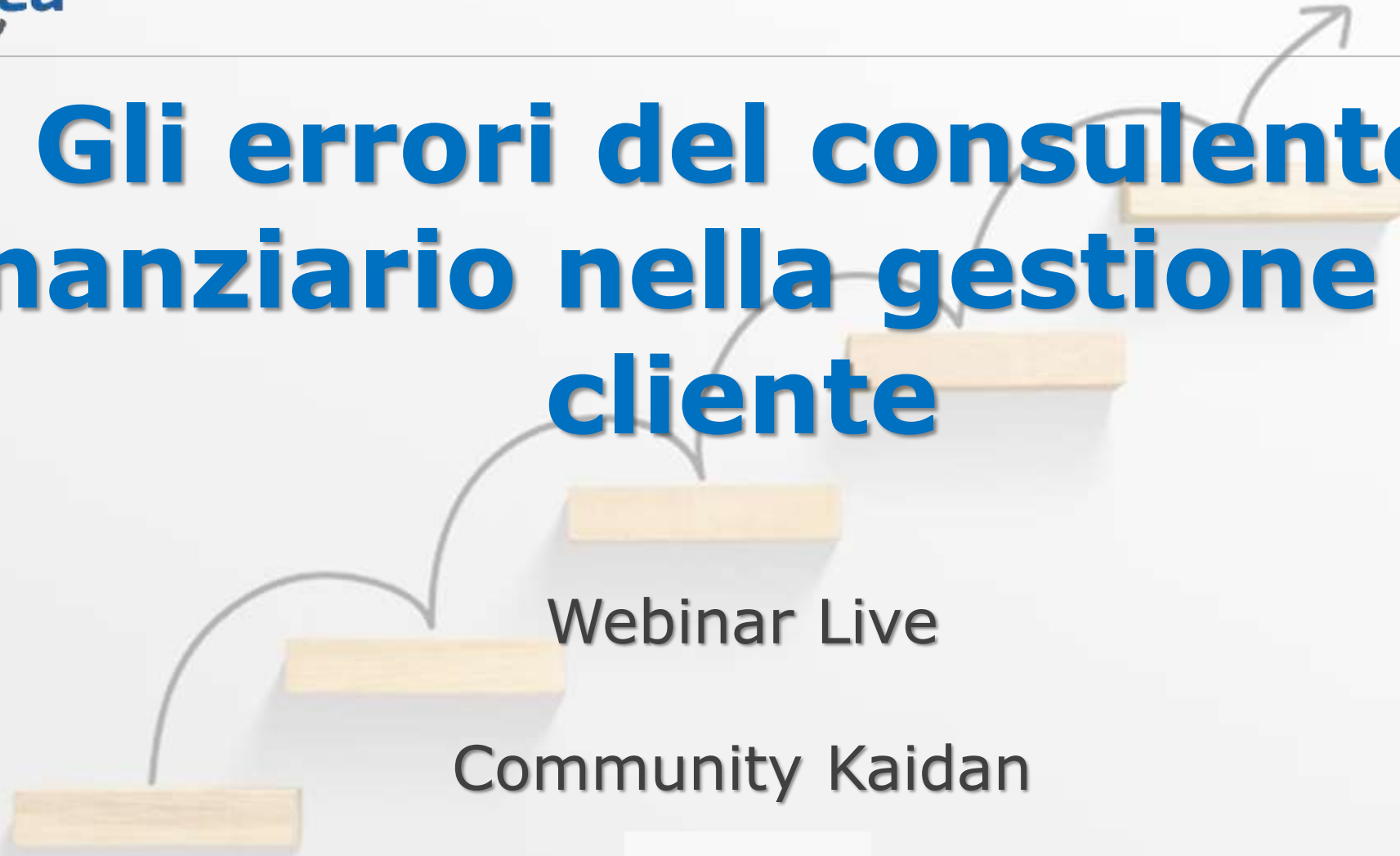


# Gli errori del consulente finanziario nella gestione del cliente



Ok gli errori del cliente...ma quelli del consulente?



Come si manifesta:

- Eccesso di sicumera
- Sovrapposizione con il ruolo del gestore

Suggerimento:

- ✓ umiltà e consapevole ignoranza
- ✓ focus sui bisogni



Come si manifesta:

- Troppe informazioni in fase di raccolta
- Troppe informazioni al cliente in fase di scelta

Suggerimento:

- ✓ Semplicità, immagini intuitive, opzione di default
- ✓ Insomma....NUDGING!



Come si manifesta:

- Convinzione su pronto ritorno ai precedenti massimi
- Aggiuntivi «come se non ci fosse un domani»

Suggerimento:

- ✓ Vedi overconfidence
- ✓ Meno rumore, più informazione



Come si manifesta:

- Sì MA LA BANCA poteva darmi qualcosa di meglio...

Suggerimento:

- ✓ Guardarsi con il giusto senso critico

**«NESSUNO ACCETTA IL CASO COME CAUSA DEL PROPRIO  
SUCCESSO, MA SOLO DEL PROPRIO FALLIMENTO»  
(N.N.Taleb)**

Come si manifesta:

- Faccio i prodotti che fan tutti
- Mode del momento

Suggerimento:

- ✓ Mai innamorarsi di un prodotto
- ✓ Ragionare sempre su esigenze, prodotto ultimo step



E oggi, ai tempi del coronavirus, a quali altri comportamenti dobbiamo prestare attenzione in quanto **errati e pericolosi**?



Chissà come reagisce...Poi se la prende con me...Non svegliar can che dorme...

**esserci**

**ORA, PIÙ CHE MAI!**

Avete chiamato il vostro cliente?

Bene...RIFATELO!



Ribadire gli stessi concetti da prospettive diverse, accertarsi che sia chiaro il piano di azione

«Può capitare questo, ma anche quest'altro»

Non alimentare confusione, ma dimostrare consapevolezza e sicurezza.

Tabelle, immagini, dati semplici sono il miglior vaccino contro i virus finanziari, sforzarsi di portare sempre il cliente su un piano di oggettività!



TERRORISMO MEDIATICO + PAURA DEL CLIENTE  
=  
RISCHIO CONTAGIO DEL CONSULENTE

Sarà giusto quello che penso? Non è che forse mi sbaglio?

**NON FATEVI CONTAGIARE, MAI!**

Fiducia nel metodo e nel «Manifesto dell'Investitore Consapevole»

# ecomatica Trascurare la forza del cambiamento

Ciascuno di voi, come è cambiato in queste settimane?

Come è cambiata la vostra gerarchia e percezione dei bisogni?

**E per il cliente? Come affiancarlo, quando tutto questo sarà finito?**

