

## Più dei prodotti, contano gli obiettivi di vita



**Tommaso Albanese**

consulente finanziario

Copernico Sim



Siamo veramente sicuri di sapere qual è il ruolo del consulente finanziario? Molto probabilmente se facessimo queste domande ai nostri clienti ognuno darebbe la propria risposta, maturata dalle personali esperienze e aspettative nei confronti del professionista. Proviamo a ribaltare il punto di vista, definendo e delimitando cosa non fa o non dovrebbe più fare un consulente finanziario: non prevedere l'andamento dei mercati, tanto meno anticipando rialzi o crolli imminenti; non produrre le performance degli investimenti; non ricercare prodotti low cost a tutti i costi; non selezionare i prodotti migliori, ammesso che esistano; non fare a fette la vita ed il denaro dei clienti. Partendo dalla vera conoscenza delle persone e della loro vita, comprendiamo che è necessaria una visione d'insieme che crei una relazione basata sulla fiducia, anche se, parlando di denaro, la fiducia è necessaria ma non più sufficiente. Per questo le competenze si applicano valutando l'intero ciclo di vita dei propri clienti. Fenomeni quali allungamento aspettative di vita, nuove architetture familiari, tentativi di passaggio generazionale d'impresa, welfare, previdenza e incer-

tezza economica richiedono un approccio basato su pianificazione e educazione. Molti conoscono l'esistenza di fondi pensione, trust, polizze, fondo patrimoniale, etf, sicav, Esg etc. Alcuni ne fanno uso, ma solo pochi in modo consapevole. Il tema è chiaro: passare dalle intenzioni alle azioni. Comprendiamo quindi che il focus non sono i prodotti ma i bisogni e gli obiettivi di vita. Ecco allora che emerge nitido il ruolo del consulente e l'impatto sociale che produce nel creare, proteggere e mantenere il benessere attuale e futuro del singolo individuo come della collettività.