

La novità Entrano nel nostro ordinamento una serie di disposizioni comportamentali a difesa dei consumatori. E potranno essere usate per dirimere le controversie

Il consulente alla prova del bollino blu

Approvata la norma di qualità che certifica l'affidabilità e le competenze di chi dà consigli finanziari

Dopo la Mifid, a tutela del risparmiatore arriva l'Uni Iso 22222. Una norma di qualità comportamentale che certifica l'affidabilità e le competenze di chi eroga consulenza finanziaria. Obiettivi: portare più chiarezza nel servizio ed offrire maggiori garanzie al consumatore. Mentre, per il professionista, poter sfoggiare il bollino blu, sarà un distintivo d'alto merito.

In Italia, la nuova Norma di qualità riguarderà i consulenti indipendenti (per i quali è in arrivo un apposito albo Consob), i promotori finanzia-

ri (che però si sono già dati un codice deontologico simile) e gli sportellisti di banca, abituati a dare consigli in materia d'investimenti. La norma opera a tutto tondo, coinvolgendo anche il campo assicurativo, immobiliare e dell'indebitamento.

«In pratica — ha spiegato Gaetano Megale, presidente di Progetica, intervenuto al convegno organizzato da Milano Finanza, nell'ambito del Salone della Finanza Personale — mentre la Mifid delinea i confini della consulenza finanziaria, l'Uni Iso detta le regole di condotta per discrimi-

nare la vera, dalla pseudo consulenza».

Entrata nella regolamentazione italiana, lo scorso 28 maggio, Uni Iso, definisce in dettaglio la metodologia della pianificazione, i comportamenti etici che il professionista deve adottare ed i requisiti (competenze ed esperienza) che deve possedere. Nell'esecuzione del suo compito, il consulente dovrà seguire precise procedure per soddisfare completamente tutte le richieste del cliente ed ogni atto dovrà essere documentato per iscritto.

Ad esempio, il processo di



«personal financial planning» dovrà articolarsi in sei fasi, da ripetersi più volte nel tempo, che sono: definizione della relazione professionale; acquisizione delle informazioni personali, degli obiettivi ed aspet-

tative del cliente; analisi e valutazione del suo status finanziario; sviluppo e presentazione del piano finanziario che dovrà essere implementato e monitorato con regolarità.

«In questo modo — ha aggiunto Ruggero Lensi, direttore tecnico Uni — il consumatore dispone di una preziosa linea guida per individuare il professionista più coerente con i bisogni e le aspettative personali». Basterà verificare se il comportamento ed il servizio offerto rispondono agli standard qualitativi indicati nella Norma, elaborata da esperti di 38 Paesi e che sarà il punto di riferimento, a livello internazionale, anche in caso di controversie.

«La norma — aggiunge Megale — consente di servire al meglio l'interesse del consumatore perché può fare argine a comportamenti non pro-

fessionali degli operatori. Inoltre porterà a un innalzamento qualitativo del rapporto tra consumatori e consulenti».

Adesso, sgomberato il campo da possibili equivoci, in un clima di maggiore chiarezza e sicurezza, ci si augura di recuperare la fiducia dei risparmiatori che negli ultimi tempi, in gran parte delusi da precedenti esperienze, si sono allontanati da Borsa e prodotti d'investimento. «Molte famiglie — ha spiegato Fabrizio Fornezza, direttore generale di Gfk Eurisko — pur continuando a risparmiare, preferiscono tenere i soldi sul conto corrente». Secondo un sondaggio di Gfk Eurisko, il 70% degli italiani, in media ogni anno risparmia il 12,2% del proprio guadagno, ma rifugge da qualsiasi forma d'investimento.