

La figura dell'educatore finanziario nel rapporto tra professionista e cliente

di [Giuseppe Marciano](#)

Pubblicato il 5 Giugno 2021

La crisi del mercato immobiliare nel 2008 ed oggi la pandemia da Covid hanno aperto un valico nel rapporto tra clienti e commercialisti, sempre più richiesti di suggerimenti e consulenze su tematiche che nulla hanno a che fare con fisco e tasse. Viste le responsabilità crescenti del commercialista, forse sarebbe utile creare la figura dell'educatore finanziario. Vediamo in cosa potrebbe consistere...

Rapporto commercialista - cliente: il ruolo dell'educatore finanziario come scelta possibile

Negli ultimi 10 anni le condizioni di vita dell'italiano medio hanno visto un deterioramento della propria patrimonializzazione tanto da non fidarsi più di intermediari ed istituzioni finanziarie ma ricercando, nella figura del commercialista, un ruolo di confidente a cui chiedere consigli su tematiche che esulano dal proprio raggio di intervento.

È così che si inizia a chiedere al commercialista:

- se e quando i tassi di interesse inizieranno ad aumentare così da capire se conviene o meno stipulare un mutuo a tasso fisso o a tasso variabile;
- o se i propri investimenti nei fondi sono al sicuro o se sia preferibile investire in altro;
- se è il momento di liquidare i propri investimenti o se mantenere;
- se e come gestire al meglio i propri affari,

tutte domande che richiedono competenze specifiche e assunzione del rischio da parte del professionista che chiaramente **rischia di non dare informazioni attendibili**.



Si sta studiando la possibilità, per i dottori commercialisti, di iscriversi come indipendenti all'albo dei consulenti finanziari, una scelta motivata con il voler ampliare la gamma di servizi offerti al cliente e soprattutto fidelizzare il cliente stesso che altrimenti potrebbe giudicare il commercialista poco competente nel settore finanziario.

In tal senso si aprono scenari diversi, oggi con le riforme proposte in maniera molto veloce, i commercialisti sono chiamati a gestire scadenze molto ravvicinate e spesso anche nuove in aggiunta a quelle già presenti.

Si pone però un problema di qualità del servizio offerto che verrebbe messo proprio in discussione se il commercialista dovesse poi iniziare a studiare anche soluzioni diverse da quelle fiscali per il proprio cliente.

Il ruolo dell'educatore finanziario oggi è cruciale nell'attività di consulenza ed è un ruolo che nulla o poco ha a che fare con le varie professioni che esercitano nel settore finanziario in senso stretto.

L'educatore finanziario agisce sui temi finanziari ponendosi dalla parte del cliente e fornendo loro strumenti che aumentano il grado di consapevolezza e sicurezza finanziaria così, quello che proponiamo è di essere al centro tra professionista e cliente.

Come? Fornendo temi dettagliati ai commercialisti affinché sia preparato a rispondere alle domande, richieste ed esigenze dei propri clienti il tutto senza togliere tempo alla propria principale attività.

L'idea quindi è quella di creare una sezione dedicata all'educazione finanziaria, gratuita ed accessibile a tutti, all'interno della quale il commercialista troverà con cadenza bisettimanale articoli su temi finanziari che fungono da incubatore di informazione e formazione per loro stessi ma che permettono loro di gestire al meglio il proprio ruolo consulenziale.

Un suggerimento di lettura...[Sarà proprio vero che il cliente del commercialista ha sempre ragione?](#)



A cura di Giuseppe Marciano

Sabato 5 giugno 2021