

FORMAZIONE

di Gaetano Megale*



Se non viene apprezzato il valore della consulenza

Qual è il valore della consulenza? Diverse ricerche internazionali hanno da tempo evidenziato che la consulenza, intesa come pianificazione finanziaria piuttosto che modalità per sovraperformare il mercato, può generare benessere e sicurezza psicologica nonché incrementare la ricchezza nel tempo dell'investitore dall'1,8% al 3,3% netto annuo tendenziale.

Eppure l'utente italiano non sembra apprezzare il valore della consulenza di un esperto. A questo proposito un rapporto Consob del 2015 evidenzia che gli investitori assumono le proprie decisioni mediante consultazione di familiari e conoscenti (44%) o in autonomia (15%), mentre solo il 22% utilizza in qualche modo i consigli di un esperto. E le famiglie che fruiscono della consulenza Mifid si attestano solo al 9%, valore mai superato dal 2009, mentre aumenta costantemente la quota delle famiglie che non ricevono alcun tipo di consulenza (dal 26% nel 2009 al 40% nel 2014). Questi dati mostrano l'insufficienza delle attività degli intermediari nel diffondere la consulenza finanziaria nonché sviluppare la cultura finanziaria degli utenti.

È evidente che le strategie sin qui seguite dovrebbero essere ripensate, ridisegnando i modelli di business e, soprattutto, orientandosi a "fare sistema" e ricercare alleanze con gli altri stakeholder interessati. In primo luogo con la pubblica amministrazione e le aziende che potrebbero ricavare significativi vantaggi da cittadini responsabili del proprio destino e da lavoratori più sereni e produttivi.

Questa è la strada che hanno intrapreso i Paesi che hanno una chiara visione strategica del welfare e riconoscono il valore economico e sociale della consulenza quale pianificazione "comprehensive" delle esigenze di protezione, indebitamento, previdenza e investimento dei cittadini.

*presidente di Progetica