

## FORUM PERSONAL FINANCIAL PLANNING

SI È APERTA IERI A MILANO LA DUE GIORNI DEL FORUM ORGANIZZATO DA MF-MILANO FINANZA

# La consulenza fa il Welfare più ricco

*Quando ci si affida a un advisor finanziario la pensione può crescere del 60%. Lo dice uno studio del Regno Unito, dove lo Stato forma i promotori. Mentre l'Italia punta sul promotore doc*

DI ROBERTA CASTELLARIN  
E PAOLA VALENTINI

«Un giovane che si affida a un consulente finanziario per pianificare i propri investimenti durante la vita lavorativa avrà accumulato, al momento della pensione, una ricchezza del 60% superiore a quella che avrebbe avuto facendo da solo». Il dato emerge da uno studio condotto sul mercato anglosassone dalla Resolution Foundation e presentato da Jackie Wells, consulente indipendente della fondazione, in occasione del Forum internazionale della consulenza finanziaria che si è aperto ieri a Milano all'Università Cattolica del Sacro Cuore sul tema del Personal Financial Planning come strumento di welfare. Una due giorni organizzata, oltre che dall'ateneo milanese, anche da MF-Milano Finanza, dall'Ente nazionale italiano di unificazio-

ne (Uni) e da Progetica. Il dato presentato dalla Wells mette in luce proprio l'importanza di una diffusione della consulenza finanziaria di qualità come strumento chiave del welfare. Un'evidenza da cui ripartire per ricostruire un rapporto di fiducia tra gli investitori e il mondo della finanza, dopo la crisi internazionale che ha fatto precipitare borse e rendimenti dei portafogli nel 2008. «La crisi economica e finanziaria globale, le trasformazioni demografiche e la complessità dei mercati e degli strumenti finanziari implicano nuove responsabilità individuali dei consumatori, laddove il loro benessere economico dipende, in gran parte, dalle proprie scelte. In questa prospettiva il supporto e la consulenza di operatori professionali qualificati rappresentano un tema centrale e strategico per lo sviluppo individuale e sociale», ha spiegato Gaetano Megale, presidente di Progetica e membro della commissione servizi dell'Uni. La crisi ha segnato quindi il passag-

gio dalla finanza al welfare. Che aiuta a creare ricchezza e benessere per gli individui, le famiglie e quindi tutta la società: «Organizzare le risorse in funzione degli obiettivi individuali garantisce la sostenibilità familiare e quindi è un bene sociale», prosegue Megale. E la figura del consulente è il perno su cui le politiche sociali si devono basare.

**Il mito del consumatore** educato va sfatato. Come ha spiegato in un intervento provocatorio Lauren Willis, professoressa della Loyola Law School di Los Angeles: «L'educazione finanziaria è un falso problema. In passato si è pensato che per regolare il mercato fosse sufficiente fornire al consumatore l'educazione e le informazioni necessarie per prendere le proprie decisioni d'investimento», ha dichiarato Willis, «ma l'evidenza empirica ha dimostrato che, in realtà, ci sono più vittime di frodi finanziarie tra chi ha ricevuto un'educazione finanziaria rispetto



a chi non ne sa nulla. Quindi non è questa la strada giusta». Si torna così al ruolo della consulenza. Come ha affermato Willis: «Le risorse andrebbero spese per regolare il servizio di advisory, per legare gli incentivi di chi consiglia con i bisogni del cliente e per educare il cliente non alla pianificazione finanziaria, ma all'autodifesa, in modo che sappia scegliere e vigilare sul suo consulente». Un'autodifesa che deve passare anche da una consulenza doc.

Qui entra in gioco la certificazione Uni Iso 22222 che identifica l'insieme strutturato di conoscenze, capacità e atteggiamenti necessari per l'efficace svolgimento di una attività di personal financial planning, ovvero il servizio di pianificazione che consiste nel supportare i risparmiatori nella realizzazione degli obiettivi di vita propri e della sua famiglia, sull'intero ciclo di vita. «La Iso 22222, elaborata nel 2005 da esperti con competenze giuridiche, econo-

## FORUM PERSONAL FINANCIAL PLANNING

Il tavolo dei relatori al Forum internazionale della consulenza finanziaria che si è aperto ieri a Milano all'Università Cattolica



## COS'È L'UNI ISO 22222

La norma definisce il processo di pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale e specifica per i consulenti finanziari i requisiti di:

- ◆ comportamento etico
- ◆ competenza
- ◆ esperienza

Fonte: Progetica

GRAFICA MF-MILANO-FINANZA

miche e culturali provenienti da più di 17 paesi, è stata elaborata proprio con l'intento di fornire un punto di riferimento universale per coloro che forniscono consulenza finanziaria alle famiglie», ha proseguito Megale. «In sintesi, la norma specifica la metodologia della pianificazione nonché i comportamenti etici, le competenze, l'esperienza professionale richiesta agli operatori e descrive i vari metodi di valutazione della conformità, precisando i requisiti applicati a ognuno di essi».

L'importanza di un 'advisory doc è tale che ad esempio in Gran Bretagna il governo inglese sta finanziando i programmi di certificazione dei consulenti. Il personal financial planning made in Italy coinvolge anche l'Anasf, l'Associazione nazionale dei promotori finanziari, che è uno dei

partecipanti al tavolo di lavoro GI 14 aperto all'interno di Uni per discutere le problematiche di adozione in Italia della norma Uni Iso 22222. «Il nostro intento è quello di ricostruire la fiducia tra domanda e offerta, non è uno sforzo autoreferenziale, ma esteso a tutti gli interlocutori coinvolti nella pianificazione finanziaria», ha sottolineato Maurizio Bufi,

responsabile rapporti con i risparmiatori di Anasf. Ha aggiunto Luigi Campiglio, Prorettore dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano: «La fiducia è un asset da costruire e da preservare». Gli ha fatto eco Ruggero Lensi, direttore tecnico di Uni: «È necessaria una gestione consensuale delle regole del mercato ascoltando tutti gli operatori, in particolare i consumatori, nella definizione dei requisiti che stanno alla base delle norme di autoregolamentazione come la Uni 22222».

Ma una volta migliorata la consulenza doc, è necessario capire il grado di soddisfazione degli investitori nei confronti dei servizi loro proposti. Si è soffermato sulla valutazione della qualità dei servizi Umberto Magagnoli, professore di scienze statistiche dell'Università

Cattolica del Sacro Cuore: «È importante che questo tipo di indagini siano svolte periodicamente, con regolarità, ogni quattro anni per quanto riguarda il settore finanziario». Da un sondaggio GfK-Eurisko finance proprio in tema di soddisfazione del cliente per il proprio consulente emerge che è in forte ripresa la fiducia verso il promotore finanziario, ma che questo dato è molto correlato con l'andamento dei mercati finanziari. «Questa correlazione andrebbe superata», ha detto Fabrizio Fortezza, consigliere delegato di GfK-Eurisko, «la domanda di consulenza sta crescendo tra la clientela e aumenta sempre più man mano che il termine consulenza si riempie di significati».

Le ricerche dimostrano che quando si fa una proposta di advisory otto risparmiatori su dieci sono in-

teressati a discutere l'offerta. Con un'avvertenza: «Il linguaggio delle famiglie non parla di consulenza a pagamento, parla di bisogni e problemi in cerca di risoluzione, anche a pagamento», ha precisato Fortezza. Che ha concluso: «In questo flight to quality è necessario fissare un paradigma pubblico e condiviso della qualità».

Lo stesso segnale arriva da oltreoceano. «Negli Stati Uniti, dove la consulenza finanziaria ha 40 anni di storia, solo ora si inizia a valutare l'importanza di standard di qualità e regole condivise. Qui in Italia si parte dalle regole, credo che questo sia un ottimo modo di partire». Parola di Peter Lefferts, membro del board del comitato audit di American express e tra i pionieri negli Usa nella promozione di standard di qualità. (riproduzione riservata)