

Le trappole mentali in cui cadono spesso i consulenti finanziari

# Training etico necessario

di Gaetano Megale\*

È ragionevole supporre che la quasi totalità dei consulenti finanziari abbia la certezza di comportarsi secondo le migliori pratiche professionali e di agire nell'interesse esclusivo del cliente. Sorprendentemente ciò può essere l'esito di una trappola mentale: l'illusione di obiettività. Infatti è ampiamente dimostrato che i consulenti possono razionalizzare i comportamenti professionali immorali per preservare una immagine etica del sé, utilizzando diversi meccanismi di autogiustificazione. L'inclinazione dei consulenti finanziari (e altri professionisti) nel perseguire innanzi tutto i propri interessi, pur rispettando leggi e regolamenti, è definita come "self-serving bias".

Sono stati descritti diversi tipi di razionalizzazioni: "non è una mia scelta, è il modus operandi dell'azienda", "è il cliente che prende la decisione finale", "la legge lo permette, quindi è giusto fare così", "so che le spese del fondo



Quasi tutti i cf credono di comportarsi nell'interesse del cliente. Eppure non è così

sono alte, ma la gestione sarà più che sufficiente a compensarle", "il valore della mia consulenza è maggiore del prezzo della commissione", "ho una famiglia da mantenere".

Una trattazione abbastanza divulgativa del tema è quella di Keith Redhead (Finance theory and financial advice: is commission a necessary evil?) con ampia ed interessante bibliografia. Come governare questo effetto?

Sarebbe opportuno, innanzi tutto, che il consulente prenda serenamente in considerazione l'ipotesi che possa violare inconsapevolmente i principi etici della professione. Per poi intraprendere un percorso di autoanalisi al fine di essere consapevole del proprio grado di competenza morale e impegnarsi quindi in un training etico che consenta di disvelare i propri dispositivi cognitivi di disimpegno morale, per neutralizzarli, e perseguire consciamente i principi etico-professionali ai quali aspira.

\*presidente di Progetica



di Marco Liera\*

Il vero wealth management? Sarà possibile dal 2018

Uno dei grandi freni al passaggio da una consulenza finanziaria parziale (ossia il mero asset management dei risparmi che un cliente ha presso una banca) a un vero wealth management per obiettivi su tutto il patrimonio del cliente è la impossibilità tecnologica di aggregare automaticamente le informazioni sui conti correnti e i portafogli che gli investitori privati detengono presso diversi intermediari.

Ma la direttiva PSD2 (Payment Services Directive) che i singoli Stati membri dovranno recepire entro il 13 gennaio 2018, una volta implementata, dovrebbe cambiare la situazione. Le banche dovranno consentire - a tutto autorizzazione del cliente - il libero accesso di concorrenti o soggetti indipendenti alle informazioni sulle posizioni titoli e liquidità.

Questo richiederà agli intermediari finanziari di adottare delle APIs (Application Programming Interfaces, insieme di procedure disponibili al programmatore per l'espletamento di un determinato compito) per facilitare l'accesso di soggetti esterni ai propri sistemi informatici. Le conseguenze per la qualità e la profondità della consulenza finanziaria prestata potrebbero essere notevoli.

Le banche potranno scegliere di posizionarsi come meri fornitori di transazioni, puntando sulle economie di scala, oppure - sviluppando servizi di analisi di portafoglio e di financial planning avanzati - cercare di conquistare anche i portafogli che i propri clienti hanno presso altri intermediari, o clienti totalmente nuovi. Si aprirà anche un mercato per soggetti indipendenti che nella direttiva sono denominati "prestatori di servizi di informazioni sui conti", che saranno regolamentati in modo più leggero degli altri "istituti di pagamento" che rappresentano il cuore della direttiva. L'Europa si avvicinerà agli Usa, dove da tempo il settore si è polarizzato tra soggetti che forniscono transazioni, operatività sui mercati e custodia, e altri soggetti esterni alle banche e alle brokerage houses che invece offrono consulenza e servizi informativi.

\*fondatore Youinvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco

## Voluntary disclosure per sempre

Ecco come rafforzare l'emersione dei capitali all'estero e non dichiarati

di Giacomo Nero

Abbiamo posto alcune domande ad Antonio Tomassini, partner di DLA Piper e docente Finanza Academy, sul tema dell'emersione dei capitali all'estero.

Alla luce della voluntary disclosure, della "nascita" del reato di autoriciclaggio e degli accordi sulla trasparenza bancaria come si è riconfigurata la lotta all'evasione fiscale?

Il mondo in effetti sta cambiando, gli strumenti a disposizione delle autorità fiscali per lo scambio di informazioni si stanno affinando e la storia dei Panama papers, in una delle poche giurisdizioni ritenute ancora "sicure", conferma decisamente questo trend. Inoltre le informazioni e la documentazione acquisiti dal fisco in

occasione della disclosure sono un patrimonio che potrà essere utilizzato per verificare comportamenti di soggetti che non hanno aderito alla procedura.

Come rafforzare l'emersione dei capitali all'estero e non dichiarati?

Sì, la voluntary disclosure dovrebbe entrare stabilmente nel nostro ordinamento, come già avvenuto in altri

Paesi quali Stati Uniti e Francia. Ovviamente va affinata e calibrata pure sulle giurisdizioni ritenute ancora "segrete", ma è un'operazione che va fatta. Peraltro a essa si potrebbe abbinare un provvedimento di regolarizzazione della - sembra - enorme quantità di contante presente nel nostro Paese e una normativa sugli High Net Worth Individual che miri a garantire maggiore certezza e collaborazione nei rapporti tra fisco e contribuente, in

un'epoca dove si fa un gran parlare di compliance e prevenzione del rischio.

Quali conseguenze per chi finirà nell'elenco degli 800 connazionali coinvolti nei Panama Papers?

La Corte di Cassazione, pronunciandosi sulla lista Falciani, ha sostanzialmente dato il via libera all'utilizzo a fini fiscali di dati e informazioni ovunque acquisiti, anche nel contesto di reati. Quindi i contribuenti individuati nei Panama papers - a meno che non abbiano aderito alla disclosure - potrebbero ricevere questionari e accertamenti volti a comprendere se tali disponibilità siano state dichiarate al fisco italiano. Ancora più complessa la situazione per società e intermediari finanziari, per i quali potrebbe essere consigliabile una investigation interna - anche ai fini D.Lgs. 231/2001 - per comprendere l'eventuale coinvolgimento dell'ente.

