

Una Iso per consulenze disciplinate

Avere la garanzia di aver fatto la scelta giusta affidando i propri risparmi a un consulente, che adotti comportamenti corretti e competenze predefinite, affinché il risparmiatore sia più tutelato. Class Cnbc e Milano Finanza hanno verificato i requisiti di Iso 22222:2008, la certificazione della qualità nella consulenza, con una tavola rotonda cui hanno partecipato **Ruggero Lensi**, direttore tecnico Uni-Ente nazionale italiano di unificazione, **Gaetano Megale**, relatore della norma, **Germana Martano**, direttore generale di Anasf e **Maurizio Del Vecchio**, direttore della Fimc - Federazione italiana mediatori creditizi.

Domanda. Con la Iso 22222:2008 cambierà effettivamente l'approccio dei consulenti e il rapporto con gli investitori?

Lensi. È una norma internazionale elaborata da 38 Paesi, applicabile da 3 anni. Ha carattere volontario, nasce dal mercato, ed è per il mercato. La norma è stata adotta-

ta da Uni e gli operatori del mercato hanno voluto dare il loro contributo, traducendo e collaborando alla sua implementazione per consentire una maggiore trasparenza e una maggiore comunicazione tra consumatori e operatori di mercato.

Megale. La norma avrà un impatto, sicuro. La consulenza finanziaria, economica e patrimoniale ha una valenza internazionale ed è un vento che sta arrivando anche in Italia. E sono tre gli aspetti qualificanti della norma. Il primo è che la consulenza non è più una opinione ma un servizio disciplinato e condiviso. Si definisce il ruolo del consulente: non è più il piccolo gestore che consiglia sui mercati e sui titoli; il consulente organizza le risorse del suo cliente affinché possa raggiungere gli obiettivi di vita propri e della famiglia. E il terzo elemento è che la consulenza non è più sezionata a fette, non è più solo sull'investimento o sul pensionamento o sull'immobiliare o sull'indebitamento. Deve essere complessiva.

D. Che cosa cambierà in dettaglio per i

promotori finanziari?

Martano. Sottolineo che è una norma di processo. Aiuta a far chiarezza. Il neo promotore finanziario è sicuramente agevolato nel ricevere tutti i passaggi della sua attività. Non va intesa unicamente come un controllo, ma anche come una sorta di vademecum.

Del Vecchio. Valutiamo positivamente la norma, la nostra categoria ha bisogno di alzare il livello professionale in generale. Gli obblighi e i doveri nei confronti del consumatore saranno raggiunti. Mi preoccupa la fase due della norma dove si dice che il consumatore deve informare il professionista sulla sua vita per la pianificazione dell'attività.

Martano. Io lo porrei anche come uno stimolo. Il consumatore deve fornire una serie di dati anche con la Mifid. Parlando con gli associati sappiamo, tuttavia, che il consumatore è disponibile.

D. In base a quali parametri si valuterà il consulente?

Megale. In realtà è l'incontro di due persone,

l'operatore e il consumatore o risparmiatore, che produce un servizio. Ciò vuol dire che il consumatore diventa parte attiva della produzione del servizio. Nella prima fase, dopo che il rapporto è stato chiarito, bisogna mettere per iscritto: qual è l'obiettivo da raggiungere, quale servizio si propone, la tipologia di servizio, la qualifica e l'esperienza professionale e la descrizione dettagliata di conformità alla Iso 22222. In sintesi possiamo dire che tutto il piano finanziario deve essere messo per iscritto così da verificarne anche la sua qualità. Nel momento in cui l'operatore sviluppa un piano deve anche comunicare il perché della scelta, deve specificare qual è la teoria di riferimento, il metodo utilizzato.

Del Vecchio. Alcuni mediatori già applicano queste fasi, specie quelli che lavorano nel settore corporate. La stragrande maggioranza di coloro che operano nel mercato retail non ha oggi, sicuramente, le capacità per affrontarle tutte. Quindi bisognerà fare molta formazione. (riproduzione riservata)

Jole Saggese