

21 febbraio 2017 15:47

Sul rapporto fra investitori e venditori di prodotti finanziari

di [Giorgio Canella](#)



Quando la gente ha qualche problema di salute segue uno dei seguenti percorsi:

1. Se è una cosa lieve, che il soggetto ha già “sperimentato”, per prima cosa, si prova a utilizzare la soluzione già provata in precedenza, soprattutto se quella soluzione, a suo tempo, aveva risolto il problema;
2. Se è una cosa lieve, mai “sperimentata” prima, di solito, la gente va in farmacia e si fa consigliare dal Farmacista che, in base ai sintomi dichiarati, propone uno dei farmaci di cui dispone;
3. Se ha la parvenza di qualcosa di serio, generalmente, la gente va dal medico; il medico fa molte domande, visita il paziente, se necessario prescrive accertamenti clinici e, alla fine, prescrive una terapia.

Quando la gente deve investire i risparmi, in genere, dedica poco tempo all'analisi delle proprie esigenze e alla scelta della soluzione. Di frequente, si reca da un intermediario, chiede “*cosa ha da propormi per investire i miei soldi?*” e l'intermediario propone i prodotti che deve vendere, spesso illustrandoli come “occasioni” che scadono di lì a pochi giorni.

Non è sempre così, ma è raro il caso in cui il consumatore e l'intermediario “investano” un tempo sufficiente per comprendere le vere esigenze da soddisfare. L'intermediario ha come prima preoccupazione quella di rispettare i propri budget di vendita, rispettando – almeno formalmente - il profilo di rischio (così molti profili, se ben analizzati, risultano non corrispondere alla realtà di quella specifica persona ma lasciano grandi spazi a qualsiasi tipo di offerta); il cliente/consumatore, quella di non “perdere troppo tempo” (e pensare che si tratta dei suoi soldi!). Per fare le cose fatte bene serve tempo: serve tempo per analizzare, serve tempo per riflettere, serve tempo per decidere. Le pressioni a far presto, soprattutto se le informazioni fornite non sono complete, servono solo a chi vende, servono a limitare la possibilità che nascano dubbi e perplessità, soprattutto se giustificati. Dunque, se la soluzione che ti è stata proposta è davvero buona, sei solo tu che puoi/devi avere fretta di metterla in atto.