

Tax & Legal - I nuovi servizi di consulenza non si fermano alla performance

/ 26 aprile 2018, ore 12:59



a cura di Gianni Fuolega - AD Kleros srl

La dinamica dello scenario normativo attuale, in primis la nuova MiFID 2, porta i professionisti del settore finanziario a rivedere il modello di offerta da erogare ai propri clienti attraverso **l'integrazione** o **l'ampliamento** di servizi di consulenza.

In questo contesto è importante focalizzarsi sulle reali esigenze dei clienti che, considerando anche gli attuali tassi di interesse, probabilmente vanno **oltre** i meri aspetti delle performance finanziarie per **concentrarsi** sul più importante patrimonio che ognuno di noi possiede: la propria **persona**.

Possiamo verificare questa affermazione ponendoci una semplice domanda: abbiamo eseguito bene il nostro lavoro di consulenti se nell'ultimo anno il nostro cliente ha incassato dalla gestione del suo risparmio una performance del 5%?

Sicuramente abbiamo svolto bene una parte del nostro lavoro, ma forse non la più importante.

Da parte del cliente è limitata l'utilità di aver incassato un importante rendimento se poi in seguito ad un incidente o ad una malattia dovesse ritrovarsi **invalido**, incapace di lavorare, con una pensione di invalidità **insufficiente** a garantire **l'attuale tenore di vita** alla sua famiglia.

E' facile prevedere con quale velocità sparirebbero non solo i rendimenti incassati ma anche **tutto** il risparmio accumulato con parsimonia sino a tal momento.

Di conseguenza la risposta alla domanda se abbiamo fatto il nostro lavoro a 360 gradi è sicuramente "No".



Tutelare il patrimonio, trasmetterlo e svilupparne la componente finanziaria sono i tre fattori **chiave** che stanno alla base dell'attività del consulente patrimoniale. In primis il suo lavoro deve essere orientato a **tutelare** tutto il patrimonio del cliente: economico, personale e familiare. Dopo aver aiutato il cliente nella protezione del suo patrimonio il consulente deve consigliarlo nelle azioni da effettuare per **trasmetterlo** integro ai propri cari, sia che si tratti di denaro, di un immobile o di un'azienda.

Successivamente, dopo avere pianificato bene la tutela e la trasmissione del patrimonio, può concentrarsi sull'attività di **sviluppo** della componente finanziaria.

Solo operando in questo modo possiamo essere tranquilli di aver operato tutelando i reali interessi del cliente attraverso un servizio di consulenza professionale a **360°** sulle sue componenti del patrimonio: immobiliare, mobiliare, aziendale e reale, ma soprattutto sull'importante fattore della "serenità familiare".

Kleros, società di consulenza indipendente, specializzata nella tutela e nella trasmissione del patrimonio affronterà tali temi nel prossimo **tour** di maggio (**Padova 8, Bologna 10 e Milano 15**) con l'ausilio di testimonianze operative tra le quali **Francesco Carpanè** e **Enrico La Pergola**, consulenti esperti di previdenza e con l'obiettivo di presentare un approccio metodologico e progettuale per supportare i consulenti nell'erogazione di questi nuovi servizi di consulenza.
