

19 febbraio 2019 14:41

L'evoluzione della consulenza finanziaria in Italia: il consulente olistico (6/6)

di [Alessandro Pedone](#)



In quest'ultimo articolo sull'evoluzione in Italia della figura del consulente finanziario, affronteremo quella che noi riteniamo essere il punto di arrivo del consulente finanziario: il consulente olistico.

Nel [precedente articolo](#) abbiamo già analizzato una figura di consulente finanziario molto poco diffusa in Italia, ma piuttosto diffusa nei paesi anglosassoni: il consulente-pianificatore.

La figura che affrontiamo oggi è piuttosto rara anche nei paesi anglosassoni. In Italia è più un concetto verso il quale molti consulenti vogliono tendere, piuttosto che un modo ormai codificato di fare la professione (d'altra parte, chi ha letto questa serie di articoli ha capito che la vera e propria professione di consulente finanziario, inteso come libero professionista, è di fatto, in partenza adesso).

Siamo convinti che la figura del Consulente Finanziario Olistico prenderà sempre più piede nei prossimi anni perché è l'unico modo per rispondere ai reali bisogni degli investitori ed offre indubbi vantaggi sia per il cliente che per il professionista. Naturalmente, come tutte le cose relativamente nuove, impiegherà del tempo affinché il pubblico conosca prima e prenda confidenza poi con questo salto evolutivo della professione, ma siamo convinti che sarà solo una questione di tempo.

Le credenze ispiratrici del consulente finanziario olistico

Il consulente olistico ha fatto due salti evolutivi nella consapevolezza finanziaria. Il primo è in comune con il consulente-pianificatore e riguarda la fondamentale importanza di progettare gli investimenti partendo dagli obiettivi di vita dell'investitore collegati ad esigenze finanziarie.

Questo aspetto è centrale. [Il denaro è un mezzo, non un fine in sé.](#)

Il denaro, nella visione del consulente olistico, non serve semplicemente a produrre altro denaro, ma a realizzare specifici obiettivi di vita dell'investitore.

Il consulente-pianificatore tradizionale però non ha ancora pienamente maturato dentro di sé il concetto di assoluta imprevedibilità dell'andamento dei mercati. Non ha ancora maturato completamente dentro di sé la profonda [differenza fra rischio ed incertezza](#). Ritiene ancora che i mercati finanziari siano rischiosi e che i piani finanziari servano proprio a gestire il rischio.

Il consulente finanziario olistico ha pienamente compreso la differenza fra rischio ed incertezza ed imposta i piani finanziari per governare l'incertezza, non semplicemente il rischio.

Il consulente-pianificatore –in genere– costruisce i portafogli utilizzando calcoli probabilistici che includono una stima di rendimento atteso per ciascuna categoria d'investimento (asset class) ed una stima dell'oscillazione (deviazione standard) da questa stessa media.

In sostanza, il piano ha senso se queste stime sono ragionevolmente corrette. Se le stime sono sbagliate, il piano può anche indurre ad errori significativi.

La verità, specialmente per orizzonti temporali necessariamente lunghi (tipicamente pari alla vita di una persona), è che progettare piani finanziari sulla base di [calcoli probabilistici è matematicamente insensato](#).

Per un professionista che ha utilizzato questi calcoli per moltissimi anni, un'affermazione del genere può apparire provocatoria, inaccettabile.

Chi scrive comprende bene il senso di incredulità che può prendere ad una persona che per anni ha lavorato sulla basi di certe prassi, comunemente accettate come "le migliori pratiche" da tutto il settore di riferimento, quando si rende conto che quelle prassi hanno basi logiche e matematiche gravemente traballanti.

Dopo un po' di tempo però, per molti consulenti che hanno decenni d'esperienza, lo stupore e l'incredulità lasciano spazio al desiderio di comprendere meglio e la nuova consapevolezza prende piede nella mente del professionista costringendolo a cambiare e fare il salto da consulente-pianificatore a consulente-olistico.

Forma giuridica e retribuzione

Le considerazioni che abbiamo fatto per il consulente-pianificatore, riguardo alla forma giuridica ed alla retribuzione, si applicano completamente anche al consulente finanziario olistico, quindi rimandiamo integralmente al [precedente articolo](#).

Attività, strumenti e competenze

Dal momento che il Consulente Finanziario Olistico parte da una visione dei mercati finanziari e della finanza profondamente diversa rispetto a quella degli altri consulenti finanziari, anche la sua attività sarà concettualmente diversa.

Accettare la fondamentale, ineliminabile, incertezza dei mercati finanziari significa abbandonare l'idea un po' infantile di poter stimare quanto rendimento riusciremo ad ottenere dai mercati finanziari. Il fatto che i mercati finanziari siano incerti ha anche un'implicazione abbastanza sconvolgente per un professionista che ha sempre ritenuto che il suo ruolo fosse quello di fare complessi calcoli che una persona non esperta non potrebbe mai fare. Lo studio dei sistemi complessi e la teoria delle decisioni in condizioni d'incertezza ci dicono che **in un ambiente incerto, più si applicano calcoli complicati e peggiore è il risultato**. (si veda l'articolo: ["Investimenti finanziari. Perché la semplicità batte la complessità"](#)). Più si applicano euristiche semplici, di una semplicità di secondo livello, cioè quella che ha tolto tutto **e solo** ciò che non è strettamente necessario per raggiungere l'obiettivo, e più si migliora il risultato.

Per capire la portata di questa affermazione si può fare un esempio che riguarda sempre il mondo della finanza. Molti anni fa, in finanza, si comprese che (con le dovute eccezioni che confermano la regola) la selezione dei titoli era perdente rispetto ad acquistare un intero paniere di titoli. Ad esempio, cercare di selezionare i "migliori" trenta di titoli dall'indice S&P500, in media, è perdente rispetto ad acquistare tutte e 500 le aziende che compongono l'indice. Il gestore che seleziona, quindi, è un costo inutile.

Inizialmente la cosa appariva una follia. Come è possibile pensare ad un fondo comune d'investimento senza un gestore che seleziona i titoli?

Eppure i vantaggi di eliminare il gestore sono talmente evidenti che adesso le masse gestite attraverso fondi a gestione passiva (cioè senza gestore) sono enormi e tutti -in finanza- conoscono il successo degli ETF.

Un passaggio simile sarà fatto nei prossimi anni nel servizio di consulenza finanziaria.

Oggi, di fatto, i consulenti finanziari "vendono" (in senso molto lato) il concetto che la finanza è troppo complicata affinché i clienti possano capirci qualcosa e devono affidarsi ad un consulente che applica metodologie non alla loro portata. Il problema con questa impostazione è che in finanza, ambiente incerto per eccellenza, più complicate sono le metodologie di scelta e peggiori sono i risultati.

Applicando complicate metodologie di selezione degli strumenti il cliente ottiene un doppio svantaggio:

1. lo rendere dipendente del professionista e quindi dovrà continuare a pagarlo per tutto il tempo che intende essere investito;
2. lo espone a fallimenti più o meno dolorosi ogni volta che accadono cose non previste in queste complicate metodologie che solo il professionista può capire ed applicare (e ciò accade praticamente sempre, è solo questione di tempo).

Il consulente finanziario olistico sa che il valore aggiunto che può dare al cliente non risiede nell'utilizzare tecniche sempre più complicate di costruzione dei portafogli, ma nel renderlo, coi i modi ed i tempi adatti a ciascun cliente, sempre più consapevole delle relativamente poche cose che si devono comprendere per costruire buoni portafogli finanziari. Parliamo di sviluppare la "consapevolezza finanziaria olistica".

Nel medio lungo termine, il cliente del consulente olistico, almeno per quanto riguarda la parte strettamente di gestione del portafoglio finanziario, può anche svincolarsi dal consulente e fare da solo. Paradossalmente, il maggior successo di un consulente olistico avviene quando il cliente sente di non aver più bisogno di lui. Questa

cosa appare un assurdo alla maggioranza dei consulenti attuali, mantenere il cliente il più a lungo possibile è la loro priorità.

Si tratta di un cambiamento di paradigma nel mondo della consulenza finanziaria.

Avendo ben compreso che la partita della costruzione di un buon investimento finanziario non si gioca nel campo della selezione degli strumenti, né nella complessità delle strategie d'investimento, ma nella definizione degli obiettivi di vita collegati ad esigenze finanziarie, il Consulente Olistico deve aver sviluppato nel tempo delle competenze di ordine sostanzialmente psicologico per aiutare il cliente a tirar fuori i propri obiettivi di vita collegati ad esigenze finanziaria.

Le competenze sono sostanzialmente quelle che si richiedono ai Counselor. Un Counselor è un professionista che favorisce lo sviluppo e l'utilizzazione delle potenzialità già insite nel cliente.

Nel medio termine sono convinto che la parte più evoluta dei consulenti finanziari saranno anche Counselor Certificati. Le competenze psicologiche, in finanza, sono di gran lunga più importanti delle competenze strettamente tecnico-finanziarie (leggere un grafico, leggere un bilancio di un'azienda, conoscere gli aspetti fiscali, ecc.). Queste ultime sono ovviamente indispensabili per un consulente finanziario. E' evidente che il Consulente Olistico debba avere anche tutte le competenze del consulente pianificatore, rimandiamo al [precedente articolo](#) anche per questo aspetto, ma senza le competenze psicologiche serviranno a poco.

Ciò che fa veramente la differenza è aiutare il cliente a scoprire [cosa vuole, veramente, dal proprio denaro](#): come può usare il proprio denaro per migliorare la qualità della sua vita.

Può apparire una cosa banale, ma non lo è affatto.

Ciascuno di noi ha un rapporto con il denaro molto peculiare e spesso nessuno ha mai indagato veramente nel profondo su questo aspetto.

Fare chiarezza su questo aspetto cambia la vita alle persone incredibilmente in meglio, naturalmente serve del tempo ed è una cosa che si sviluppa negli anni. Da questo punto di svolta, si dovranno apprendere tutta una serie di semplici regole per gestire il denaro in modo efficace e resiliente, ma la parte più importante del lavoro è svolta e sarà solo questione di un po' di pratica, come avviene quando s'impara a guidare la bicicletta o l'automobile.

Relazione con la clientela

La relazione tipica che si sviluppa fra il consulente-olistico ed il cliente è molto diversa rispetto a quella che si sviluppa con gli altri tipi di consulenti finanziari. Il tema non è più "quanto rendono i soldi", ma "cosa ci facciamo con i soldi"?

La narrazione prevalente del consulente-olistico riguarda l'incertezza dei mercati e l'importanza di sviluppare una consapevolezza finanziaria olistica.

Due sono i compiti prevalenti del consulente olistico, nella prima fase, aiutare ad analizzare il proprio rapporto con il denaro e scoprire come questo possa migliorare realmente la propria vita. Nella seconda fase il compito è quello di trasferire al cliente una metodologia di gestione degli investimenti finanziari che sia alla sua portata sotto tutti i punti di vista.

La relazione tende a creare indipendenza, non solo dagli intermediari finanziari, ma anche dal consulente stesso.

Evoluzione del consulente olistico

La figura del consulente olistico in Italia deve ancora svilupparsi. Negli USA ha preso maggiormente piede la dizione "financial life planning". Uno dei maggiori esponenti di questo movimento è George Kinder il quale ha creato un istituto (Kinder Institute (<http://https://www.kinderinstitute.com/>)) che forma e certifica i pianificatori finanziari che seguono questa metodologia. Negli USA, negli ultimi anni, si utilizza l'espressione "Holistic Financial Planning" e l'aggettivo "olistico" è sempre più presente in finanza per indicare il concetto che gli investimenti finanziari devono essere collegati ai concreti obiettivi per i quali il denaro, al termine dell'investimento, è destinato. E' ragionevole attendersi che serviranno diversi anni affinché questo modo d'intendere la professione si diffonda.

Come sempre, ci saranno alcuni "pionieri" che esploreranno il terreno e molti altri li seguiranno. Lo sbocco naturale del consulente finanziario olistico – come abbiamo già accennato – è quello di diventare un counselor.

Personalmente sono convinto che in futuro i migliori consulenti finanziari siano anche dei counselor certificati.

In breve, il lavoro vero lavoro di un consulente finanziario è aiutare i clienti ad usare il loro denaro per realizzare i loro obiettivi di vita. Generalizzando, si tratta di aiutarli a sviluppare ed utilizzare delle potenzialità che sono insite in loro: esattamente la definizione di un Counselor. In altre parole, se un consulente finanziario interpreta nel modo più elevato possibile il suo ruolo, esso coincide con quello di un Counselor.