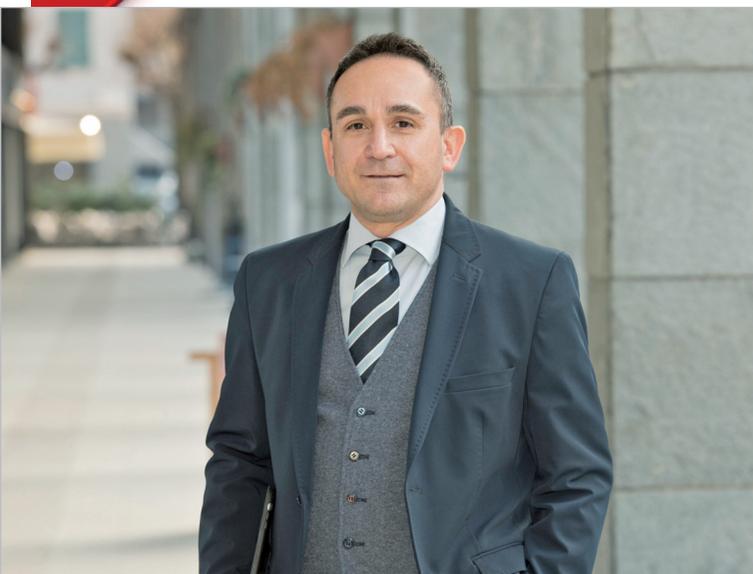


MAGGIORI TUTELE PER DIFENDERE L'INVESTITORE



Il braidese Sergio Contegiacomo: «Il consulente finanziario ora deve fare un salto... quantico»



► **CHI È IN BREVE**
SERGIO CONTEGIACOMO
financial advisor "Allianz Bank"

«Ho scelto la professione di consulente finanziario nel 1991, avevo 23 anni. Sono un "financial advisor" "Allianz Bank", ma anche qualcosa in più. Il mio valore aggiunto? Interessarmi e occuparmi delle persone e delle famiglie oltre che dei loro patrimoni. Ai miei clienti, oltre alla classica gestione dei risparmi, posso offrire: educazione finanziaria, consulenza finanziaria, previdenziale e pianificazione successoria. Il mio motto è: "È il dettaglio che fa la differenza ed è la differenza che fa la differenza"».

Riprende in questo 2018 l'appuntamento di "IDEA" con l'informazione finanziaria. A curarla è Sergio Contegiacomo (consulente finanziario iscritto all'Albo con delibera Consob n. 7415 del 28.9.1993).

Con lui, con periodicità mensile, ci occuperemo di problemi specifici, sentendo e raccogliendo anche le considerazioni di coloro che credono nella sua professionalità volta a costruire serenità, anche in tempi di grande cambiamento come gli attuali.

Nel corso del primo incontro affrontiamo il tema, rivolto a bancari, consulenti e risparmiatori, della nuova era della "Mifid 2".

Si tratta di una novità non da poco che il "Financial Times" ha defini-

to «la più grande riforma nel settore degli ultimi dieci anni».

Innanzitutto, signor Contegiacomo, spieghiamo ai lettori di "IDEA" che cosa rappresenta questa sigla.

«Occorre precisare che "Mifid 2" rappresenta la normativa europea che disciplina i servizi di investimento e fa riferimento al decreto legge numero 129 del 2017, con il quale l'Italia ha recepito la direttiva 2014/65/Ue. "Mifid 2", acronimo di "Markets in financial instruments directive", in realtà giunge in Italia a seguito della crisi di alcune banche, generando, solo per quanto riguarda l'Italia, il coinvolgimento di oltre mezzo milione di risparmiatori per perdite superiori ai 50 miliardi di euro. Tale normativa è entrata in vigore il 3 gennaio 2018 sulle ceneri della "Mifid 1", in vigore dal 2007, il cui pilastro era il cosiddetto "questionario" relativo alla profilatura del cliente».

Chiarisca meglio, per favore.

«Si tratta di un insieme di domande che gli intermediari (banche e consulenti) erano obbligati a porre all'investitore, in merito alle sue conoscenze e competenze di natura patrimoniale/reddituale. Lo scopo del questionario, declinato sotto forma di intervista, era "prendere le misure", profilare il cliente, secondo i parametri appena indicati, così da proporgli strumenti finanziari adeguati rispetto al suo

profilo, alla sua "taglia" insomma. Tuttavia l'importanza del questionario è stata in numerosi casi sottovalutata sia dall'intermediario che dal cliente, riservandogli un ruolo di natura squisitamente burocratico».

Con quali conseguenze?

«Non sono mancati casi anche gravi di "forzatura" e di manipolazione del questionario da parte degli addetti ai lavori (consulenti e dipendenti bancari), con lo scopo di rifilare al cliente costosi e inefficienti prodotti della casa. Nel mondo dei prodotti finanziari, e tale aspetto non va sotto, il risparmiatore spesso non è in grado di comprendere le soluzioni che gli vengono proposte e "Mifid 1" non ha evitato che gli intermediari ne approfittassero dando luogo a numerosi casi di vere e proprie truffe ai danni degli investitori. Il personale bancario, sottoposto a "pressioni commerciali" dai propri vertici, è stato spesso spinto verso la collocazione massiccia di prodotti della casa, anche a persone per le quali essi erano inadeguati. La semplice dichiarazione dell'esistenza di un conflitto d'interesse, controfirmata quasi sempre in modo inconsapevole dall'investitore, infine, non poteva certo essere sufficiente, palesandone la sostanziale inefficacia per la tutela del risparmiatore».

Però dal 3 gennaio si è dato inizio a una nuova era...



«Sì. Con “Mifid 2” si è cambiato registro, ma, soprattutto, la normativa europea, recepita a livello nazionale, ha evidenziato come il principale e primario obiettivo sia una migliore tutela degli investitori attraverso una maggiore trasparenza nel rapporto tra gli investitori stessi e gli intermediari finanziari. Occorre altresì precisare che la normativa “Mifid 2” da sola non è sufficiente. È indispensabile affinare una maggiore cultura finanziaria. In sostanza, il consulente deve fare un salto... quantico, occuparsi di famiglie e di persone oltre che di patrimoni, trasformandosi da consulente finanziario a consulente patrimoniale. Sono convinto che coloro i quali svolgeranno con “amore” la propria professione, offrendo un reale valore aggiunto, anticipando le richieste dei clienti, agendo con lungimiranza mossi da un forte senso di responsabilità, conquisteranno quote di mercato. Il cliente, però, dal canto suo, dovrà aprirsi di più con il proprio consulente di fiducia fornendo informazioni aggiornate e veritiere di natura reddituale e patrimoniale, al fine di favorire la valutazione dell’adeguatezza del portafoglio complessivo della ricchezza e degli strumenti finanziari proposti. Quando si va da un medico specialista in fondo non è forse vero che ci si “mette a nudo”, si portano tutti gli esami fatti e ci si spoglia per farsi visitare? Non è forse vero che sarebbe sempre consigliabile comunicare allo specialista di turno quali eventuali farmaci si stiano già assumendo? In

Sergio Contegiacomo (foto a sinistra) sa ascoltare, capire e condividere con i propri clienti, nella massima riservatezza, storie, valori e obiettivi. Per maggiori informazioni: sergio.contegiacomo@allianzbankfa.it, oppure presso la sede in via Principi di Piemonte 41, a Bra; tel. 0172-44191 oppure 335-8336372

finanza la mano destra deve sempre sapere cosa fa la sinistra”.

È innegabile, però, che questa nuova direttiva imponga adeguamenti importanti...

«Assolutamente sì. In prima istanza esige una maggiore trasparenza sugli oneri complessivi che gravano sui clienti e poi raccomanda, a parità di qualità, di consigliare le soluzioni con costi più contenuti. Il vero valore aggiunto offerto dagli intermediari finanziari è fare la differenza per il cliente, consigliandolo a non inseguire un rendimento astratto, bensì sensibilizzando il risparmiatore ad accumulare un patrimonio per la quarta età, a proteggere il patrimonio dall’aggressione di terzi, a ottimizzare il carico fiscale su patrimonio e reddito, a fare una strategia per il futuro trasferimento della ricchezza, ma soprattutto a individuare le soluzioni più idonee a consentire alla famiglia il raggiungimento degli obiettivi lungo il ciclo di vita, come per esempio sostenere il futuro dei figli, anche in caso di imprevisti come la prematura scomparsa di un genitore. Formalmente, a dire il vero, il “coming out” del bancario

o del consulente finanziario non finisce qui, in quanto, sempre da inizio gennaio, il regolamento Ue 1286/2014 (un provvedimento diverso rispetto a “Mifid 2”), ha reso obbligatoria, prima di effettuare un investimento, la consegna all’investitore del cosiddetto “Kid” (“Key information document”).

È una sorta di “bugiardino” contenente costi, rischi e potenziali rendimenti?

«Proprio così. Più nello specifico si tratta di un documento sintetico e di natura precontrattuale, pensato per consentire all’investitore al dettaglio di assumere decisioni di investimento consapevoli e informate. Dev’essere redatto evitando la terminologia troppo tecnica, con una comunicazione chiara e facilmente comprensibile. Inoltre il “Kid” conterrà un indicatore sintetico di rischio su una scala numerica che va da 1 (rischio più basso) a 7 (rischio più alto). Il rendimento potenziale sarà rappresentato da una tabella con quattro scenari, calcolati sia in termini percentuali che monetari, come rendimento medio annuo: favorevole, moderato, sfavorevole e di stress. È importante precisare che tali scenari non rappresentano una previsione, bensì un’indicazione orientativa basata sugli andamenti storici».

Alla luce di queste spiegazioni appare acclarato che l’applicazione della “Mifid 2” da sola non basti...

«La mia esperienza in merito mi induce a pensare che risulterà vincente chi, operando in autonomia di giudizio, metterà al centro il

cliente; chi riuscirà a comprendere gli aspetti psicologici più profondi; chi riuscirà a gestirne le emozioni; chi aiuterà il cliente a crescere dal punto di vista della cultura finanziaria, condividendo il proprio sapere. Insomma sarà vincente il consulente più attrezzato e più solido che potrà permettersi di lavorare serenamente senza dover affannosamente pensare alla “sopravvivenza giornaliera”. Penso al professionista che, accettando una diminuzione dei propri guadagni, almeno nel breve termine, supererà le logiche del prodotto della casa per abbracciare “un’architettura aperta” a colui, insomma, che doterà il proprio cliente di un “set” delle migliori “scarpe” in circolazione, suggerendogli di cambiarle di volta in volta per affrontare qualsiasi tipo di stagione e di terreno ma, soprattutto, che “prenderà bene le misure” del cliente costruendo “abiti su misura” per tutto il nucleo familiare con le migliori stoffe esistenti sul mercato mondiale».

Ma chi di noi signor Contegiacomo, conosce la qualità delle... stoffe con cui sono fatti i nostri “abiti finanziari”?

«Domandarselo e farsi consigliare è lecito. Così come ritengo rappresenti un consiglio intelligente che può “salvare la vita” e il “patrimonio di un cliente”, e dunque valere molto di più delle commissioni pagate in un anno e di un aleatorio rendimento finanziario, sottoscrivere adeguate coperture assicurative per preservare nel tempo il patrimonio e il tenore di vita del cliente stesso e della sua famiglia. Il consulente “Mifid 2” dovrà, dunque, lavorare in “team”, mettendo a fattor comune e a disposizione dei clienti le conoscenze e le professionalità dei migliori avvocati, commercialisti, notai ed esperti di diritto tributario».

Che aggiungere... Forse nulla, se non sottolineare come, ribadisce Sergio Contegiacomo, che “Fare la differenza è... la vera differenza”.