

Ci sono cf che consigliano in una prospettiva legale, ma non etica

Adeguato sì, corretto no

di Gaetano Megale*

Un potente meccanismo di disimpegno morale che può consentire ai consulenti di mantenere un concetto morale positivo di sé a fronte di condotte scorrette è quello di giustificare le stesse in quanto rispettose delle norme cogenti.

Una raccomandazione di investimento conforme alle regole tecniche dell'adeguatezza Mifid può quindi essere ritenuta di per sé professionalmente corretta e così "servire al meglio l'interesse del cliente". Tuttavia questa condizione è senz'altro necessaria ma non sufficiente per qualificare un comportamento conforme ai principi etici professionali e ciò almeno per due motivi. Il primo è che non sempre l'osservanza della norma garantisce l'effettività di ciò che si propone.

Per esempio l'indagine di Synovate, realizzata con mystery shopping nel 2011 per la Commissione Europea, rivelò che solo il 40% delle raccomandazioni dei consulenti fu



Non limitarsi all'applicazione formale della Mifid ma agire nel miglior interesse del cliente

ritenuto adeguato e i consulenti che proposero prodotti non adeguati lo fecero nonostante una applicazione formalmente corretta della Mifid. Il secondo motivo è che un comportamento etico-professionale dovrebbe perseguire uno "standard fiduciario" molto più impegnativo di quello tecnico, dal momento che il consulente dovrebbe seguire il principio di agire secondo "il miglior interesse del cliente" evitando qualsiasi bilanciamento con quelli propri o dell'intermediario.

Da questo punto di vista il rispetto della legalità può essere funzionale nel migliore dei casi a incentivare comportamenti professionali mediocri e può essere, nei casi peggiori, una razionalizzazione mentale nel perseguire i propri interessi a scapito di quelli del cliente. Per questi motivi sarebbe auspicabile riflettere sulle modalità con le quali si possa sviluppare consapevolmente un modello professionale in una prospettiva etica e non solo legale.

*presidente di Progetica



La ricchezza in gioco

Uno dei riscontri che ricevo costantemente in aula dai consulenti finanziari è che i clienti benestanti - e pertanto più interessanti - delle reti sono concentrati nella fascia d'età più avanzata. Anche la Banca d'Italia ci ricorda che, fatta 100 la quota di ricchezza attribuibile agli over 65 a metà degli anni 80, questa è salita a 160, mentre quella attribuibile alla fascia tra i 18 e i 34 è crollata da 100 a 40. Ora c'è un dato "fisiologico" dietro questa spettacolare divaricazione che è data dal calo demografico. Oggi ci sono molti meno giovani che negli anni 80 e molti più over 65. Ma certamente ci sono pure ragioni congiunturali. Oggi i giovani hanno redditi incerti e che cominciano a essere percepiti tardi. Gli over 65 di oggi hanno cominciato a lavorare presto e hanno avuto redditi più stabili. Soprattutto, con il sistema pensionistico a ripartizione, da decenni si stanno trasferendo ricchezze dai giovani ai meno giovani, che per via del calcolo retributivo

dono di rendite sproporzionate rispetto ai contributi versati. Avere una clientela nonostante non più giovane sposta decisamente l'attenzione dei consulenti finanziari sulle esigenze di pianificazione successoria, sulla protezione del longevity risk (il rischio sopravvivere ai propri risparmi).

Inte le necessità dei figli e nipoti occorre ragionare in un'ottica multigenerazionale, quindi su orizzonti temporali non brevi. La ricchezza in gioco è enorme.

Non basta pensare che limitandosi al segmento degli UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals), quelli con ricchezze superiori ai 30 milioni di dollari, entro il 2026 passeranno una generazione all'altra 3900 miliardi di dollari in base alle stime dei consulenti Wealth-X. Per le famiglie molto più "normali" questo trasferimento comporta l'adozione di decisioni - condivise con gli eredi - sulla finanziarizzazione del patrimonio immobiliare, che tipicamente rappresenta la parte della ricchezza, tramite cessioni nude proprietà o ancora meglio prestiti ipotecari.

*fondatore YouInvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco

Consulenza, una questione di famiglia

Le masse patrimoniali si perdono quando non si instaura un buon rapporto con i figli

di Jonathan Figoli

La famiglia è un archetipo sociale in continua evoluzione che si rispecchia nei tempi in cui vive.

Ecco perché uno scenario affrescato con le tinte della volatilità esasperata e che mostra chiaramente la caduta dei totem finanziari del passato (primo fra tutti la sicurezza dei titoli

di debito) delinea una famiglia finanziariamente insicura, alla ricerca di una guida che ne orienti le scelte economiche.

Il consulente finanziario moderno deve sapersi assumere questa responsabilità, attraverso un processo di formazione puntuto e accurato

che lo porti a gestire con efficacia il ruolo sempre più centrale che avrà nella cura della ricchezza della famiglia. Ma qual è lo status quo del ponte relazionale che unisce il consulente finanziario e il nucleo familiare?

L'Ufficio Studi di ProfessioneFinanza ha cercato di rispondere a questa domanda attraverso un sondaggio apposito.

Ecco cosa ci hanno risposto i professionisti coinvolti. Le relazioni familiari risultano essere molto importanti nell'ottica di "fidelizzazione" della clientela e di acquisizione di nuovi portafogli. Tra le esigenze in essere quella della tutela patrimoniale, specie all'interno di un contesto di incertezza dei merca-

ti, si conferma come la più evidente. Per rispondere a questo bisogno tra gli strumenti più utilizzati troviamo fondi comuni attivi e pac, mentre prodotti molto settoriali, come per esempio i fondi immobiliari, riscuotono poco successo. Trainata sempre dal macro tema dell'incertezza, a far da padrone tra le caratteristiche maggiormente apprezzate in un consulente è "la serietà riconosciuta nel settore", con il professionista che deve essere abile nel creare una relazione proattiva con tutto il nucleo familiare. "Le masse si perdono quando non si instaura un buon rapporto con i figli", conferma un lettore che ha partecipato al sondaggio. Che poi conclude dicendo: "Bisogna sempre coinvolgere tutta la famiglia".

