momento, si parla di numeri molto esigui, intorno al centinaio di soggetti in tutta Italia, anche se ci si attende che le fila dell'albo di questi soggetti aumentino nel corso del 2019.

Questi consulenti lavorano in prevalenza come liberi professionisti ed alcuni all'interno di società di consulenza finanziaria indipendente (in Italia al momento sono una quindicina)

La loro retribuzione è data dalle parcelle che applicano ai clienti. Il criterio di calcolo della parcella è libero. In genere il consulente-analista ha una retribuzione in percentuale al patrimonio sotto consulenza. Tale percentuale varia in base al valore del portafoglio finanziario. Su portafogli di alcuni milioni di euro la percentuale – con le dovute eccezioni – si orienta intorno allo 0,5%. Su portafogli di centinaia di migliaia di euro varia intorno all'1%.

Attività, strumenti e competenze

Lo scopo principale del consulente pianificatore è realizzare una pianificazione finanziaria individuale.

E' difficile spiegare in poche parole cosa sia un piano finanziario perché in Italia è un concetto praticamente sconosciuto.

Volendo sintetizzare al massimo (un po' brutalizzando il concetto) si tratta di massimizzare le probabilità di raggiungere i propri obiettivi di vita legate ad esigenze finanziarie facendo principalmente leva sui rendimenti dei mercati.

Per obiettivi finanziari s'intende, in sostanza, avere un determinato capitale ad una determinata scadenza oppure, per la parte del patrimonio senza uno scopo specifico, definire un obiettivo di rendimento insieme ad una fascia di oscillazione negativa massima tollerata. Ad esempio: integrare la pensione fra 20 anni per 20 mila euro annui per i successivi 30 anni; costituire un capitale di 10 mila euro fra 10 anni per 5 anni per gli studi universitari dei figli; proteggere dall'inflazione il "tesoretto di famiglia" puntando ad incrementarlo contenendo le oscillazioni negative annue entro una certa soglia. ecc.

Le competenze che servono per essere un pianificatore finanziario sono ampie ed articolate. Oltre agli aspetti prettamente legati ai mercati finanziari, vi sono una serie di competenze di ordine più giuridico e fiscali (pianificazione successoria, pianificazione previdenziale, pianificazione immobiliare, ecc.) ma anche una serie di aspetti specifici legati al processo di pianificazione (come stabilire a relazione con il cliente, raccolta dati e determinazione degli obiettivi e delle aspettative, sviluppo del piano, presentazione ed illustrazione, implementazione e revisione).

In genere il pianificatore finanziario utilizza strumenti software per la costruzione dei piani finanziari i quali, come base teorica per i calcoli, utilizzano la così detta Modern Portfolio Theory (MPT), ovvero una serie di formule che prendono come dati d'ingresso i rendimenti e la volatilità (cioè l'oscillazione dalla media) attesi delle varie categorie d'investimento (chiamate "asset class").

Per categoria d'investimento (asset class) s'intendono i panieri di azioni (suddivise per area geografica o settore d'investimento) e di obbligazioni (suddivise per governative, aziendali, nelle varie valute d'investimento, ecc.). In altre parole, la media del mercato. Invece di prendere questo o quel titolo, si prendono tutti i titoli di quello specifico settore. Ad esempio: la categoria di investimento "Azioni Europee" farà riferimento al rendimento ed alla volatilità media delle azioni europee. Il pianificatore finanziario "puro", in genere, non crede nella capacità di fare meglio della media, quindi – diversamente dall'analista – non si mette a scegliere gli specifici titoli all'interno della categoria d'investimento. Naturalmente, in genere, i professionisti sono in parte analisti ed in parte pianificatori, ma in questo articolo cerchiamo di mostrare le differenze dei 4 archetipi, quindi necessariamente estremizziamo i concetti. Avendo come dati d'ingresso gli obiettivi del cliente e le stime sulle attese di rendimento e volatilità delle varie categorie d'investimento, questi software producono la così detta "asset allocation ideale": ovvero quanta percentuale del patrimonio finanziario è opportuno investire nelle varie categorie d'investimento. Il piano prevede anche le regole per modificare le percentuali in base all'andamento dei mercati, ai flussi di risparmio o di prelievo, ecc.

Esiste una norma UNI ISO per il settore della pianificazione finanziaria (<http://www.iso22222.it/> (<http://www.iso22222.it/>)) la quale specifica le migliori pratiche per il servizio di pianificazione finanziaria personale. La norma non ha riscosso una grande successo dal mercato proprio perché – specialmente in Italia – il concetto di pianificazione finanziaria è praticamente sconosciuto.

Relazione con la clientela

La relazione tipica che si sviluppa fra il consulente-pianificatore ed il cliente è incentrata sul piano finanziario. La "missione" (talvolta "impossibile") del consulente pianificatore è quella aiutare il cliente a rimanere fedele e coerente al piano stabilito.

La narrazione prevalente del consulente-pianificatore è: "La pianificazione è ciò che ci consente di sfruttare i rendimenti dei mercati finanziari per realizzare obiettivi che altrimenti non sarebbe possibile raggiungere". Rispetto al consulente-analista, la relazione che si sviluppa tende a creare maggiore consapevolezza nel cliente sul corretto approccio ai mercati finanziari, perché questa è molto utile affinché il cliente sia coerente con il piano progettato. Certamente vi è sempre una certa dipendenza dal professionista il quale è l'unico in grado di capire le "formule matematiche" che stanno dietro il piano finanziario.

L'idea di base che la finanza è estremamente complicata e solo l'esperto può tentare di sciogliere la matassa è sempre alla base della relazione fra il consulente finanziario pianificatore ed il cliente.

Evoluzione del consulente-pianificatore.

La figura del consulente finanziario pianificatore, ad oggi, è considerata il punto di arrivo della professione da tutti gli esperti del settore. In genere si ritiene che il mercato italiano sia ancora poco maturo per recepire una figura professionale in grado di realizzare un servizio finanziario così evoluto.

In realtà, anche nei paesi anglosassoni, dove questa figura professionale è largamente diffusa, s'inizia a percepire alcuni limiti legati al cuore di questa attività, in particolare alle modalità di sviluppo dei piani finanziari. La teoria che – normalmente – sta alla base dei piani è stata pesantemente messa in discussione negli ultimi decenni. Il concetto di partire da un'analisi molto dettagliata dei bisogni finanziari degli investitori per sviluppare dei piani finanziari è certamente ancora pienamente valido, ma le modalità con i quali questi piani devono essere sviluppati è in evoluzione.

E' possibile che in Italia la figura del "financial planner" - come è stata presente nei paesi anglosassoni nei decenni passati, di fatto non si svilupperà mai.

Crediamo, invece, che possa avere maggior successo la figura del [Consulente Finanziario Olistico](#) (oggetto del prossimo articolo) il quale integra molti dei concetti del pianificatore finanziario, ma li applica alla luce della moderna Teoria sulle Decisioni in Condizioni d'Incertezza e della Psicologica Umanistica per quanto riguarda l'analisi dei bisogni degli investitori.

Prossimo articolo: "[Il consulente olistico](#)"