

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Il valore in più della consulenza finanziaria

Quanto può valere la consulenza finanziaria? A misurarne i vantaggi ha provato uno studio condotto sul mercato anglosassone dalla Resolution Foundation e presentato da Jackie Wells, consulente indipendente, in occasione del Forum internazionale che si è tenuto poche settimane fa all'Università Cattolica di Milano sul tema del personal financial planning come strumento di welfare. La risposta è che mediamente un giovane che si affida a un consulente finanziario per pianificare i suoi investimenti durante la vita lavorativa avrà accumulato, al momento della pensione, una ricchezza del 60% superiore a quella che avrebbe avuto facendo da solo. Ne esce rafforzata l'importanza di una diffusione della consulenza finanziaria di qualità come strumento chiave del welfare, dopo la crisi internazionale che ha fatto precipitare borse e rendimenti dei portafogli nel 2008. Se il benessere economico dei lavoratori dipende non solo dalla loro busta paga ma anche dalle loro scelte su quanto accantonare per il futuro e su come investirlo, la consulenza di operatori professionali qualificati è una chiave di volta per impostare gli anni del pensionamento. Soprattutto oggi, anni che minacciano di essere cupi per milioni di imprevidenti. Organizzare le risorse in funzione degli obiettivi individuali significa dunque garantire la sostenibilità familiare. In questo senso, anche il promotore finanziario esercita con il suo lavoro un'opera sociale preziosa.

Un altro tema affrontato, che riguarda da vicino la categoria dei promotori finanziari, è poi quello dell'educazione finanziaria. Lauren Willis, professoressa della Loyola Law School di Los Angeles, ha sostenuto che il mito dell'investitore educato alla materia finanziaria debba essere sfatato in quanto l'evidenza empirica ha dimostrato come in realtà ci siano più vittime

di frodi finanziarie tra chi ha ricevuto un'educazione finanziaria rispetto a chi non ha alcun tipo di preparazione. Questo si deve al fatto che un eccesso di sicurezza induce a fare passi falsi più numerosi e più gravi di chi invece tiene le distanze da investimenti rischiosi proprio grazie alla propria incompetenza. Secondo Willis, energie e risorse andrebbero spese invece per regolare il servizio di advisory, incentivando i consiglieri a essere lineari con i bisogni del cliente. La cui vera educazione, insomma, non sarebbe diretta alla pianificazione finanziaria, quanto alla sua autodifesa, in modo che sappia ben selezionare il consulente e vigilare su di lui una volta scelto. Da qui è nata anche l'idea di una advisory doc, che ha portato all'introduzione di una certificazione (Uni Iso 22222) che identifica l'insieme strutturato di conoscenze, capacità e atteggiamenti necessari per l'efficace pianificazione. Che consiste nel dare supporto ai risparmiatori nel realizzare gli obiettivi di vita propri e della propria famiglia sull'intero ciclo di vita. Negli Stati Uniti, dove pure la consulenza finanziaria ha 40 anni di storia, si è iniziato a valutare l'importanza di standard di qualità e regole condivise. Mentre in Gran Bretagna lo stesso governo inglese sta finanziando i programmi di certificazione dei consulenti. Il personal financial planning made in Italy coinvolge ovviamente l'Anasf, tra i partecipanti al tavolo di lavoro Gl 14 aperto all'interno di Uni per discutere le problematiche di adozione in Italia della norma Uni Iso 22222. Quanto alla qualità dei servizi finanziari, un sondaggio Gfk-Eurisko finance in tema di soddisfazione del cliente ha rilevato la forte ripresa di fiducia verso il promotore finanziario. Il dato dipende anche dal cattivo andamento dei mercati finanziari, che così diventa l'occasione per una crescita del pf come interlocutore serio e affidabile.