



Una visione che guarda lontano: [www.allianzgi.it](http://www.allianzgi.it)

I nostri professionisti anticipano oggi le strategie d'investimento di domani.

Bluerating Google

Ricerca avanzata



[ MERCOLEDÌ - 01 giugno 2011 ]

HOME
BLUETG
MERCATI
BANCHE & RETI
ETF & CERTIFICATI
FONDI & POLIZZE
HEDGE & REALTY
QUOTAZIONI
STRUMENTI
MY BLUE

Home > Banche & Reti > Promotori

## Promotori – Cassol risponde al lettore



di **Matteo Chiamenti** (tutti i suoi articoli)  
 Ultimo aggiornamento : 31-05-2011 12:30

Invia il tuo commento

consiglio articolo



 Feeds RSS    zoom caratteri: **A A A**

**L'importanza delle puntualizzazioni di un lettore, che ringrazio, mi stimola ad ulteriori riflessioni.**



Di Gianfranco Cassol

**DOMANDA: "Non condivido quanto (CASSOL) afferma sulla poca propensione dei Clienti a pagare la parcella".**  
 Preciso che questa non è la mia opinione avendo avviato la Consulenza a parcella, con piena convinzione già dal 1998 con il deposito del Contratto di consulenza in Consob: come posso essere contro la mia creazione che da decenni esalto? Il dato citato risulta dalle rilevazioni GfK-Eurisko che ne precisa il motivo: i Clienti considerano la consulenza portatrice di un ridotto valore aggiunto. Nel mio articolo spiego in cosa consiste questo valore aggiunto auspicato dai Clienti, nonché i contenuti della formazione, i supporti culturali e gli strumenti specifici, quelli del Medico della finanza, che svolge l'attività in un Ospedale ad Architettura Aperta Evoluta, Formazione, supporti e strumenti indispensabili per essere all'altezza delle aspettative dei Risparmiatori -Investitori, da non confondere con gli strumenti più o meno sofisticati che si limitano all'analisi dei prodotti e dei mercati e adatti all'attività di Farmacista. Strumenti senz'altro necessari ma non sufficienti per lo svolgimento della professione di Medico della Finanza che richiede, come è intuitivo percepire, ulteriori conoscenze e ben altri supporti e strumenti.

**DOMANDA: "Vista la responsabilità oggettiva che si assume un Consulente, chi lo garantisce che i prodotti "non della casa" siano gestiti adeguatamente?"**  
 La logica imporrebbe di chiedere "chi garantisce che i prodotti della "casa" siano gestiti adeguatamente? E in che modo? Come? Quando? E il peso dei Consulenti in questo contesto qual è? Cosa accadrebbe se l'Ospedale San Raffaele ed i suoi Medici esercitassero interferenze sulla Bayer e sui suoi prodotti? Il fatto è che i dati, gli indici, le analisi, gli studi per le valutazioni dei prodotti offerti dal mercato sono tanti, sono pubblici, sono disponibili e le comparazioni sono facili e ciò non tanto per potere influenzare ma per prendere o lasciar perdere. Si sa che il tutto contiene il poco e che dal tutto si può eliminare ciò che non è valido, ma disponendo solo del poco, se non è valido, cosa si fa? Lo si toglia a danno dei propri Clienti e proprio? Ed essendo il Promotore/Consulente a conoscenza dei numerosissimi prodotti di maggiore validità storicamente convalidata, perché gli viene "proibito" di proporli ai propri Clienti? Il Consulente deve disporre di tutti i prodotti, però con un vincolo inderogabile: non deve disporre nel modo più assoluto di prodotti, anche i più elementari (C/c, conti deposito, mutui, polizze di capitalizzazione, ..... ) della "casa".

**DOMANDA: Le società di consulenza indipendente hanno il potere di esercitare un controllo di gestione su queste società (terze)?"**  
 Questo punto è focale: indipendenza significa ben altro. Se c'è un controllato e un controllore oppure se entrambi sono controllati e controllori, l'uno dell'altro, non c'è indipendenza, ma reciproca sudditanza, che dati gli aspetti fortemente negativi della sudditanza, gli stessi vengono rimossi o giustificati, se non addirittura difesi. Ma tant'è la sudditanza non piace, piace l'indipendenza, perché significa poter scegliere e poter escludere libera-mente: ed è il massimo. Sta poi al Consulente Super Partes esercitare la propria professione utilizzando il bendicchio che l'Architettura Aperta Evoluta pura offre a beneficio dei propri Clienti e di se stesso. Questo è il non plus ultra a cui i Promotori/Consulenti ambiscono, e che con un po' di coraggio possono ottenere.

**DOMANDA: "Alcune società investono parecchi denari invitando nelle migliori università del mondo i migliori consulenti, più volte nel corso dell'anno".**  
 Questa considerazione rivela il nocciolo duro del problema culturale in tema di consulenza finanziaria evoluta. Concretamente si dice che per "trasformare" degli ottimi Farmacisti in Medici è sufficiente invitare i migliori (non tutti) in qualche università estera, più volte all'anno. Quindi non serve che siano le Società italiane preparate allo scopo e che la formazione approfondita, seria e continuativa va sostituita con alcuni giorni di "infarinatura" culturale erogata all'estero da esimi professori, a pochi (non a tutti) ottimi Farmacisti. Due viaggi culturali di una settimana all'anno per tre anni ed ecco che il Farmacista diventa Medico. Viene da pensare che si tratti di incentivi alla produzione mascherati da incontri formativi. Siamo proprio convinti che sia questo il modo per risolvere il problema delle conoscenze mediche e della preparazione dei Medici, ai quali affidiamo la salute dei nostri familiari e nostra? Nel mio articolo di Bluerating ho scritto: "A questi fatti si aggiunge l'attuale sottovalutazione dei Promotori/Consulenti dell'importanza di conoscere la scienza medica (Nuova Economia), che va molto, molto oltre la sola disponibilità e la sola conoscenza dei "medicinali". Non c'è contrapposizione fra la consulenza indirizzata ai prodotti ed ai mercati e la consulenza nutrita dalle conoscenze dell'economia mind-full: matrice comportamentale ristrutturazione cognitiva, regret theory, prospect theory, teoria motivazionista, preferentismo decisionale, capital asset preferring model, ..... , al fine della costruzione dei Portafogli Comportamentali Dinamici Individuali. Le due tipologie di consulenza si completano: la prima è necessaria, ma per niente sufficiente ad esercitare la consulenza evoluta. Il fatto è che il sistema è fermo alla consulenza sui prodotti che è l'attività propria del Farmacista della finanza e non del Medico della Finanza, detentore e portatore di quel valore aggiunto del quale i Risparmiatori-Investitori sentono la mancanza. Per comprendere nella sua importanza vitale il

Watchlist
Alert



Vivilo, con il leader mondiale degli ETF.

**BLACKROCK**

**Utente**

**Password**  Entra

**Benvenuto, registrati** Entra

**Iscriviti alla newsletter daily**


**Mail**  Invia

**Segnala la newsletter a un amico** 

**Per il nostro notiziario online** 

**Fai di Bluerating la tua homepage** 

**300X250 General 2 Banche&Reti**



Independent Private Bankers

**Nokia E7**  
Libertà è viaggiare leggeri.



Scopri

**NOKIA**  
Connected People

**SOLDI**

problema, basta immaginare se nel mondo della salute/malattie ci fossero solo Farmacie/Farmacisti. Noi tutti protesteremmo ad alta voce per l'assenza di valore aggiunto nell'attività dei Farmacisti, anche dei più bravi, ed è esattamente quello che fanno i Risparmiatori-Investitori. A proposito di conoscenze vorrei motivare tutti ad accrescerle di continuo. La valenza di un professionista è misurata dalle sue conoscenze. Così per una società. L'Ospedale San Raffaele, l'università SDA Bocconi, la Ferrari, il Corriere della Sera si contraddistinguono e sono apprezzati non per i loro edifici, le catene di montaggio o le rotative, bensì per le loro conoscenze specifiche. Sono le conoscenze il fattore intangibile che quantifica la loro eccellenza e superiorità. Il percorso professionale del Promotore/Consulente Finanziario è chiaro: aggiungere alla propria operatività di promozione e consulenza d'investimento (Farmacista), la consulenza agli Investitori (Medico) con modalità prescrittiva. Questo comporta di porsi l'obiettivo di uno sviluppo professionale e di potenziamento della propria Immagine personale e di conseguenza, effettuare la scelta di agire in una struttura operativa, dove questa realtà di conoscenze e di opportunità ne è l'essenza.

Le informazioni contenute in bluerating.com si basano su fonti ritenute attendibili, non ne possiamo tuttavia garantire l'assoluta esattezza o veridicità. Le opinioni espresse nei contributi giornalistici possono essere modificate senza preavviso e sono redatte a solo scopo informativo e non costituiscono sollecitazione al pubblico risparmio. Chiunque ne faccia un uso diverso da quello per cui sono state pensate se ne assume la piena responsabilità.

Feed RSS stampa consiglia articolo invia il tuo commento bookmark

Tag promotori

Articoli correlati Archivio articoli

- Promotori - L'attuale contratto va bene così (31 Mag - 15:30)
- Promotori - Falsificazioni, radiato ex Banca Sara (31 Mag - 11:00)
- Promotori - Buoni e cattivi (31 Mag - 10:00)
- Fideuram, arriva una tripletta di ex Azimut (30 Mag - 15:30)
- Promotori - 7 nuovi private banker per Cassa Lombarda (30 Mag - 12:30)
- Promotori - Due anni, la durata massima del patto di non concorrenza (30 Mag - 11:00)
- Promotori - Anche Finanza e Futuro è favorevole a un nuovo contratto (30 Mag - 10:00)
- Promotori e mandanti, com'è difficile stare assieme (27 Mag - 15:30)
- Promotori - Compensi dalla cliente e non solo, radiato ex Allianz (27 Mag - 13:00)
- Promotori - Il guru dei pf, colui che ha scoperto Ennio Doris (27 Mag - 11:30)

## Commenti utenti

### Aggiungi il tuo commento

[mostra i campi per l'inserimento del commento]

# SOLDI

TUTTE LE NEWS

---

L'euro scalda i motori verso 1,55 L'Eurotower fara' da propellente

---

Aviva punta sulla bancassurance

---

Credem, Banca Euromobiliare rileva consulenza M

### QUESTA SETTIMANA IN EDICOLA



Ecco l'uomo che vi dà 2,6 euro

Emmanuel Besnier è il presidente di Lactalis. E pronto a pagare per conquistare la maggioranza di Parmalat nonostante controlli già il 29% della società.

**Rating**  
Tutti al ballo delle debuttanti in Borsa

Scopri i contenuti

### BLUERATING IN EDICOLA



Il futuro della professione: parla Gianfranco Cassol, il guru della consulenza

Il futuro della professione: parla Gianfranco Cassol, il guru della consulenza

Scopri i contenuti

### FINANZA DA RIDERE



### GLI ARTICOLI PIU'

Letti
Consigliati
Commentati
Inviati

1. Assoreti, Fineco ancora prima, Mediolanum fuori dal podio
2. Promotori - Anche Finanza e Futuro è favorevole a un nuovo contratto
3. Promotori e mandanti, com'è difficile stare assieme
4. Promotori - L'evoluzione dell'architettura aperta
5. Promotori - Fineco risponde ai lettori "Il nostro impegno è costante"

Oggi
Settimana
Mese

### GIUGNO 2011

L	M	M	G	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Persone
Società
Prodotti
Argomenti