

IL GIORNALE
DEI CONSULENTI FINANZIARI

**BLUE
RA
TING**

Il futuro della professione

PARLA GIANFRANCO CASSOL, IL GURU DELLA CONSULENZA

cover story

IL NUOVO MODELLO
DI CONSULENZA DI SOL&FIN

formazione

I PROSSIMI APPUNTAMENTI
PER CERTIFICARSI CON EFPA

valzer delle poltrone

NUOVI INGRESSI PER UBS,
MAN E SOPAF

rete della settimana

PARLA ARMANDO ESCALONA
DI FINANZA&FUTURO

promotori

IL CONFRONTO SUL
CONTRATTO D'AGENZIA

consulenti

MASSIMO SCOLARI
DI ASCOSIM DICE LA SUA

Gianfranco Cassol,
presidente Sol&Fin

giovedì 26 maggio 2011
Copia abbinata a "Soldi Economia Finanza e Personal Business"
Anno I | Numero 19



Tutti i giovedì abbinato a
SOLDI

Si fa presto a dire multibrand. Ecco come nasce la vera indipendenza

Evoluzione dell'architettura aperta

Il nuovo modello di consulenza proposto da Gianfranco Cassol

Gianfranco Cassol*

L'attuale elaborazione Consob sui dati Gfk-Eurisko porta a galla i problemi relativi al Servizio di Consulenza.

Primo I Risparmiatori-Investitori sono restii a pagare la Consulenza, per il fatto che la considerano portatrice di un ridotto valore aggiunto.

Secondo La Consulenza è percepita come un servizio condizionato dal conflitto di interessi.

Terzo I Risparmiatori-Investitori soddisfatti del servizio di Consulenza sono in diminuzione.

Il legame fra il Valore Aggiunto della Consulenza e la Parcella è talmente naturale e logico che non richiede alcuna spiegazione. Altrettanto naturale e logico è il fatto che la Consulenza non debba essere condizionata dal conflitto di interessi. Non può essere che così, diversamente i Clienti saranno sempre degli insoddisfatti e non propensi alla Parcella. Allora il punto da esaminare non è la Parcella., bensì l'assenza di conflitto ed il valore aggiunto che giustifichi la Parcella. Qui entra in gioco il concetto di Architettura Aperta che merita un approfondimento. Il binomio Architettura Aperta, come pure i sinonimi Consulenza a 360 gradi e Multibrand, sono strausati ed abusati. L'Architettura Aperta, come semplice insieme di più convenzioni con Società Prodotto, è buona cosa: è la condizione necessaria, però per niente sufficiente a svolgere l'attività di Consulenza, rimanendo essa relegata ad una pluralità di prodotti.

L'Architettura Aperta può essere **pura** se contempla solo prodotti di Società Terze, oppure **Spuria** se promuove anche i prodotti della **casa** o del **gruppo**. Così concepita l'Architettura Aperta è **elementare** e rimane nella dimensione di Farmacia ed il Farmacista, per il fatto che dispone dei medicinali di tutte le Case farmaceutiche, non è un Medico. Il Risparmiatore-Investitore avverte tutto ciò e manifesta la sua insoddisfazione: non vuole un Farmacista a 360 gradi, Multibrand, vuole un

Medico che disponga di una Architettura Aperta EVOLUTA.

L'Architettura Aperta per essere EVOLUTA deve avere contenuti ben precisi:

- essere pura: senza nessun inquinamento di prodotti della CASA o del GRUPPO, così come l'indagine Gfk-Eurisko rivela;
- essere estesa: includere tutte le Società leader nazionali ed internazionali;
- disporre di supporti specifici per poter essere effettivamente utilizzabile nella sua interezza, con semplicità.

In più, per essere evoluta e, quindi soddisfare le legittime istanze del Risparmiatore-Investitore, l'Architettura Aperta deve contenere in sé le applicazioni delle risultanze scientifiche della psicologia cognitiva, dell'economia sperimentale e della finanza comportamentale, che nel loro insieme costituiscono la Nuova Economia.

L'Architettura Aperta **evoluta** si sostanzia in questi valori aggiunti (Scienza medica), che definiscono il Medico, superando nettamente la posizione di comodo che porta ad autoproclamarsi Medico per il solo fatto di disporre di tanti prodotti: operare a 360 gradi, essere multibrand. Bisogna eliminare l'assurdo di considerare la Scienza medica un optional per il Medico. Solo così si realizza l'Architettura Aperta **evoluta** il cui obiettivo è quello di consentire una Consulenza **vera** e degna di questo nome, che deve in primis basarsi sulla medicina interna: studio e conoscenza delle "malattie", della loro prevenzione, diagnosi e terapia. È l'Architettura Aperta **evoluta**, pura, estesa, utilizzabile nella sua interezza e radicata nella scientificità, rivolta non già all'homo oeconomicus teorizzato nell'Economia Classica, bensì all'uomo reale della Nuova Economia, vale a dire ai Risparmiatori-Investitori che ci circondano e che incontriamo nella nostra operatività quotidiana, che giustifica la Parcella. La Parcella è il compenso dei valori aggiunti dell'Architettura Aperta **evoluta**, diversamente è un semplice costo in più, e come tale rifiutato dai Clienti.

Tornando ai tre punti di partenza, possiamo dire che i Risparmiatori-Investitori hanno ben capito la differenza fra i reali contenuti del Servizio di Consulenza e gli slogan commerciali sull'Architettura Aperta, Consulenza a 360 gradi, Multibrand, spacciate per Architettura Aperta Evoluta. D'altro canto l'Architettura Aperta, quella **evoluta** e la correlata Consulenza, quella VERA, è attesa da troppo tempo dal Risparmiatore-Investitore che vorrebbe avvantaggiarsene immediatamente in quanto priva di conflitto di interessi e ricca di valore aggiunto. Non altrettanto vale per le Società di Distribuzione in quanto l'Architettura Aperta Evoluta è un fatto dirompente, perché comporta:

- eliminazione totale dei prodotti propri
 - cancellazione dei budget di produttività sui prodotti
 - creazione dei supporti scientifici e tecnologici adeguati, frutto di conoscenze specifiche avanzate
 - riconversione dei propri produttori e pianificazione di una formazione specialistica basata sulla Nuova Economia, sconosciuta alle Società di Distribuzione.
- 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". Inoltre ciò che produce la stampa, anche quella specializzata, sono informazioni per Farmacisti, non per Medici. I contenuti scientifici della Nuova Economia, dove primeggiano premi Nobel per l'Economia (2000, 2002, 2003), sono

sconosciuti, eppure riguardano proprio la nostra attività professionale e le aspettative dei Risparmiatori-Investitori.

Le percezioni dei Risparmiatori-Investitori si basano su constatazioni di una realtà non soddisfacente e chiedono Medici preparati in medicina interna e non Farmacisti: chiedono che il servizio di Consulenza sia portatore di un'Architettura Aperta **evoluta**, pura, estesa, utilizzabile nella sua interezza con l'uso di strategie proprie della Nuova Economia, quali il Capital Asset Preferring Model.

Diversamente le rilevazioni Gfk-Eurisko, continueranno a confermarci che i Risparmiatori-Investitori, sono restii a pagare una Consulenza che percepiscono essere contaminata dal conflitto di interessi e con

limitato valore aggiunto ed i Promotori-Consulenti continueranno a subire le conseguenze negative.

Il percorso professionale del consulente finanziario cognitivista e' chiaro: aggiungere alla propria operativita' di promozione e consulenza d'investimento (farmacista), la consulenza agli investitori (medico) con modalita' prescrittiva.

Ecco ciò che il mondo dell'investimento del risparmio esige e si aspetta.

*presidente SOL & FIN S.p.a.



Gianfranco Cassol

Successi e imprese di Gianfranco Cassol, il pioniere della consulenza

Il guru dei promotori dalla A alla Z

Esperienze presso Fideuram e Dival. Ha cresciuto talenti come Doris

Matteo Chiamenti



Gli esordi

L'avventura professionale di Gianfranco Cassol parte nel 1969 in Fideuram allora parte del Gruppo IOS realizza il record mondiale delle vendite: è il primo vero "venditore meravi-

glioso" di prodotti finanziari in Italia, sulla scia del ben noto libro culto di Frank Bettger. Nel 1971 passa al Dival del gruppo Ras oggi Allianzbank arriva a gestire un gruppo di 1650 persone fra i cui manager uomini di spicco come il futuro presidente di Banca Mediolanum, Ennio Doris.

Mr. Miliardo

Nel 1984 viene chiamato dal presidente Nerio Nesi per conto della BNL. In seguito costruisce Interbancaria, la prima rete bancaria italiana, oggi confluita nella rete di Allianzbank. Viene chiamato "mister miliardo" perché a tanto ammontano i suoi guadagni annui operando in

Dival. Un soprannome nato di certo non per caso dato che Gianfranco Cassol ha continuato a guadagnare qualcosa come 3 miliardi all'anno, circa 20 volte in più del suo presidente. Uscito da Bnl nel 1987 ha quindi fondato In Capital Investimenti con la famiglia Benetton, che si fonde nel 1991 con Sviluppo Investimenti di Francesco Micheli.



Un'altra rivoluzione

Dal 1995 decide di creare "ex novo" una nuova realtà rivoluzionaria: è infatti il capo azionista e presidente di Sol&fin, la prima e l'unica società che nel 1998 ha deposi-

tato in Consob il primo contratto di consulenza finanziaria a parcella (anticipando di 12 anni il mercato), in collaborazione con professionisti e commercialisti. Un uomo si può certamente dire, che ha fatto la storia della consulenza finanziaria italiana.



PROFILO

La carta d'identità di Sol&Fin

Sol&Fin Sim ha iniziato ad operare nel 1995 ed ha introdotto in Italia la consulenza finanziaria indipendente, avendo come "Mission" la difesa dei Risparmiatori dal conflitto di interessi e la loro protezione dalla incertezza delle previsioni, operando con le primarie Banche e Istituzioni Finanziarie nazionali ed internazionali. È una società indipendente di pura intermediazione mobiliare, che svolge la sola attività di collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente e consulenza in materia di investimenti. Sol&Fin Sim non detiene, nemmeno in via temporanea, le disponibilità liquide e gli strumenti finanziari degli Investitori, che effettuano le operazioni finanziarie tramite bonifici e assegni bancari non trasferibili intestati alle Banche ed alle Istituzioni Finanziarie emittenti i prodotti.

GLI STRUMENTI DEL MESTIERE

Un sistema innovativo per il professionista della finanza

Il "Sistema Evoluto Sol&Fin" si compone di supporti tecnologici. La validità di questi supporti unici ed esclusivi creati da Sol&Fin, è stata testata e riconosciuta dagli esperti del settore e si concretizza nell'utilizzo del "Portafoglio Comportamentale Dinamico Interno" (valorizzato quotidianamente) Il supporto tecnologico "Portafoglio Comportamentale Dinamico Interno" di ogni cliente, è esteso a tutti gli strumenti finanziari (Obbligazioni, Azioni, Fondi, Sicav, Etf, Polizze finanziarie e Gestioni) con la possibilità tramite "Valor Service" d'impostare Stop Loss, Take Profit e Alert informativi e in percentuali diverse, con controllo quotidiano, per ogni singolo strumento finanziario con codice ISIN (Obbligazioni, Azioni, Fondi, Sicav, Etf). Gli Alert informativi possono essere attivati con modalità "Trigger", che adegua automaticamente e quotidianamente le soglie impostate. Il Consulente Super Partes instaura con il servizio "Valor Service" Sol&Fin un "cordone ombelicale" con il Cliente, che gli consente di sviluppare

una relazione forte, basata sulla certezza di essere, sempre e comunque, informato con immediatezza del raggiungimento dei livelli di protezione prefissati. Il Cliente non è più in balia di troppe informazioni ingestibili, ma è protetto dal suo Consulente Super Partes e dal servizio "Valor Service" Sol&Fin. Il Consulente Super Partes dispone così, a costo zero, di una solerte, precisa ed efficiente "segreteria virtuale", che controlla ogni giorno, ogni singolo Cliente ed ogni prodotto e lo informa di chi contattare e quali interventi professionali effettuare, in aggiunta a quelli di base, ottimizzando il suo tempo. La stessa operatività, la stessa protezione e lo stesso controllo dinamico del rischio oggettivo dei prodotti e del rischio percepito dal Cliente, può essere attuato con la costruzione del "Portafoglio Comportamentale Dinamico Esterno" relativo agli investimenti che il Cliente detiene presso altri Intermediari, così da fornirgli, con il servizio "Valor Service" Sol&Fin, quando le Banche ed i Promotori non sono in grado

di dargli e questo addirittura per i Prodotti da loro stessi consigliati, perché privi di questi indispensabili supporti tecnologici: esclusivi e unici. I Portafogli Esterni possono essere costruiti per gli investimenti che i Clienti hanno con ogni singolo Intermediario, così il Consulente Super Partes può supportarli nei loro rapporti finanziari con chiunque intrattenuti, ponendosi come Interlocutore Unico del Cliente. Ecco come si diventa Consulente Super Partes e come la Parcella (che il Consulente può emettere se lo ritiene opportuno, in funzione al servizio reso) acquista valore vero, basato su prestazioni ad altissimo contenuto consulenziale, percepite con immediatezza dall'Investitore per la loro vantaggiosità e tutela. La conseguenza è la costruzione del "Portafoglio Integrato Complessivo" del Cliente così da potere intervenire per renderlo coerente con l'ottimizzazione delle preferenze e con la tolleranza e capacità al rischio, eliminando le duplicazioni, sostituendo gli investimenti "inopportuni" e "ineffi-

cienti", al fine dell'ottimizzazione delle performance e rendendo naturale e automatica la trasferibilità del Portafoglio Esterno al Portafoglio Interno. Inoltre i supporti tecnologici, on-line e su personal computer, consentono al Consulente Super Partes, di creare vari "Hypothesis Portfolios" Le utilità degli "Hypothesis Portfolios" sono molteplici e fra queste la possibilità di approfondire la conoscenza del Cliente, nel suo aspetto fondamentale di tolleranza al rischio, e con la possibilità di una misurazione attendibile dell'instabilità della stessa, al modificarsi degli eventi di mercato e dell'andamento delle performance dei prodotti. In più, gli "Hypothesis Portfolios", costruiti per i Clienti potenziali, consentono di far loro testare la validità e l'utilità del Sistema SOL&FIN, e far toccare con mano la sua indispensabilità per la prevenzione ed il controllo del rischio di ogni singolo investimento. L'adesione dell'Investitore al "Sistema Evoluto SOL&FIN" è conseguenza, date le evidenti maggiori positività.