

20 ottobre 2003 0:00

Promozione finanziaria e consulenza indipendente: un forum per discuterne pacatamente

Ad aprile abbiamo aperto un forum dal titolo "Discutiamo di Promotori Finanziari" (clicca qui (http://dilatua.aduc.it/forum/regio+decreto+numero+1265+34+testo+unico+leggi_78.php)). Il forum ha visto oltre 100 interventi e l'argomento si e' presto spostato verso il confronto fra la consulenza finanziaria indipendente e la promozione finanziaria. Un recente articolo apparso su Plus (il settimanale de "Il sole 24 ore") ha riaccessato l'interesse verso questa professione emergente.

Noi riteniamo che l'emergere di una categoria professionale che fornisca consigli indipendenti in tema di investimenti personali sia una componente importante per evitare lo sperpero di risparmio che caratterizza il sistema finanziario Italiano.

Crediamo, quindi, che sia il caso di aprire uno specifico forum sui pro ed i contro delle due attivita'. Ci sembra giusto ricordare (come si puo' leggere al termine della prima pagina di Aduc - Investire Informati) che chi scrive, e gestisce questo sito, svolge la professione di pianificatore finanziario indipendente e quindi, su questo specifico argomento, non puo' essere considerato una voce indipendente. Anche per questo e' giusto che si apra un forum che permetta a chiunque di dire la sua su questo tema.

Perche' la promozione finanziaria non puo' funzionare

Il problema del promotore finanziario e' il fatto che la sua retribuzione deriva dall'industria del risparmio gestito. Non e' un problema di mono o pluri-mandato, ne' tantomeno un problema di correttezza di una categoria in quanto tale. In tutte le categorie esistono persone corrette e persone meno corrette. Questo vale per i promotori finanziari, quanto per i consulenti indipendenti (cosi' come per gli avvocati, i commercialisti, i medici, gli architetti, ecc.).

I promotori finanziari, pero', hanno un problema in piu'. Il prodotto che vendono si basa su una favola, quella del valore aggiunto derivante dalle capacita' dei gestori.

Tutti i prodotti di gestione del risparmio che richiedono il pagamento di una fee (che in piccola parte va a finire nelle tasche dei promotori finanziari) **a fronte di un presunto valore aggiunto derivante dalla capacita' di gestione sono prodotti mediamente sconvenienti per i clienti.** Questo e' un dato oggettivo. Cio' non significa che non esistono, ovviamente, prodotti che fanno meglio della media del mercato. Significa solo che, mediamente, il costo della gestione non ripaga in termini di rendimento e poiche' e' impossibile determinare il prodotto che fara' meglio della media del mercato, mediamente conviene non utilizzare questi prodotti.

Abbiamo piu' volte approfondito questo concetto e chi vuole maggiori informazioni puo' leggerle a questo indirizzo: clicca qui

(http://investire.aduc.it/documento/domande+frequenti+faq+sugli+investimenti+finanziari_6068.php/#d10).

Naturalmente chi ha un interesse diretto in questa industria contesterà in tutti i modi possibili questa verita', ma chiunque ha una posizione oggettiva e disinteressata non potrà che convenirne.

Non e' un problema di mono mandato. (Per chi non lo sapesse, diciamo per inciso che per legge il promotore finanziario puo' lavorare solo per un solo intermediario, il quale e' responsabile in solido delle attivita' svolte dal promotore nell'esercizio della sua attivita'). Molte reti, oggi, possono distribuire prodotti di tante societa' di gestione, ma questo non risolve il problema principale: se vuole guadagnare, il promotore finanziario deve consigliare solo prodotti di risparmio gestito (di qualunque societa' essi siano) e questi strumenti, mediamente, sono meno efficienti.

Il problema dei promotori finanziari, e' tutto qui. Prendiamo un promotore onesto, magari molto preparato (non certo grazie al supporto della sua rete, ma grazie all'aggiornamento professionale fatto in proprio). Ipotizziamo pure che questo promotore abbia conquistato la fiducia piena di un cliente il quale gli prospetta tutta la sua situazione. Si tratterebbe, quindi, di una situazione ideale.

Bene. Questo cliente ha un patrimonio finanziario, diciamo, di 300.000€. Ipotizziamo anche che il promotore abbia le capacita' per fare uno studio della sua situazione e che quindi dedichi circa due o tre giorni di lavoro all'analisi del cliente ed alla produzione di una relazione ben documentata che proponga ed illustri compiutamente una giusta sistemazione dei suoi risparmi nei vari mercati finanziari.

Che tipo di strumenti proporra' questo promotore? Potrebbe proporre strumenti finanziari efficienti quotati sui mercati ed acquistabili presso qualunque banca, facendo quindi risparmiare circa il 2/3% all'anno (6.000/9.000 euro) che andrebbero all'industria del risparmio gestito. In linea teoria sarebbe anche possibile, ma cosi' facendo il promotore avrebbe lavorato (e dovrebbe continuare a lavorare) in maniera completamente gratuita.

Se il promotore gli consiglia i prodotti di risparmio gestito, lui prendera' ogni anno una cifra oscillante fra il 0,3

e l'1%, (900/3000 euro) e questo gli permettera' di remunerare la sua attivita'.

E' giustissimo che il promotore guadagni per la sua attivita', ma non e' affatto giusto che per realizzare il suo guadagno si debba imporre ai clienti strumenti non efficienti che pagano la struttura piramidale della rete commerciale e gli stipendi faraonici degli intermediari finanziari.

Questo e' quello che succede quando ci troviamo nella situazione ideale. La storia di tutti i giorni, pero', e' completamente diversa. Il promotore finanziario, per vendere i propri prodotti, deve sollecitare piu' e piu' volte il cliente. Deve conquistarlo piano piano. Deve dirgli che lui puo' offrirgli cose che altri non possono offrirgli. Deve in qualche modo illuderlo.

Il cliente, da parte sua, soggetto a pressioni, tende a non fidarsi. Non mette quasi mai il promotore finanziario nelle condizioni di fare una vera pianificazione finanziaria perche' il promotore conosce solo le briciole delle informazioni che sarebbero necessarie.

In questa situazione si finisce per vendere i prodotti che rispondono a quelle che il cliente ritiene essere i suoi obiettivi (non rischiare niente e guadagnare il piu' possibile).

In questa situazione reale, l'industria del risparmio gestito sforna prodotti che fanno leva sull'ignoranza dei clienti. I clienti credono che gli esperti di finanza siano in grado di far guadagnare di piu'? Bene, gli si racconta questa favola e si fanno gestioni patrimoniali in quote di fondi, fondi di fondi o qualsiasi altra diavoleria finanziaria basata su tale presupposto. Il cliente ci crede e paga.

I clienti hanno paura di investire altri soldi perche' temono ulteriori perdite? Si inventano prodotti a capitale garantito, e cosi' via.

Nella vita reale, il promotore finanziario, specialmente quello che non ha ancora un portafoglio che gli permette di vivere grazie al *management fee*, deve fare di tutto per acquisire il cliente e vendergli qualcosa, altrimenti non porta a casa uno stipendio decente. Questa e' la realta'.

La consulenza finanziaria indipendente

Il pianificatore finanziario indipendente non ha tutti questi problemi. Certamente e' molto piu' difficile, per lui, acquisire clienti, questo e' ovvio, ma una volta che il cliente ha deciso di rivolgersi ad un professionista gli fornisce tutte le informazioni necessarie (sarebbe sciocco pagare un professionista e non metterlo nelle condizioni di lavorare). Il professionista dedichera' il tempo necessario allo studio della situazione del cliente e poi gli illustrera' la proposta di ripartizione dei suoi risparmi. Naturalmente gli consiglierà gli strumenti efficienti quotati sul mercato e reperibili presso qualunque banca facendogli risparmiare molti soldi (nell'esempio del paragrafo precedente, risparmierebbe circa 5.000/8.000 euro all'anno). Ovviamente gli chiederà una parcella per il tempo impiegato.

La cosa piu' importante, pero', e' che in questo tipo di rapporto non ci sono i presupposti per rifilare ai clienti fregature. In primo luogo un pianificatore finanziario indipendente non acquisisce mai le disponibilita' dei clienti sotto nessuna forma. L'investitore non sposta mai i soldi dalla propria banca e l'unico assegno che stacca al professionista e' quello della sua parcella. Cio' che piu' conta, pero', e' che il professionista non deve vendere al cliente alcunché. Consigliare uno strumento o un altro e' del tutto indifferente per il professionista.

A giudizio di chi scrive, il modello della consulenza indipendente e' strutturalmente piu' efficiente rispetto a quello della promozione finanziaria. Nessun modello, pero', e' esente da difetti.

In Italia, specialmente, questo modello e' solo agli inizi. Il problema principale e' quello di trovare professionisti di qualita'. Ad oggi, un investitore che voglia rivolgersi ad un professionista non ha nessuno riferimento per giudicarne le qualita' professionali. Questo e' un problema serio (che e' stato giustamente sollevato nel forum "Discutiamo di promotori finanziari" clicca qui

http://dilatua.aduc.it/forum/regio+decreto+numero+1265+34+testo+unico+leggi_78.php).

In molti Paesi del mondo (Usa, Gran Bretagna, Australia, principalmente ma anche in molti altri Paesi) esiste una certificazione chiamata CFP (Certified Financial Planner, maggiori informazioni su: clicca qui <http://www.cfp.net>) che prevede tre anni di studio intenso ed un aggiornamento professionale continuo oltre che un codice etico molto stringente.

E' auspicabile che anche in Italia si arrivi ad una certificazione di questo tipo. La nuova direttiva europea sul sistema finanziario che dovrebbe essere licenziata fra pochi mesi (e che poi dovra' essere recepita nella legislazione italiana) si occupera' molto probabilmente anche di consulenza finanziaria indipendente. Vedremo se e come verra' regolamentato l'accesso a questa professione emergente.

Quello che puo' fare un cliente, ad oggi, e' cercare di indagare il piu' possibile sulle qualita' morali e professionali della persona a cui chiede consigli. Questo dovrebbe valere per tutti i professionisti ma vale ancora di piu' per una categoria professionale emergente che non ha ancora nessun tipo di struttura di controllo.

In questo specifico sito abbiamo gia' parlato di consulenza finanziaria indipendente e per chi vuole approfondire rimando a questo articolo: [clicca qui](#)

(http://investire.aduc.it/articolo/consulenza+finanziaria+indipendente_5447.php).

Sarebbe auspicabile aprire un confronto, pacato ed il piu' possibile oggettivo, con i promotori finanziari e con i loro clienti, sui pregi ed i difetti dei due modelli.

Pregi e difetti dei due modelli

Ad avviso di chi scrive, il principale pregio del modello del promotore finanziario e' il fatto che e' accessibile anche con modesti capitali. Un altro vantaggio del promotore finanziario e' quello di essere inquadrato giuridicamente dal testo unico della finanza.

Il difetto principale del modello di promozione finanziaria, lo abbiamo gia' detto, e' quello di avere un ineliminabile conflitto di interessi con il cliente. Questo rende impossibile svolgere un vero lavoro di consulenza oggettiva.

Sul lato della consulenza indipendente, il principale pregio e' certamente quello di non avere il conflitto di interessi.

Un altro vantaggio non indifferente e' quello di poter lavorare con un pianificatore finanziario indipendente mantenendo i rapporti con gli intermediari che si preferiscono. Infine, il pianificatore finanziario indipendente non acquisisce mai, ne' direttamente ne' indirettamente, le disponibilita' finanziarie dei clienti e questo e' sicuramente un vantaggio in termini di sicurezza. I principali svantaggi, ripetiamolo, derivano dal fatto che questa professione, in Italia, e' solo agli inizi. Non c'e' praticamente nessuna organizzazione pubblica o privata affidabile che regolamenti o auto-regolamenti la professione. Un cliente, mediamente, non ha gli strumenti per rendersi conto se la persona alla quale si affida e' realmente competente.

E' necessario, ovviamente, ricordare che le singole persone fanno sempre la differenza. Un bravo promotore finanziario e' certamente meglio di un cattivo pianificatore finanziario indipendente. Ad oggi, comunque, pur nei limiti di questa nuova professione emergente, un pianificatore finanziario offre maggiori possibilita' di avere consigli indipendenti e tecnicamente validi sulla gestione dei propri risparmi rispetto ad un promotore finanziario, naturalmente e' indispensabile avere un patrimonio finanziario che giustifichi l'impiego di un professionista (almeno intorno ai 150 mila euro). Per tutti gli altri il consiglio e' quello di ingegnarsi autonomamente anche con l'aiuto di informazioni indipendenti come quelle che si trovano su questo sito.

Link al forum: [clicca qui \(http://dilatua.aduc.it/forum/deficit+della+rai_341.php\)](http://dilatua.aduc.it/forum/deficit+della+rai_341.php)