20 luglio 2016 10:31

Il questionario sul profilo di rischio

di Giorgio Canella



Premessa: **non c'è nessuno in grado di moltiplicare i soldi (soprattutto se sono degli altri) senza che quei soldi siano messi a rischio**.

Quando si tratta di dare una collocazione ai risparmi la parola **rendimento** è, spesso, la parola che fa presa sulla gente e quella che gli intermediari utilizzano più frequentemente per invogliare il risparmiatore a sottoscrivere un nuovo contratto.
A questo proposito pare utile ricordare che ciascun Cliente/risparmiatore deve sottoscrivere un questionario le cui risposte determinano sia l'orizzonte temporale (il tempo entro il quale il cliente desidera raggiungere il suo obiettivo) che il profilo di rischio (quanto rischio quel cliente accetta di correre e può permettersi di correre).
Di solito il Cliente compila il questionario in modo distratto, senza "pesare" correttamente le sue risposte e, talvolta, facendosi guidare anche dall'addetto alla relazione.
Se accade questo, probabilmente, il "risultato" del questionario non è attendibile e ciò può comportare una errata "profilazione" che determina/giustifica poi dei suggerimenti che non sono utili a soddisfare le vere necessità del cliente e può comportare delle scelte (magari inconsapevoli) con un livello di rischio superiore a quello che quel soggetto accetta e può permettersi di correre.

Insomma, il mio suggerimento è: compilate con attenzione e precisione il questionario e non lasciatevi influenzare da suggerimenti "esterni" perché, alla fine, chi rischia siete Voi...
Esigete di avere subito una copia del questionario che firmate e che rimane anche all'intermediario.
Non firmate niente se alcune domande non sono sufficientemente chiare …altrimenti quel questionario è utile all'intermediario ma non a voi.
Il questionario dovrebbe tutelare voi, **fate in modo che non serva solo a tutelare l'intermediario**.