

Le due modalità di offerta del servizio previste dalla Mifid 2

C'è advice e advice

di Gaetano Megale*

La Mifid 2 autorizzerà i cf a proporre i servizi in una delle due diverse modalità: consulenza su base indipendente e consulenza "ristretta". Queste tipologie di consulenza si differenziano nel grado di priorità assegnato all'interesse del cliente. Infatti la consulenza su base indipendente implica che il rapporto si ispiri a un vero standard fiduciario - per esempio la "fiduciary rule" del DOL USA - simile a quello di altri professionisti. Il rapporto fiduciario si basa sul principio etico della professione che dà assoluta priorità all'interesse del cliente, con la formula: "agire secondo il migliore interesse del cliente". Questo standard necessita della dimostrazione documentale della conformità del servizio a tale principio e comporta costi elevati di compliance e impegni rilevanti sotto il profilo della responsabilità



Nella consulenza su base indipendente il rapporto è davvero di fiducia

professionale. Diversamente la consulenza ristretta appartiene all'ambito dello standard dell'adeguatezza - la "suitability rule" - connotato dall'espressione "servire al meglio l'interesse del cliente". Il rapporto si basa sulla correttezza tecnica delle raccomandazioni consulenziali che devono essere conformi solo alle regole normative. Qui il consulente semplicemente persegue l'interesse del cliente che tuttavia non ha la priorità in quanto egli considera anche l'interesse proprio e dell'intermediario, cercandone un equo bilanciamento. Ciò significa che la proposizione di un prodotto deve essere adeguata alle circostanze del cliente ma non è necessariamente nel suo miglior interesse. La distinzione può essere utile sia al cliente per valutare i tipi di consulenza, sia all'operatore al fine della scelta del proprio posizionamento strategico.

*presidente di Progetica



di Marco Liera*

Università, tanto mi costi

debiti di studenti ed ex studenti Usa per finanziare l'università ammontano a 1.260 miliardi di dollari, circa metà del debito pubblico italiano.

Secondo un sondaggio dell'Education Department, effettuato su più di mille istituti universitari e para-universitari (un quarto del totale), almeno la metà degli studenti non è in regola con i pagamenti o sono in default dopo 7 anni. Come siamo arrivati a questa situazione esplosiva? Banalmente, i costi universitari sono aumentati molto di più dell'inflazione negli ultimi decenni, mentre le prospettive reddituali dei laureati sono peggiorate per via di un mercato del lavoro in cui la domanda di manodopera intellettuale è diventata inferiore all'offerta. L'investimento in istruzione universitaria è diventato una voce sempre più pesante nei bilanci delle famiglie, con ritorni sempre più incerti. Come affrontare questa cruciale scelta di finanza personale?

In Italia abbiamo costi universitari ancora inferiori rispetto a quelli americani o di altri paesi e una qualità accademica che è spesso di eccellenza. Posto che all'università ci devono andare solo i capaci e i meritevoli, premesso che le passioni e le inclinazioni dei giovani sono il più importante criterio guida, un primo passo falso da evitare è quello di scegliere accademie che nella finalità di destinazione non hanno alcuna caratteristica distintiva. Anche se costano meno delle altre. Il secondo passo falso da evitare è quello di scegliere costose accademie straniere perché "fanno curriculum" se la qualità della didattica è inferiore a quella delle migliori università italiane.

Un terzo errore da evitare è quello di avere un approccio troppo deterministico. Guardare classifiche di università e di standard medi all'uscita può essere fuorviante se si tiene conto del fatto che durante i anni di corso le accademie possono peggiorare (ma anche migliorare) e le situazioni del mercato del lavoro cambiare drasticamente.

*fondatore YouInvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco

Quanto mattone nel portafoglio?

I risultati della ricerca di Professione-Finanza, PwC e MutuiOnline su un campione di cf

di Jonathan Figoli

Secondo una ricerca di Professione-Finanza, PwC e MutuiOnline, solo il 6% degli intervistati è disposto a investire in immobili con scopo reddituale. Per l'investimento in asset immobiliari solo una bassa percentuale di clienti si rivolge al proprio cf. In particolare solo un cliente su cinque si rivolge al proprio consulente di fiducia per indicazioni nel comparto real estate. Lo rivela la ricerca "Il mattone nel portafoglio, tra presente e futuro" condotta congiuntamente da PwC, ProfessioneFinanza e MutuiOnline su un campione di oltre 600 consulenti finanziari delle principali strutture di consulenza e promozione finanziaria attive in Italia. L'investimento in beni immobiliari rimane quindi

una materia ancora poco esplorata dai consulenti finanziari e questi asset non sono oggi al centro delle strategie dei risparmiatori italiani, nonostante il 50% della clientela abbia nel proprio portafoglio un investimento immobiliare. Inoltre il 60% dei risparmiatori italiani mostra un sentiment negativo rispetto al settore del real estate: in un contesto di rendimenti finanziari in calo e tassi zero, in cui la crisi finanziaria ha influenzato anche l'economia reale, l'investimento immobiliare ha fortemente risentito del crollo dei corsi dei titoli. A conferma di questo l'asset immobiliare non è al centro delle scelte di investimento dei risparmiatori italiani: solo il 4% dei consulenti finanziari indica che almeno un cliente su due ha negli ultimi anni acquistato un bene immobiliare.

Tale asset è considerato rischioso alla stregua di un titolo azionario e non percepito come un fattore di diversificazione del rischio di portafoglio. Nonostante si continui a credere che il valore di un immobile in città sia ancora nel lungo periodo redditizio, i clienti hanno scoperto che anche l'immobiliare può essere soggetto a variazioni di segno negativo e, a causa della tassazione e delle difficoltà a reperire affittuari affidabili, è diminuita notevolmente la percentuale di quelli disposti a investire in immobili con scopo reddituale (solo il 6%), mentre il 59% degli intervistati lo farebbe per andarci ad abitare e un ulteriore 34% per locarla. Oggi il peso medio della quota di asset immobiliari nei portafogli delle famiglie italiane rientra tra il 40% ed il 60%. Sebbene il sentiment si confermi negativo, il mattone rimane ben presente nei portafogli di investimento.

