

## Il privilegio oggettivo

Sebbene siano ormai diversi gli anni che professiamo la nostra indipendenza dal sistema e nonostante si parli e si scriva da molto tempo sulla consulenza indipendente, ai più non è ancora del tutto evidente quali siano le differenze ed i vantaggi oggettivi che un risparmiatore, grande o piccolo che sia e nel momento in cui è chiamato a dover far delle scelte di investimento, può ottenere da chi eroga un'attività di consulenza indipendente.

Archeide SCF è innanzitutto una Società di Consulenza Finanziaria regolarmente iscritta all'Albo Unico tenuto dall'OCF (<http://www.organismocf.it>).

Cominciamo a capire un po' più approfonditamente in cosa si possono evidenziare questi privilegi oggettivi partendo da un'analisi essenziale. Non sappiamo darvi un dato preciso in quanto non ci sono rilevazioni puntuali ma sicuramente la stragrande maggioranza (>95%) di chi investe denaro, ha come interlocutore una banca o una rete di vendita. Basta solamente leggere che i primi 5 brand in Italia raccolgono oltre l'80% di tutte le masse.

L'organizzazione e il funzionamento di queste società è abbastanza semplice ed intuitiva. Sono, come tante altre, società per azioni e pertanto devono generare utili nel tempo. Sono anche contemporaneamente produttori e venditori di strumenti e servizi finanziari. I loro prodotti vengono commercializzati sia dalla propria rete di vendita e sia in molti altri casi, da partner terzi i quali, tramite accordi di distribuzione, guadagnano sulle retrocessioni delle commissioni pagate dai sottoscrittori.

Non crediamo sia difficile comprendere, anche per i meno avvezzi, che questa situazione genera un grandissimo conflitto di interesse in quanto le logiche, le esigenze, la redditività e la convenienza a proporre questo o quel servizio, siano rivolte a rendere massimi i risultati per la società, per i loro manager e per la loro rete di vendita. L'interesse del cliente è poi di fatto una grande questione di marketing.

Una simile situazione, giudicata ad un certo punto nociva per la salute, è stata radicalmente estirpata molti anni fa in un altro settore, altrettanto importante come questo. Stiamo riferendoci a quello della salute pubblica. In sostanza si è proceduto a regolamentare in maniera molto chiara il conflitto di interessi che gravava sulla cura della salute delle persone, separando le case farmaceutiche dal sistema distributivo del farmaco e dal sistema prescrittivo del farmaco.

Purtroppo nel settore del risparmio tutto questo ancora non accade. L'impostazione attuale di questo mercato, provando a descriverla con un esempio costruito con i ruoli e le figure che troviamo nel mondo sanitario, è la seguente: la casa farmaceutica produce il farmaco (la SGR ossia Società di Gestione del Risparmio), la farmacia lo distribuisce (Banca) e la stessa paga il medico (rete di vendita -gli ex promotori) tramite incentivi mirati a vendere il farmaco che la fa guadagnare di più.

Sappiamo tutti che il medico è per legge, un professionista indipendente, che deve salvaguardare la salute dei suoi pazienti, adottando tutti quei comportamenti che massimizzano le possibilità di guarigione del malato. Così per nostra curiosità e per spirito di approfondimento, leggiamo nel testo che indica i doveri generali del medico, un capitolo intitolato **INDIPENDENZA E DIGNITÀ DELLA PROFESSIONE**, nel quale, al punto 4, si riportano testuali parole - Libertà e indipendenza della professione - L'esercizio della medicina è

fondato sulla libertà e sull'indipendenza professionale, che costituiscono irrinunciabile diritto del medico nel rispetto dei diritti dell'individuo-.

Non dovrebbe esser anche la regola alla quale si dovrebbero attenere tutti i soggetti che propongono prodotti e servizi al risparmiatore?

Sarebbe bello leggere un giorno- L'esercizio della consulenza in strumenti finanziari è fondato sulla libertà e sull'indipendenza professionale, che costituiscono irrinunciabile diritto del Consulente nel rispetto dei diritti del risparmiatore-.

Per ora (e per fortuna) questo principio è adottato esclusivamente da SCF e CA a favore di tutti i loro clienti.

Ricordiamoci infine una piccola particolarità che ci offrirà in seguito, uno spunto per fare alcune considerazioni. Da diversi anni sono stati introdotti i cosiddetti farmaci generici che replicano esattamente i principi attivi di altri farmaci molto più costosi, che di fatto non sono più efficaci perché hanno un prezzo maggiore, ma non fanno altro che remunerare maggiormente la farmacia e il suo produttore.

Tornando quindi al nostro mondo, il cliente di un professionista indipendente, sia questo agganciato ad una SCF o a un consulente autonomo (l'importante che sia oggi regolarmente iscritto all'Albo Unico tenuto presso l'OCF, altrimenti si tratta di abusivismo), può fruire di un'impostazione esattamente pari a quella che trova il paziente nel mondo sanitario.

SCF e CA sono soggetti che operano, per disposizione normativa, in assenza di qualsiasi conflitto d'interesse. Non possono ricevere alcuna forma d'incentivazione da nessuno e in nessuna forma, nemmeno se questa dovesse configurarsi come "non monetaria".

Qualcuno sostiene che questa impostazione, da poco riconosciuta ed istituzionalizzata, è un atto di civiltà perché attribuisce al risparmio quell'attenzione che purtroppo, per interessi economici, continua ad essere trascurata.

Mai stati così pienamente d'accordo con tale affermazione, ma andiamo avanti.

- Abbiamo detto che il cliente di un indipendente è oggi pertanto da considerarsi alla stregua di un paziente della sanità. E' anche un soggetto che però, oltre ad avere dei privilegi oggettivi, ha degli obblighi (moralistici si intende), in quanto deve avere la capacità di comunicare al proprio interlocutore tutte quelle informazioni che diventano importanti e strategiche per poi ottenere delle indicazioni corrette e adeguate alle proprie esigenze e per gli sviluppi futuri dei suoi progetti di vita.

- Il cliente di un indipendente compra sistematicamente l'anzidetto "farmaco generico", ossia uno strumento finanziario che gli ritorna efficienza a costi minimi. Queste non sono buone intenzioni perché è la legge stessa che obbliga le SCF e CA ad adoperarsi con rigore e di essere sempre in grado di dimostrare che quanto suggeriscono ai loro clienti è frutto di processi che adottino tutti gli accorgimenti tecnici possibili tra cui aver valutato un ampio numero di strumenti al fine di garantire al cliente la soluzione più efficiente alle sue necessità.

Scusate se è poco, ma questo approccio sradica violentemente l'impostazione classica di un sistema basato sulla vendita di prodotti e dei relativi conseguenti costi di gestione.

- Il cliente di un indipendente non si trova mai all'interno di quelle classifiche (pubblicate recentemente da Consob ed Esma) nelle quali si legge che il cliente italiano paga le commissioni più alte in tutta Europa.

- Il cliente di un indipendente ha la possibilità di ottenere una visione completa della propria esposizione nei mercati in quanto, non dovendo spostare denaro dai suoi intermediari, deve solamente fornire il dettaglio delle varie posizioni di investimento. Egli avrà pertanto la possibilità di avere una regia e soprattutto una valutazione complessiva dei rischi che gravano sul suo patrimonio complessivo. Ne scaturisce anche l'osservazione che il cliente azzera il rischio (se tale lo volesse considerare) di affidare a questo o quel soggetto parte o tutto del suo patrimonio in quanto non vi è alcuna necessità di spostare flussi o masse.

- Il cliente di un indipendente non è incentivato/costretto a comprare prodotti in qualsiasi situazione di mercato. Può permettersi a volte anche “il lusso” di aspettare tempi e modi più opportuni senza che ci siano pressioni commerciali che vengono magicamente tramutate in motivazioni tattiche o strategiche su rendimenti, mercati ecc.

- Il cliente di un indipendente paga una parcella. Significa avere un costo chiaro, trasparente, frontale, concordato tra le parti. La parcella è sempre di gran lunga inferiore rispetto ai prelievi praticati dalla banca, assicurazione o SIM che sia le quali prelevano direttamente a monte, dal conto del risparmiatore, a fronte degli investimenti effettuati. Spesso il risparmiatore non è a conoscenza dell'ammontare effettivamente prelevato dai suoi investimenti e non sa di quali tipologie di costi aggiuntivi è soggetto. Oggi però, avrà l'opportunità di conoscere esattamente quanto la sua banca e/o il suo promotore gli costa perché tutti gli intermediari hanno l'obbligo già dall'inizio del 2019, di comunicare tutti i costi che hanno applicato al cliente, in misura percentuale ed in valore assoluto. E' un diritto del risparmiatore chiedere questo resoconto nel caso non lo avesse ancora ricevuto.

Un ultima questione non meno importante e sempre da tenere in considerazione per aver ben chiaro il ruolo di chi è indipendente. Come per il medico è impossibile prevedere l'inizio di un epidemia, anche per SCF e CA ma diciamo pure per tutti i soggetti che lavorano in questo ambiente, i trend futuri, gli accadimenti socio politici, gli shock di mercato e tutto ciò che possiamo racchiudere nella parola FUTURO, non sono esclusive del mestiere ma rimangono la parte debole ed imprevedibile di questo complesso meccanismo.

Sapendo quindi che esiste comunque un elemento (imprevedibilità) che può danneggiarci a prescindere da chi ben la racconta, è necessario rendersi conto, quanto prima, che tutti gli altri elementi che interagiscono sull'esito degli investimenti, sono invece controllabili e misurabili e pertanto è saggio e prudente renderli quanto prima efficienti ed efficaci.