



Tavola sinottica delle tipologie di consulenti finanziari

	Venditore	Analista	Pianificatore	Olistico
Credenze ispiratrici	Il denaro è un fine in sé. Per fare più soldi sui mercati finanziari servono conoscenze e mezzi che solo grandi istituzioni possono avere. E' necessario affidarsi ai "migliori" per ottenere più rendimento dal proprio denaro.	Il denaro è un fine in sé. Per fare più soldi nei mercati finanziari è necessario avere maggiori abilità, conoscenze, non delegare agli intermediari poiché applicano costi inutili che rendono impossibile guadagnare bene sui mercati.	Il denaro è un mezzo per raggiungere obiettivi di vita. I mercati finanziari sono rischiosi, ma con una forte diversificazione ed un buon piano si può trarre da essi dei rendimenti che rendono possibile realizzare obiettivi altrimenti impossibili.	Il denaro è un mezzo per raggiungere obiettivi di vita. I mercati non sono semplicemente rischiosi, sono incerti . E' necessario sviluppare consapevolezza finanziaria olistica per inglobare l'incertezza nei piani finanziari a proprio vantaggio.
Forma giuridica / Retribuzione	Tipicamente è un agente di commercio (o un dipendente bancario) iscritto all'albo dei Consulenti Finanziari Abilitati all'Offerta Fuori Sede. Viene retribuito dall'intermediario con il quale ha un contratto (come dipendente o agente).	In genere è un libero professionista (indipendente), iscritto all'albo dei Consulenti Finanziari Autonomi. Può lavorare per una Società di Consulenza Finanziaria, anch'essa iscritta all'Albo delle Società di Consulenza Finanziaria. Viene retribuito direttamente dal cliente a parcella.	In genere è un libero professionista (indipendente), iscritto all'albo dei Consulenti Finanziari Autonomi. Può lavorare per una Società di Consulenza Finanziaria, anch'essa iscritta all'Albo delle Società di Consulenza Finanziaria. Viene retribuito direttamente dal cliente a parcella.	In genere è un libero professionista (indipendente), iscritto all'albo dei Consulenti Finanziari Autonomi. Può lavorare per una Società di Consulenza Finanziaria, anch'essa iscritta all'Albo delle Società di Consulenza Finanziaria. Viene retribuito direttamente dal cliente a parcella.
Attività principale	Vendere prodotti/servizi delle società che lo retribuisce. Per fare al meglio il proprio lavoro, può tentare di fare l'attività dell'analista e/o del pianificatore.	Studiare i mercati finanziari ed inviare raccomandazioni di acquisto/vendita. Tentare di raggiungere il "miglior" rapporto rischio /rendimento.	Realizzare piani d'investimento che utilizzano le attese di rendimento dei vari mercati finanziari per raggiungere obiettivi di vita dei clienti.	Sviluppare nei clienti una piena consapevolezza finanziaria olistica che consente di armonizzare gli obiettivi di vita con l'andamento dei mercati finanziari.

	Venditore	Analista	Pianificatore	Olistico
Prodotti / Strumenti / Metodologie	Strumenti assicurativi a prevalente contenuto finanziario (unit-linked), gestioni patrimoniali, fondi comuni d'Investimento, certificati, obbligazioni bancarie, ecc. Le scelte tecniche sui titoli da acquistare/vendere vengono delegate ai gestori.	Singoli titoli (azionari o obbligazionario), ETF azionari ed obbligazionario, ETF, certificati. Utilizza metodologie di analisi fondamentale e/o tecnico-grafica e/o quantitativa per tentare di fare meglio della media del mercato.	ETF azionari ed obbligazionari, singoli titoli obbligazionari, molto raramente singole azioni. Attraverso calcoli matematici, in genere fatti da appositi software, che partono da stime sui rendimenti medi attesi e sulla volatilità dei mercati realizza un piano d'investimento che punta a massimizzare le probabilità di raggiungere gli obiettivi.	ETF azionari ed obbligazionari, singoli titoli obbligazionari (in genere titoli di stato). Prodotti più semplici e comprensibili possibili. Sviluppa piani d'investimento che inglobano l'incertezza, non tentando di prevedere i mercati (ne utilizzare stime di rendimenti) ma coordinando gli obiettivi di vita con gli andamenti dei mercati finanziari.
Tipo di competenze/ conoscenze necessarie	Aver superato l'esame per l'albo (conoscenze essenzialmente giuridiche), conoscenza dei prodotti, competenze relazionali finalizzate alla vendita, conoscenze di base sui mercati finanziari	Aver superato l'esame per l'albo, conoscenza avanzata sull'analisi degli strumenti e dei mercati finanziari, risk-managemet, strategie di portafoglio, ecc.	Aver superato l'esame, alcune competenze base di analisi finanziaria, teoria sulla costruzione dei portafogli finanziari, conoscenza avanzata dei prodotti e degli strumenti finanziari, fiscalità, pianificazione finanziaria	Tutte le competenze del pianificatore al quale si aggiungono le abilità relazionali tipiche dei <i>counselor</i> (psicologia umanistica) per far emergere dal cliente gli obiettivi, i valori, le aspirazioni, ecc.
"Narrazione" prevalente	"L'intermediario per il quale lavoro ha offre i prodotti/servizi migliori rispetto a quelli presenti sul mercato"	"Abbiamo sviluppato delle complesse metodologie operative proprietarie che consentono di realizzare ottimi rendimenti contenendo i rischi ed i costi"	"La pianificazione è ciò che ci consente di sfruttare i rendimenti dei mercati finanziari per realizzare obiettivi che altrimenti non sarebbe possibile raggiungere"	"I mercati finanziari sono imprevedibili (incerti), è utile dedicare più attenzione e risorse alla definizione dei reali obiettivi ed allo sviluppo di una buona consapevolezza finanziaria olistica"
Focus	Sui prodotti/servizi. Sui rendimenti (passati). Sulla "firma" dei contratti.	Sui mercati. Sui rendimenti. Sulle metodologie di analisi dei mercati finanziari per puntare al "miglior" rapporto rischio/rendimento.	Sulla pianificazione (mix fra obiettivi e attese di rendimento del mercato).	Sul cliente, sull'ascolto, sugli obiettivi, sullo sviluppo della consapevolezza.
Tipologia di relazione	Propone prodotti, il cliente accetta o rifiuta. La relazione tende a creare dipendenza. Poca consapevolezza.	E' l'esperto che dice cosa fare. La relazione crea dipendenza. Poca consapevolezza.	Sviluppa il piano finanziario e assiste alla realizzazione. Più consapevolezza, ma una certa dipendenza.	Fa domande, ascolta, fornisce informazioni per sviluppare consapevolezza e indipendenza.
Obiettivo strategico del consulente	Mantenere il cliente nel tempo fornendogli un portafoglio dal quale può uscire con una certa difficoltà.	Mantenere il cliente dimostrando che le operazioni raccomandate sono state le migliori per il livello di rischio/rendimento "scelto".	Raggiungere gli obiettivi fissati seguendo il piano finanziario sviluppato. Il cliente ha bisogno del consulente per seguire il piano nel tempo.	Rendere il cliente più consapevole dei propri reali obiettivi e delle logiche di base dei mercati finanziari. Col tempo il cliente diventa indipendente anche dal consulente.