



Per scrivere alla redazione di **ADVISOR**: Via Melchiorre Gioia 55, 20124 Milano; tel. 02 30321173; fax 02 30321180; e-mail: redazione@bluerating.com

IL PADRE DELLA CONSULENZA INDIPENDENTE

Gentile redazione di **ADVISOR**, si parla sempre più frequentemente di consulenza finanziaria e sono molte le società e i soggetti che rivendicano la paternità del primo contratto di consulenza indipendente. Esiste un modo per verificare chi e quando a stipulato il primo vero contratto da "advisor"? Cordiali saluti.

Antonio Paoletti - Siena

Risponde Gaetano Megale - Progetica:

Il dibattito intorno alla "primogenitura" di un contratto di consulenza è particolarmente acceso.

Gianfranco Cassol, presidente di Sol&Fin rivendica su **ADVISOR** di dicembre 2005 a pagina 41 tale primogenitura in un documento ufficiale: "Noi di Sol&Fin Sim S.p.A. (per esteso Solidarietà & Finanza) abbiamo introdotto per primi il contratto di consulenza già dal millennio scorso. I promotori finanziari con Sol&Fin Sim svolgono normalmente l'attività di consulenza finanziaria remunerata a parcella. La data storica di fondamentale importanza per la consulenza in Italia è il 5 novembre 1998 data in cui fu emessa la prima parcella dal dottor Carlo Malarraggi, consulente - promotore di Sol&Fin".

In realtà, per precisione storica, possiamo documentare che il primo contratto di consulenza remunerata a parcella è stato fatto da Egidio Vacchini il 18 settembre 1995, os-

sia ben tre anni prima della data storica citata... Il contratto in questione (del quale abbiamo tutta la documentazione) e la relativa prestazione è stata erogata da Save-sim della quale Progetica era consulente e Vacchini Promotore Finanziario... La prestazione è stata remunerata con 125.000 delle vecchie lire.

FISSO O VARIABILE?

Caro **ADVISOR**, sono un vostro assiduo lettore. Lo scorso mese ho apprezzato molto il dossier che avete realizzato sul tema dei mutui.

Tuttavia non ho ancora ben capito in base a quali valutazioni si debba scegliere un mutuo a tasso fisso o a tasso variabile. Inoltre vorrei sapere cosa accade nel caso in cui una persona non riesce a essere puntuale nel pagamento delle rate. Grazie per la disponibilità.

Antonello De Martino - Pavia

Gentile lettore, grazie molte per la sua lettera. Nel rispondere alla sua domanda è doveroso innanzitutto precisare che la scelta tra tasso fisso e variabile di un mutuo non è altro che una questione di merito, relativamente alla quale il mutuatario (colui che contrae il mutuo), ha la massima discrezionalità e quindi la piena responsabilità. E questo è un aspetto importante, poiché le banche non possono imporre questo tipo di scelta.

Pertanto, colui che ritiene che il costo del denaro possa aumentare nel periodo di durata del mutuo avrà la conve-

nienza a scegliere un finanziamento a tasso fisso; colui che invece ritiene che il costo del denaro possa diminuire opta per un mutuo a tasso variabile. Particolari interessi sono quelli di mora, cioè quelli che cominciano a decorrere su una rata scaduta e non pagata, fintanto che il pagamento avvenga.

La decorrenza degli interessi moratori ripaga la banca del ritardo nel poter disporre del denaro rispetto alla scadenza prevista, e aggrava, evidentemente, la posizione debitoria del mutuatario.

Se la rata non pagata è, come usualmente, comprensiva di capitale e interessi, con riguardo a quest'ultimo componente la mora realizza un effetto anatocistico (cioè, interessi su interessi): tale effetto è valido se la mora è contrattualmente convenuta.

Il ripetersi di ritardi, o addirittura di definitivi mancati pagamenti delle rate, può condurre alla decadenza dai termini di dilazione e alla risoluzione del contratto per inadempimento assoluto.

IL MISTERO DELLE UNIT LINKED

Cari giornalisti di **ADVISOR**, vorrei farvi una semplice domanda. Che differenza c'è tra una polizza unit linked che investe in fondi e un fondo comune di investimento? Un mio conoscente mi ha infatti proposto di sottoscrivere una polizza unit linked, ma sinceramente non ho capito bene di cosa si tratti. Grazie mille.

Mattia Ferrario - Udine

Caro lettore, la ringraziamo per la lettera.

Purtroppo riceviamo numerose lettere in cui gli utenti si lamentano del fatto di non comprendere esattamente quanto gli viene proposto, un po' per mancanza di volontà di approfondimento, un po' per la effettiva complessità di certe offerte e un po' per mancanza di trasparenza dei gestori.

Molte volte al cliente il gestore parla di semplice "investimento", senza specificare le caratteristiche di questo o quel prodotto.

Riguardo alla sua domanda, possiamo dire che una polizza di tipo unit linked è una polizza vita ad alto contenuto finanziario.

Il denaro, cioè il premio, che si consegna al gestore (banca, Sim o compagnia d'assicurazione) è investito in quote di fondi di investimento, i quali posseggono generalmente una parte più o meno elevata di azioni. Il rendimento della polizza è così legato al rendimento del fondo.

Con un fondo di investimento il risparmiatore investe invece direttamente il denaro per l'acquisto di quote del fondo, senza che venga fatto alcun riferimento ad una polizza vita. Pertanto, anche se le modalità di funzionamento dei due prodotti potrebbero somigliarsi, essi sono riconducibili a due diversi tipi di contrattuali. Per entrambi i prodotti oggi le società devono rispettare obblighi di trasparenza, relativamente a costi e politica di investimento. □