

FORMAZIONE

di Gaetano
Megale*

Perché la parcella non è una garanzia

Il 12 giugno scorso è stata pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale Europea la Mifid 2 che intende, tra le altre cose, rafforzare la tutela degli investitori e migliorare l'adeguatezza della consulenza. Ciò applicando "i principi dell'agire in modo onesto, equo e professionale e l'obbligo di essere corretti, chiari e non fuorvianti. A questo proposito torna il tema della "indipendenza" della consulenza, che mediante la modalità di remunerazione (parcella piuttosto che commissioni) tenta di risolvere, insieme ad altre disposizioni, i problemi del conflitto di interessi tra intermediario e cliente. Non siamo affatto convinti che questo sia sufficiente per raggiungere gli obiettivi che la direttiva si propone. Infatti già nel 2008 una ricerca pionieristica statunitense di Bigel rivelava che dal confronto del grado di etica dei pianificatori finanziari che offrivano diverse modalità di remunerazione del servizio (commission-only, fee-only o loro combinazioni) non si riscontrava alcuna differenza significativa relativamente ai punteggi rilevati. Le variabili predittive di un maggior orientamento etico furono invece individuate in altre condizioni, quali il genere (maggiore nelle donne) e il grado di istruzione e di professionalizzazione degli operatori. Questi e altri risultati consigliano di andare oltre il solito luogo comune che la modalità di remunerazione influisca, necessariamente, sul comportamento etico dell'operatore. Con buona pace di coloro che credono che la parcella di consulenza consenta di operare "in totale assenza di conflitti di interesse" (palese assurdità in quanto il conflitto di interesse con il cliente è ineliminabile) e che sia di per sé efficace per conquistare la fiducia del cliente (credenza dimostrata errata da Winchester, 2011). Pensiamo dunque che, ancora una volta, gli strumenti fondamentali per la tutela dell'utente e per lo sviluppo di una consulenza di qualità siano l'educazione e la formazione. In relazione all'utente, occorre fornirgli conoscenze e strumenti che gli consentano di valutare la qualità del servizio di consulenza. Per quanto riguarda l'operatore, sarebbe opportuno che sviluppi anche specifiche competenze etico-professionali che possano diventare un vero driver competitivo.

*presidente di Progetica