

Riflessioni sulla funzione del settore finanziario nel sistema sociale

Scopo e comportamenti

di Gaetano Megale*

La fiducia nel settore finanziario è di vitale importanza per il sistema sociale e tuttavia si posiziona ultimo per affidabilità rispetto agli altri business nonostante sia quello maggiormente normato. Ciò indica che è necessario un cambiamento culturale a partire dalla riflessione sullo scopo del settore finanziario all'interno del sistema sociale: infatti, uno scopo immorale, anche se legale, genera comportamenti immorali.

Se lo scopo è quello che propone Friedman, ossia massimizzare il profitto e il valore a lungo termine per gli azionisti, allora il rischio di comportamenti immorali, individuali e aziendali, si incrementa.

Duska teorizza diversi motivi per i quali ciò può avvenire.

Paine afferma che se si definisce l'etica come legalità si destina l'organizzazione a una mediocrità morale, così come una spinta verso



Un motivo immorale, anche se legale, genera comportamenti immorali

l'immoralità si ha se gli individui credono di non avere alcun problema di integrità. Duska quindi propone di considerare il profitto quale mezzo che motiva una maggiore produzione, non essendo lo scopo della produzione che invece è quello di fornire beni e servizi.

Così la legittimità sociale di una impresa implica l'integrazione volontaria di tale istanza etica nella propria mission. La prassi di riferimento Uni/PdR 18 "Responsabilità sociale delle organizzazioni - Indirizzi applicativi alla Uni Iso 26000", che può essere scaricata gratuitamente dal sito dell'Uni, fornisce indicazioni alle organizzazioni che intendono perseguire la responsabilità sociale, tra i quali la funzione del codice etico e le modalità della sua realizzazione.

Tuttavia andrebbe chiarito lo scopo fondamentale del settore finanziario, possibilmente senza ipocrisie di maniera o infingimenti.

*presidente di Progetica



di Marco Liera*

Ellevest, la furba intuizione del robo-advisor per donne

Le donne sono mediamente più sagge degli uomini nelle decisioni finanziarie? Vari studi sembrano suggerire questo. Diciamo che per le donne viene più facile guardare prima ai rischi e poi eventualmente ai rendimenti degli investimenti. Sulla scorta di queste preferenze, l'ex chief financial officer di Citibank, Sallie Krawcheck, ha fondato Ellevest, il primo robo-advisor dedicato alle donne (ma aperto anche agli uomini). Krawcheck ha disegnato la piattaforma tenendo conto delle esigenze finanziarie della clientela femminile, emerse con un'indagine di mercato.

In base a queste evidenze, pare che le donne siano correttamente focalizzate sulla minimizzazione del rischio di rovina, che secondo vari studiosi (come Nassim Taleb) e operatori di lungo corso (come Warren Buffett) dovrebbe essere il criterio chiave per le decisioni di investimento. Buffett al proposito sostiene: "Se vuoi avere successo devi prima sopravvivere".

Ellevest punta a guidare disciplinatamente le clienti, sulla base di una approfondita profilazione, a ripartire le loro risorse presenti e future tra vari conti meniali, a ognuno dei quali viene assegnato un obiettivo (previdenza, figli e così via), un orizzonte temporale e un budget di rischio. L'algoritmo proietta i risultati futuri prodotti da una simulazione Montecarlo anche con i casi estremi di confidenza. In particolare, le clienti potranno vedere qual è la probabilità di raggiungimento dell'obiettivo in uno scenario anche con il 99% di confidenza. Non si tiene conto invece della profondità della perdita attesa nell'1% di casi peggiori, che è molto importante per chi vuole minimizzare il rischio di rovina.

La piattaforma in ogni caso sembra solida nella sua costruzione. Certo, furbescamente Krawcheck ha puntato sulla necessità di investire all'esatto opposto di come fanno i Wall Street. Quella stessa Wall Street che ha resa multimilionaria.

*fondatore YouInvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco

Consigli sulla busta arancione

I suggerimenti del cf Carlo Galbiati per interpretare correttamente la missiva dell'Inps

di Matteo Chiamenti

Il tema della busta arancione, così prepotentemente cavalcato dalla cronaca odierna, è sicuramente delicato, per non dire spinoso.

Leggiamo ogni giorno articoli dove si racconta di persone che, una volta ricevuta la missiva colorata, sono pronte a buttarsi dalla finestra, mentre altre, ancora più disperate, sono persino disposte a recarsi a un ufficio Inps per capirci qualcosa.

E così, data un'attualità che elenca episodi di difficoltà oggettiva dei contribuenti di fronte alla famigerata busta, abbiamo voluto provare a sviluppare un approfondimento pratico con un paio di domande ad

hoc poste al nostro fedelissimo PF-Specialist Carlo Galbiati, fresco di conferma come primatista agli ultimi PFAwards 2016 nella categoria Consulenza Previdenziale. Di seguito il botta e risposta. Prosit!

Quali consigli darebbe a un risparmiatore per leggere e interpretare correttamente la busta arancione?

Prenderla semplicemente come una bussola in grado di segnalare

la direzione ma non affidarsi ciecamente all'ottimistica proiezione matematica delle "stime" che rischierebbero di essere troppo ottimistiche stante:

- ▶ l'ipotesi di crescita del 1,5% del Pil italiano;

- ▶ l'ipotesi di carriera lavorativa continua e in crescita dell'1,5%;
- ▶ l'utilizzo di tabelle di conversione in rendita simili alle attuali quando dal 2019 verranno presumibilmente abbassate ogni due anni.

Come deve a suo avviso porsi un consulente finanziario di fronte a un proprio cliente allarmato in seguito ai risultati emersi dalla lettura della famigerata busta arancione?

Cogliere l'occasione per tradurre l'ansia in azione. Invitare a destinare almeno il 10% del proprio reddito alla previdenza complementare onde aumentare e incrementare nel tempo il proprio montante pensionistico individuale che si sommerà al primo ed eventualmente secondo pilastro del lavoratore.

