

CONSULENZA DI PATRIMONI

Con questo articolo intendiamo presentare una parte molto importante del Chaos Management, dove avremo la possibilità di trattare nel modo più ampio possibile di argomenti legati al patrimonio e alla sua gestione.

La consulenza di patrimoni è stata svolta, sino ad oggi, solo da istituzioni come banche e simili, che hanno concentrato l'attenzione esclusivamente su una parte di quello che dovrebbe essere preso in considerazione quando si opera nel campo della consulenza di patrimoni, la consulenza finanziaria, o meglio, la vendita di prodotti finanziari.

Negli ultimi dieci anni la prima "bugia" è stato scambiare la consulenza con la vendita/distribuzione di prodotti finanziari. Nelle banche gli operatori di titoli sono diventati addetti alla clientela, consulenti finanziari, promotori finanziari, private banker, relationship manager, etc., hanno cambiato il loro nome, ma hanno fatto sempre la stessa cosa: proporre alla clientela di acquistare prodotti finanziari costruiti e gestiti dalla banca stessa o da società collegate o da società con i quali hanno accordi di distribuzione remunerati.

La verità è che la consulenza di patrimoni non è mai esistita perché non ci sono stati interlocutori in grado di svolgere questa attività e non ci sono mai stati clienti che hanno preteso la consulenza dicendosi disposti a pagare per questo servizio. Come può un operatore bancario o un promotore finanziario essere indipendente, se viene pagato dalla società per la quale lavora; come può creare valore per il suo cliente se non lavora per lui, ma per la società. Una consulenza costruita per creare valore al cliente può avere solo lui come committente e il consulente deve lavorare in esclusiva per il cliente e deve ricevere un'unica parcella solo da quest'ultimo.

Penso che a questo punto sia chiara la differenza tra venditori/distributori di prodotti e consulenti. Il consulente non può lavorare per un distributore, gestore o inventore di prodotti, egli deve essere indipendente, sceglierà i prodotti più adeguati al cliente in relazione alle sue esigenze e soprattutto non solo guardando al mercato finanziario. Il patrimonio è rappresentato dalle sue risorse finanziarie, ma anche da quelle immobiliari, dal valore delle sue collezioni (quadri, libri, monete, orologi, auto, sculture,), dalle partecipazioni societarie, ma anche dalle proprie conoscenze, cultura, stile di vita, ambizioni, sogni, obiettivi. Il patrimonio è costituito da beni tangibili ed intangibili, entrambi non possono essere gestiti, il termine management è stato inventato con la presunzione di poter fare previsioni certe sul futuro, l'unica cosa possibile è far funzionare giorno per giorno il patrimonio.

Per poter dare inizio ad una consulenza patrimoniale bisogna prima creare un elenco con tutte le parti costituenti il patrimonio, chiedendo una stima al cliente, successivamente si procederà ad una stima reale. La seconda fase è quella in cui il patrimonio va inserito nel suo ciclo vitale individuando il punto in cui si trova, tale fase può essere svolta solo insieme al cliente. Questi sono le fasi iniziali della consulenza patrimoniale. Gli strumenti di analisi presenti sul mercato nell'ambito dei singoli settori rappresentano una fonte fondamentale di informazione per il consulente, ma l'asset del cliente verrà creato esclusivamente in funzione degli obiettivi del cliente e delle sue percezioni di valore e non di quelle espresse dal mercato.

Dott. Stefano Monti