



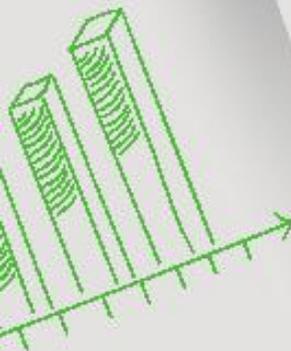
CAPIRE *la* FINANZA



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO
SCUOLA DI MANAGEMENT ED ECONOMIA

ERSEL 
GESTIONE DI PATRIMONI DAL 1936

01 – DICEMBRE - 2015



CAPIRE *la* **FINANZA**

IL RUOLO DELLA CONSULENZA
Vittorio GENNARO



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO
SCUOLA DI MANAGEMENT ED ECONOMIA

ERSEL 
GESTIONE DI PATRIMONI DAL 1936

Chi è l'investitore comune

- È una persona che risparmia o ha risparmiato
- È una persona che programma il suo futuro
- È una persona che desidera trasmettere benessere ai propri eredi
- È una persona che ha bisogno di integrare le risorse del proprio lavoro
- È una persona che vuole incrementare le proprie ricchezze
- È una persona che ama il gioco/rischio
- Ecc. ecc.

Chi è l'investitore comune

È la naturale evoluzione dell'investitore ingenuo

Spesso è una crisi di coscienza, dovuta ad eventi traumatici come quelli derivanti dal crollo delle posizioni aperte o da forti perdite di borsa, che lo induce ad approfondire le proprie conoscenze

È stato spaventato dai ribassi e ora ha paura anche dei rialzi
Non è più disposto a muoversi autonomamente e, poiché è consapevole delle sue mancanze formative, si rivolge al mercato dell'informazione più o meno professionale

Legge molto e cerca nuovi strumenti che possano togliere i suoi dubbi

Come affronta il processo di investimento



Qualche riferimento di Stampa

L'emotività e un orizzonte di breve periodo possono minare le decisioni di investimento. Soprattutto far capitolare anche il più giudizioso risparmiatore che vuole ricorrere ad un'attenta pianificazione.

Tra i cinque maggiori errori che, infatti, commettono i risparmiatori quando il contesto di mercato diventa difficile ci sono decisioni guidate dall'emotività; muoversi con un orizzonte di breve periodo o senza un piano finanziario; avere obiettivi finanziari non chiari e non rispettare il proprio piano.

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

Plus 03 OTTOBRE 2015

Tutti gli errori da evitare

Secondo uno studio di Natixis A.M. nelle fasi critiche i risparmiatori si fanno influenzare troppo dall'emotività

Quindi, l'attività di coaching all'investitore diventa sempre più importante. Il denaro e gli investimenti sono questioni molto legate alla sfera personale ed emotiva degli individui e delle loro famiglie, ed è noto come l'istinto e l'emotività possono portare a decisioni di investimento irrazionali.

Il concetto di rischio continua a essere un elemento centrale nelle conversazioni con i clienti.

Come affronta il processo di investimento

Si affida alla sua banca di fiducia

Si affida ad un consulente

Preferisce prendere da solo le decisioni

Preferisce compartecipare le scelte di investimento

Segue i consigli degli amici

Ecc. ecc.

Come può essere aiutato

Banche

oggi oltre alle banche commerciali si sono sviluppate quelle specializzate nel mondo titoli

Sim

sono società specializzate esclusivamente nell'attività di consulenza ed intermediazione di attività finanziarie

Promotori finanziari

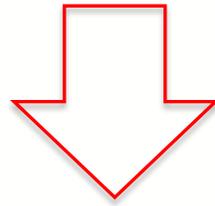
Consulenti indipendenti

Family office

Come può essere aiutato

Ognuno ha una sua personale propensione al rischio

Ognuno ha un suo obiettivo (numerico, di scopo..)



La normativa Mifid ci ha dato una grande opportunità

La corretta profilazione è alla base della soddisfazione dell'investitore

Mifid

Adeguatezza & Appropriatelyzza

La Direttiva MIFID prevede l'obbligo per l'intermediario di effettuare la “**valutazione di adeguatezza**”, quando lo stesso presta consulenza in materia di investimenti o gestione di portafoglio.

L'intermediario quando presta servizi di investimento diversi dalla consulenza in materia di investimenti o gestione del portafoglio, chiede al cliente di fornire informazioni in merito alle sue conoscenze e esperienze in materia di investimenti riguardo al tipo specifico di prodotto o servizio proposto o chiesto, al fine di determinare se il servizio o il prodotto in questione è “**appropriato**” al cliente.

Adeguatezza

Quando l'impresa di investimento non ottiene le informazioni necessarie ai fini della "valutazione di adeguatezza" deve astenersi dal prestare i servizi di investimento di consulenza in materia di investimenti e gestione di portafoglio.

Appropriatezza

Qualora il cliente scelga di non fornire le informazioni richieste dall'impresa di investimento circa le sue conoscenze ed esperienze, ovvero qualora tali informazioni siano insufficienti, l'impresa di investimento avverte il cliente che la sua decisione impedirà di determinare se il servizio o prodotto sia “appropriato” a lui. Qualora l'impresa ritenga che il prodotto o servizio non sia “appropriato” al cliente, lo avverte di tale circostanza e può, a seguito di tale avvertimento, prestare il servizio.

Le imprese di investimento non sono tenute a compiere la valutazione di appropriatezza quando prestano servizi di investimento che consistono unicamente nell'esecuzione e/o nella ricezione e trasmissione di ordini del cliente.

Come può essere aiutato

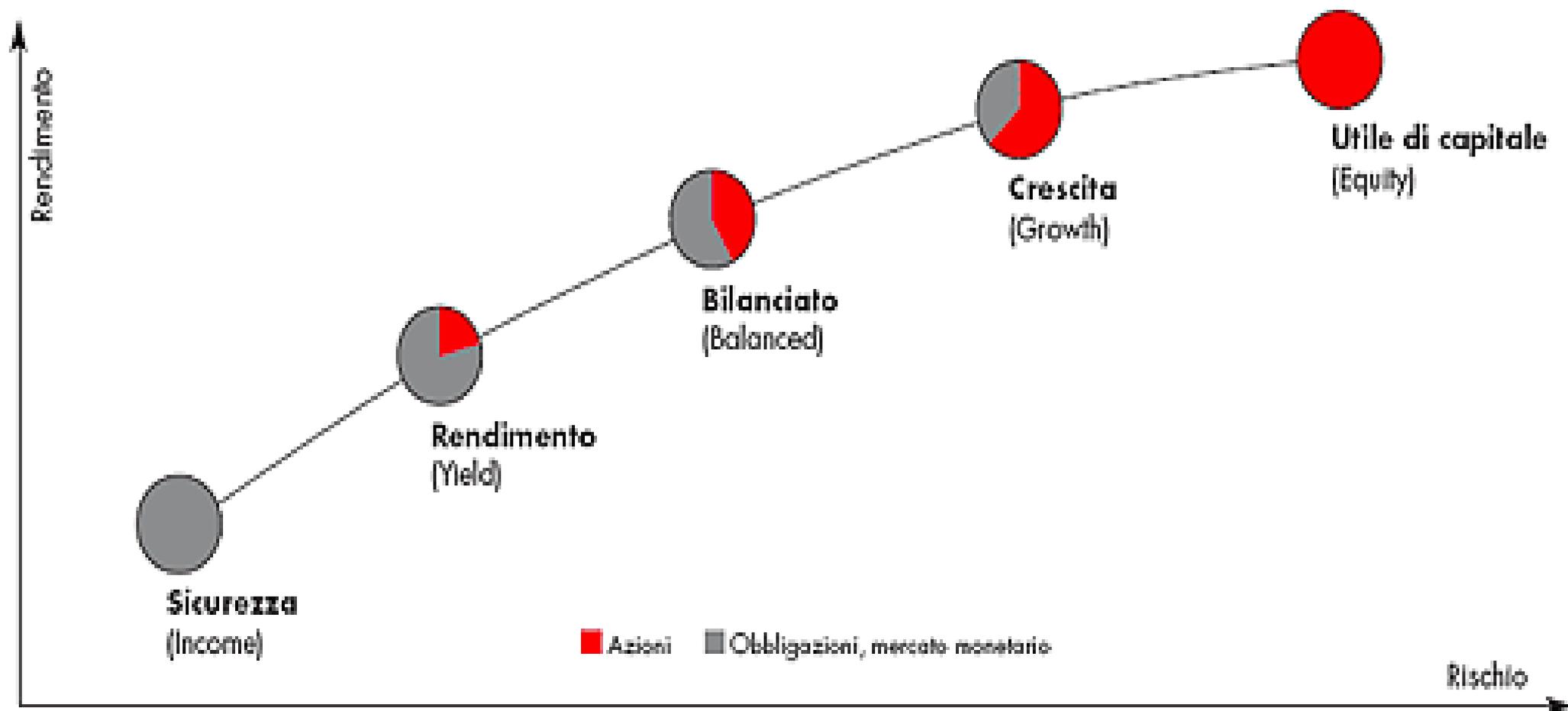
La propensione al rischio si può modificare con il passare del tempo

Un bravo consulente la deve interpretare e monitorare

La propensione al rischio definisce le % di attività più speculative

Tollerare un rischio significa non farsi prendere dal panico

Il rischio e il rendimento



I trend di mercato durano decenni



Il rischio

