

Il valore di poter operare senza conflitti d'interesse



Giuseppe De Simone

consulente finanziario
Copernico Sim



Il primo semestre del 2020 ha visto come protagonista il Covid-19 e le conseguenti misure restrittive messe in atto dal paese per limitare i contagi hanno scosso il mercato, mutato i comportamenti di ognuno di noi e ristabilito le priorità dei nostri bisogni.

In un momento di crisi, finanziaria e sanitaria, avere un consulente finanziario che traghetti il proprio cliente e il suo patrimonio nel futuro diventa una priorità. È necessario che il consulente finanziario prenda coscienza della maggior importanza e responsabilità che il suo ruolo ricopre nei confronti della propria clientela, non

può essere solo un fornitore di prodotti finanziari standardizzati ma deve essere un punto di riferimento per la pianificazione e la movimentazione del patrimonio personale, familiare e aziendale. La sfida oggi, è quella di riuscire ad accompagnare, anche a distanza, i clienti nella gestione del patrimonio, fornendo gli strumenti necessari per superare il panico iniziale e pianificare in maniera consapevole e strategica le scelte di risparmio e d'investimento. Il valore aggiunto di un consulente finanziario è quello di poter agire in assenza di conflitto d'interesse e di avere la libertà di scegliere, tra

tutti gli strumenti che offre il panorama finanziario, quelli in grado di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Vi invito a riflettere, com'è possibile strutturare una consulenza finanziaria trasparente se si è costantemente sottoposti a budget aziendali da raggiungere o a pressioni commerciali su prodotti di bandiera da vendere? Scegliendo Copernico, ho scelto la mia idea di consulenza finanziaria fondata sulla libertà, non siamo una banca e non abbiamo prodotti a nostro marchio da vendere, abbiamo il dovere di scegliere nell'esclusivo interesse del nostro cliente.