

## Tempo e competenza per gestire i risparmi

Marco

Liera

Quando sono in aula di formazione con consulenti finanziari, una delle domande che mi piace porre è: «Quanti di voi hanno delegato ad altri le decisioni sull'allocazione dei propri risparmi?». Il risultato ormai consolidato è che nessuno alza la mano. Questa è una delle fondamentali differenze tra il lavoro del consulente finanziario e quello di altri professionisti: un medico ammalato tendenzialmente si rivolgerà a un altro medico (ad esempio, uno specialista della patologia di cui soffre). Curare una malattia richiede competenze rare, ottenibili con un lungo percorso universitario.



Investire i risparmi e gestire saggiamente la propria vita finanziaria non sono attività che richiedono competenze da medici o da ingegneri aerospaziali. Possono essere adeguatamente svolte da soli - come fanno tutti i consulenti finanziari - dedicando un po' di tempo alla cura della finanza personale, alla propria capacità di tollerare perdite e scegliendo soluzioni all'interno di un universo di prodotti finanziari conosciuti. Ciononostante, stimo che il 99% dei risparmiatori faccia bene a delegare a dei soggetti professionali le decisioni sull'allocazione del proprio portafoglio. La finanza personale è il regno delle distorsioni cognitive, e prendere decisioni finanziarie sagge da soli è - ratti - impresa molto ardua. Pochi (meno di un italiano su 20 secondo il Rapporto del Centro Einaudi) dedicano a questa attività il tempo necessario. La gestione dei propri risparmi e dei rischi della famiglia affascina e coinvolge assai meno della gravidanza di Belèn o di Kate o delle canzoni di x-Factor. Nel salotto televisivo di Barbara d'Urso alla domenica pomeriggio tendenzialmente non si parla di questi argomenti, e giustamente, perché l'audience crollerebbe. Questo argomento crea frequentemente ansia e stress. Quanto è accaduto nel sistema finanziario negli ultimi anni non ha certo aiutato: i risparmiatori si sono sempre più convinti che la finanza è il regno di pirati e che è molto più complicata di quanto servirebbe (il che è in parte condivisibile).

Solamente dei qualificati professionisti in un rapporto e personalizzato ad alto valore aggiunto possono rimuovere queste colossali distorsioni cognitive. Poiché i consulenti finanziari non vivono d'aria e le organizzazioni alle quali appartengono sostengono notevoli costi operativi, deve essere prevista una remunerazione a loro favore. Le polemiche sui costi del risparmio sono a volte fondate, ma questi oneri non sono altro che il corrispettivo dei costi informativi e psicologici che il risparmiatore non vuole (o non può, perché nessuno gli ha insegnato nulla sull'argomento) sostenere, disinteressandosi per lo più della propria finanza personale. Si tratta di una scelta, nella maggior parte dei casi libera. Mentre deve essere ben chiaro che quando c'è di mezzo la salute non c'è alternativa alla delega a un professionista, così non è quando si tratta di risparmi.

Il vero tema è che a fronte della remunerazione pagata a fronte della consulenza ricevuta, i risparmiatori ricevono servizi di qualità non omogenea. In altri settori economici questo porterebbe a una fuga dai fornitori meno competitivi, ma nella finanza personale ciò non accade perché - come detto - siamo nel regno delle distorsioni cognitive. Tra queste, l'erronea percezione che le banche e i loro consulenti siano tutti uguali. Ovviamente, ciò non è vero, e lo si deduce banalmente dalla diversa attenzione che le organizzazioni dedicano alla formazione delle persone delegate alla consulenza.