

Il consulente ha a disposizione varie soluzioni, non solo polizze

Oltre a pianificare bisogna proteggersi

di Sergio Sorgi*

Il dibattito sulla consulenza finanziaria è tema si è semplificato da quando le norme tecniche sulla consulenza finanziaria Iso e Uni sono state diffuse in Italia.

Le norme tecniche di qualità aiutano a distinguere una consulenza specialistica da una integrata e incentivano modelli di qualità rispetto a costruzioni artigianali. Esse, inoltre, si occupano dei contenuti della pianificazione.

E questo introduce il tema della protezione. Il motivo per il quale questa è centrale nella qualità della pianificazione è triplice: da un lato, senza sistemi di protezione gli individui regredirebbero a prima del Seicento, tornando in balia del fato e dei destini avversi, ai quali non ci si può opporre se non si è del tutto benestanti; in secondo luogo, la protezione è necessaria ai singoli individui perché i sistemi pubblici sono costretti a inseguire il pareggio dei conti, e questo richiede forti diminuzioni delle protezioni date ai cittadini; in terzo luogo, la protezio-



La tutela del risparmiatore dovrebbe essere tra i temi principali dell'advisory. Eppure se ne parla ancora troppo poco. Perché?

ne è importante perché solo e soltanto la sicurezza del presente rende possibile un corretto utilizzo degli investimenti, evitando di immobilizzare il patrimonio in strumenti troppo prudenti perché si pensa, erroneamente, che gli investimenti e non le assicurazioni siano la soluzione più efficace per la gestione degli imprevisi.

Naturalmente, la protezione non richiede solamente polizze ma, più

propriamente, le assicurazioni. Bisogna dire che le prime sono forme contrattuali che non necessariamente si occupano di prendersi in carico rischi, mentre le seconde sono forme che, mettendo in comune i rischi con una collettività, proteggono il singolo ben oltre le sue disponibilità finanziarie.

Qui, ci pare molto interessante la recente normativa che non consente più di utilizzare polizze assicurative senza rischi demografici (legati alla durata della vita) per vantare esenzioni da imposte successorie. Con questo, è ulteriormente sancito che le assicurazioni devono assicurare, e che solo in questo caso fruiscono di considerazione pubblica.

Proteggersi, dunque, è necessario, è richiesto dagli standard di qualità sulla consulenza "finanziaria" e richiede strumenti effettivi di protezione, ossia di trasferimento dai rischi del singolo a una impresa. Eppure, la protezione non pare oggetto quotidiano di interesse del mercato della consulenza. Ed è un tema quasi invisibile. Perché?

*Progetica

Investitori emozionati

Il promotore deve tenere il cliente ancorato alla razionalità

di Matteo Chiamenti

Le emozioni condizionano ogni aspetto della nostra vita, anche le scelte di investimento. Ne parliamo con Enrico Maria Cervellati (nella foto), esperto di finanza comportamentale e docente di PFAcademy.

Come può l'emotività influenzare le scelte di investimento?

L'emotività gioca un ruolo estremamente rilevante. Sono due le emozioni fondamentali che influenzano i comportamenti di trading: l'orgoglio che si prova un'operazione

andata a buon fine e il rammarico per una scelta sbagliata, o per non avere investito su un'azione o un fondo che poi si sono rivelati vincenti. Il rammarico a volte agisce "ex ante": cioè, si prende una decisione per paura di rammaricarsene in futuro. In generale, è difficile correggere gli errori cognitivi.

Cosa può fare un promotore?

Esistono tecniche distinte che il consulente finanziario deve utilizzare a seconda dell'errore da correg-

gere. Per esempio, a seguito di un crollo di mercato, deve chiarire che, al contrario di quanto sarebbe tentato di fare - cioè, vendere - la decisione più razionale è quella di comprare, perché i prezzi sono scesi. Al tempo stesso, a seguito di anni di rialzo, a volte prevale l'euforia, che il promotore deve sempre tenere controllata. Le emozioni alterano la tolleranza al rischio degli investitori, e il pf deve tenerne conto.

In altre parole?

Il consulente deve ricordarsi che i suoi clienti per "rischio" intendono solo il rischio di perdite: una perdita pesa mediamente 2,5 volte un guadagno di pari entità.

YOUINVEST

di Marco Liera*



Agire sulla domanda educando la clientela

Niente da fare. Non si può applicare al settore finanziario la ferrea logica di altri campi di attività. Prendiamo il caso dei fondi immobiliari quotati in Borsa. Il ministero dell'Economia, d'intesa con Consob e Banca d'Italia, aveva consentito alle assemblee dei sottoscrittori dei fondi di prorogare eccezionalmente di due anni la durata dei fondi, vista la pessima situazione del mercato immobiliare.

In sostanza, come giustamente ha scritto Gianfranco Ursino su Plus24, si voleva mettere nelle mani dei risparmiatori delusi per l'andamento di Borsa delle quote dei fondi, il potere di decidere sulle sorti del loro investimento. Al fine di favorire una maggiore partecipazione assembleare era stato concesso ai quotisti di esercitare il diritto di intervento e di voto per delega e di votare anche per corrispondenza. In più sono stati azzerati i quorum deliberativi.

Le assemblee dei fondi interessati si sono tenute di Natale. E sono andate quasi deserte. Sicché è stato sufficiente il voto di pochissimi quotisti per decidere in un senso (proroga) o nell'altro (liquidazione del fondo da regolamento, spesso quindi immediata). Sia chiaro, nessuno sa con certezza se sia meno peggio dover vendere gli immobili adesso o tra due anni (e forse sta in questa incertezza la ragione principale della infima partecipazione).

Ma questo era un raro tentativo di "empowering", di attribuzione di un potere ai piccoli risparmiatori, per di più delusi. Che è fallito, com'era facile prevedere per chi ha letto un po' di studi di finanza comportamentale. Basti pensare che c'è in giro un certo numero di risparmiatori che ha fatto causa alla propria banca, ma non l'ha lasciata. La passività dei risparmiatori è arcinota. Per uscirne, occorre un'azione su offerta e domanda, rendendo questa più consapevole con l'educazione finanziaria.

*fondatore YouInvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco