

All'85% delle famiglie non interessa la consulenza indipendente

# Preferenza a sorpresa

di Gaetano Megale\*

Recentemente la ricerca di **Prometeia/Ipsos** ha evidenziato che l'85% delle famiglie non è interessato alla "consulenza indipendente". L'esito è sorprendente e potrebbe essere spiegato dalla scarsa cultura finanziaria della domanda e dalla limitazione dell'offerta. Negli Usa una ricerca - **2017 Financial Engines survey** - ha rivelato che il 93% degli americani esige che i consulenti finanziari operino in conformità allo "standard fiduciario", concetto simile alla "consulenza indipendente". Ma le risposte opposte possono essere spiegate anche dalla diversa modalità di proporre il tema.

In **Italia** la "consulenza indipendente" è generalmente interpretata, rispetto alla "ristretta", come servizio che differisce per tipo di remunerazione e congruità della gamma prodotti. Entrambe sottostanno allo standard tecnico dell'adeguatezza e la differenza appare sfumata se la gamma prodotti è ampia in ambe-



**Che differenza  
coi risparmiatori Usa.  
Per gli italiani  
va bene l'advice  
"ristretta"**

due i casi. Invece in Usa lo standard fiduciario obbliga per legge ad agire per "il miglior interesse del cliente" ("fiduciary rule"), mentre la consulenza "ristretta" a "servire al meglio l'interesse del cliente" ("suitability rule"). La differenza è evidente: il rapporto fiduciario si fonda sul principio etico-professionale di fornire raccomandazioni documentate nell'esclusivo interesse del cliente, mentre la "ristretta" fornisce raccomandazioni adeguate, ma non necessariamente nel suo unico interesse in quanto bilanciato con quello del consulente. Così si può comprendere meglio l'esito delle due ricerche. Infatti se il tema fosse stato proposto come in Usa, molto probabilmente anche i clienti italiani avrebbero dimostrato un pari interesse per la "consulenza indipendente". L'alternativa, la consulenza "ristretta", potrebbe avere certo la medesima qualità ma ciò dipende solo dal grado di etica professionale del consulente.

\*presidente di Progetica



di Marco  
Liera\*

## Ricetta per il longevity risk

In Italia 17mila persone hanno almeno 100 anni di età. Ne sono stimate 157mila per il 2050. Senza arrivare a questi estremi la speranza di vita sta aumentando anno dopo anno per almeno una parte della popolazione. Questi individui dovrebbero trovare il modo di coprire il longevity risk, il bellissimo rischio di vivere molto a lungo. La recente attività di ricerca di Youinvest condivisa nella formazione di alcune reti di consulenti finanziari - giustamente interessati alla gestione di questo fondamentale rischio dei clienti - è arrivata a risultati in parte sorprendenti.

1) Osservando il profilo rischio rendimento storico di lunghissimo periodo delle varie asset class, e ipotizzando varie percentuali di ritiro annuo del capitale, emerge che i pensionati benestanti non dovrebbero investire tutti i risparmi in liquidità o in attività a basso rischio, perché questo comportamento aumenta la probabilità di trovarsi senza soldi in età molto avanzata. Troppa prudenza insomma non paga, almeno quando è in gioco la copertura del longevity risk. Nel rispetto della profilazione Mifid, un buon numero di pensionati benestanti avrebbe buoni motivi per investire di più nell'asset class azionaria.

2) Una rendita finanziaria come quella descritta dovrebbe essere accompagnata da una copertura assicurativa del tail-risk, ossia dell'eventualità che la sopravvivenza diventi tremendamente lunga. Rendite vitalizie con differimenti mirati sarebbero una soluzione efficiente in cui far confluire una parte della risorse a disposizione. La ripartizione ottimale tra risorse destinate alla rendita assicurativa può essere determinata con un apposito modello.

3) Per i pensionati non particolarmente benestanti ma dotati di attivi immobiliari si pone l'esigenza di finanziarizzare in tutto o in parte le loro proprietà, con la cessione della nuda proprietà o la sottoscrizione di prestiti ipotecari vitalizi.

\*fondatore Youinvest  
La Scuola per Investire

Twitter: @LieraMarco

# Fisco dolce per i paperoni esteri

La nuova misura impositiva per favorire gli investimenti in Italia dei non residenti

di Jonathan Figoli

Sul nuovo regime di imposizione forfettaria resident non domiciled ProfessioneFinanza ha intervistato l'avvocato Francesco Giuliani, partner dello studio legale Fantozzi&Associati.



Giuliani, a chi si rivolge e come funziona questa normativa?

La nuova misura riguarda i soggetti che intendono trasferire la loro residenza fiscale in Italia - e che non sono stati residenti nel nostro Paese per nove degli ultimi 10 anni - aderendo all'opzione prevista dall'articolo 24-bis del Tuir introdotto con la legge di stabilità per 2017. Tali soggetti pagherebbero un'imposta

di 100mila euro per ciascun periodo d'imposta, solo ed esclusivamente sui redditi prodotti all'estero, a prescindere dall'importo dei redditi percepiti, con la conseguenza che ai redditi prodotti in Italia dai neo residenti andranno applicate le aliquote ordinarie previste nel nostro Paese. L'intento di tale opzione, come affermato anche nella relazione illustrativa alla legge di stabilità 2017, è quello di "favorire gli investimenti in Italia da parte di soggetti non residenti". Certo attrarre investitori esteri con grandi disponibilità economiche potrebbe non bastare al fine di rilanciare l'economia del nostro Paese, se non sul piano dei consumi "di lusso", se allo spot

dell'imposizione fiscale "attraente" per i paperoni esteri non si affianca un netto cambio di passo nel senso di una riforma verso un sistema tributario e contributivo più equo per tutti, non solo per i grandi capitali in arrivo dall'estero.

Vede nuove opportunità di business per gli studi legali? Negli ultimi anni il fatturato legato ai private clients ha avuto una notevole impennata per la voluntary disclosure. Difficilmente questa misura potrà avere un impatto simile sul nostro fatturato, perlomeno se all'arrivo dei "rich individuals" esteri non si affianchi una riforma del sistema Paese fiscale e non che renda conveniente per questi soggetti investire il proprio capitale in Italia.

Vede nuove opportunità di business per gli studi legali?

Negli ultimi anni il fatturato legato ai private clients ha avuto una notevole impennata per la voluntary disclosure. Difficilmente questa misura potrà avere un impatto simile sul nostro fatturato, perlomeno se all'arrivo dei "rich individuals" esteri non si affianchi una riforma del sistema Paese fiscale e non che renda conveniente per questi soggetti investire il proprio capitale in Italia.