

Ripensare

alla liquidità con la domandologia

1- Soldi sul conto corrente. Non sono più un simbolo di ricchezza, ma di un problema.

Luglio 2021

it.allianzgi.com

Documento ad uso esclusivo e riservato di distributori di fondi ed investitori professionali.



Giovanni
Sebastiano Cozza
Fondatore della
Domandologia®

La situazione in cui si trova il consulente

Il mondo della gestione patrimoniale sta cambiando anche in Italia, in funzione delle ultime decisioni della Banca Centrale Europea riguardo la liquidità delle banche. Quello che prima era un vantaggio, ora è diventato per le banche un insostenibile costo. Il consulente patrimoniale si trova quindi di fronte ad un **bivio**: lasciarlo andare via oppure trovare il modo di investire la liquidità. Entrambe le strade sono tortuose.

Vediamo di capire quali possono essere delle strategie per gestire in modo vincente l'impasse.

Il quadro emotivo del cliente

Nella mia esperienza di Domandologo, se un cliente ha della liquidità sul conto corrente non è quasi mai perché ha necessità di utilizzarli, ma per motivi legati alla **emotività**. Cosa rappresenta la liquidità sul conto corrente? Da un punto di vista meramente psicologico rappresenta la propria zona di comfort: un ombrello per il cliente che si sente così più protetto da qualsiasi evenienza. Inoltre il capitale rappresenta in modo tangibile la prova delle sue capacità di risparmio, al contrario di qualsiasi altra forma di investimento. Quindi il significato in questo caso è un rinforzo della propria **autostima**.

La **resistenza** ad investire era preesistente alla novità di oggi. Infatti il consulente ha sempre fatto molta fatica a fare investire la liquidità perché in aggiunta al senso di protezione, il cliente aveva la percezione di correre dei **rischi** sul capitale investito. Cioè non era in grado di sopportare emotivamente le **fluttuazioni** che inevitabilmente ogni investimento porta con sé.

Così il cliente diceva al consulente: "non voglio rischiare"; "non voglio perdere" e tutte le possibili obiezioni che sono le varianti della **convinzione** in base alla quale investire è equivalente a correre un rischio.

Che fare se sei un consulente

La partita di questa disputa "rimanere o andar via" è tutta in mano all'arbitro di questa partita: il consulente. Il mio consiglio è strutturare una comunicazione finalizzata a farlo rimanere, gestendo il mal di pancia che ho elencato, ben sapendo che quando un cliente non investe è perché non siamo ancora riusciti a trasferirgli il valore aggiunto di investire.

In questa tabella vi riporto le tre obiezioni più frequenti sul tema della liquidità ed alcune possibili riformulazioni costruttive per abbassare la tensione e mostrare empatia nei confronti del cliente. Ognuno dovrà adattare la formulazione alla situazione del cliente. Questo è il punto di partenza imprescindibile per iniziare a costruire un nuovo campo da gioco nella relazione per far diventare l'investitore più consapevole delle proprie scelte di investimento.

	Se ho ben capito..
Voglio rimanere liquido	Lei vuole una soluzione dove il capitale è "protetto" e disponibile
	Preferisce utilizzare strumenti che le garantiscano il mantenimento del capitale
	Lei desidera utilizzare uno strumento che consenta un facile smobilizzo e che protegga il capitale
Non voglio rischiare di perdere	Lei vuole investire in uno strumento finanziario che difenda il capitale
	Lei mi sta chiedendo di utilizzare uno strumento che possa gestire al meglio i momenti di ribasso del mercato
	Lei vorrebbe uno strumento che difenda il suo risparmio nei casi di forte calo
	Lei è interessato a proteggere i suoi risparmi da eventuali oscillazioni
Preferisco aspettare	Lei vuole investire in uno strumento finanziario che gestisca in automatico l'entrata e l'uscita dal mercato al momento giusto
	Per Lei sarebbe importante entrare ed uscire al momento giusto dai mercati
	Lei è una persona che vuole investire nel momento giusto

Buona pratica!

Giovanni Sebastiano Cozza
Fondatore della Domandologia®

L'investimento implica dei rischi. Il valore di un investimento e il reddito che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe non ricevere l'importo originariamente investito. Le informazioni e le opinioni espresse nel presente documento, soggette a variare senza preavviso nel tempo, sono quelle della società che lo ha redatto o delle società collegate, al momento della redazione del documento medesimo. I dati contenuti nel presente documento derivano da fonti che si presumono corrette e attendibili alla data di pubblicazione del documento medesimo. Si applicano con prevalenza le condizioni di un'eventuale offerta o contratto che sia stato o che sarà stipulato o sottoscritto. Il presente documento è una comunicazione di marketing emessa da Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.it, una società di gestione a responsabilità limitata di diritto tedesco, con sede legale in Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Francoforte sul Meno, iscritta al Registro Commerciale presso la Corte di Francoforte sul Meno col numero HRB 9340, autorizzata dalla BaFin (www.bafin.de). Allianz Global Investors GmbH ha stabilito una succursale in Italia, Allianz Global Investors GmbH, Succursale in Italia, via Durini 1 - 20122 Milano, soggetta alla vigilanza delle competenti Autorità italiane e tedesche in conformità alla normativa comunitaria. È vietata la duplicazione, pubblicazione o trasmissione dei contenuti del presente documento in qualsiasi forma; salvo consenso esplicito da parte di Allianz Global Investors GmbH.