

Il cliente torna «al centro»

Ernst & Young spiega il concetto di «Suitability»

Al centro dell'esposizione il concetto di «Suitability», applicato all'investimento – Gli strumenti finanziari raccomandati devono essere adeguati al cliente

■ In un momento delicato come quello attuale il concetto di «Suitability» nell'ambito dell'investimento è di estrema attualità. In effetti, lo scoppio della crisi finanziaria ha fortemente penalizzato gli investimenti dei risparmiatori. Oltre alla caduta delle borse, molti nuovi strumenti finanziari hanno perso valore, in alcuni casi si sono persino azzerati e in altri la loro vendita si è resa impossibile. Su queste basi, la pressione su chi consiglia i clienti su come investire i loro risparmi (quali strumenti scegliere) è diventata di particolare attualità.

Gli specialisti della Ernst & Young hanno «attaccato il problema» spiegando il concetto di «Investment Suitability». Sono quattro gli elementi al centro dell'interesse: il primo concerne il **campo di applicazione** che, in questo caso, sono i consigli d'investimento riguardo all'acquisto di strumenti finanziari. Il **Dovere**, è il secondo concetto: esso riguarda l'adeguatezza di un consiglio per un determinato tipo di cliente.

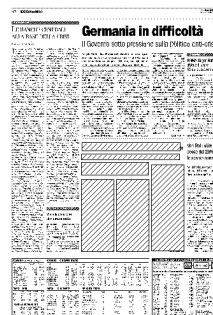
Terzo aspetto è l'**analisi dell'adeguatezza stessa**, vale a dire la conoscenza del cliente da parte del consulente. Lo stesso deve conoscere le esperienze passate del cliente, la sua situazione finanziaria e i suoi obiettivi d'investimento. Da ultimo vi è il concetto dell'**informazione** al cliente sulle caratteristiche degli strumenti sulla base delle sue conoscenze dell'investimento. Su tutti questi aspetti il regolatore sta diventando sempre più restrittivo.

Quali sono in Svizzera le regole in questo campo? Ebbene, nel nostro Paese, gli obblighi di coloro che prestano consigli finanziari sono già oggi quelli di informare il cliente sui rischi legati all'investimento. Vi è poi l'obbligo di informarsi sul grado di conoscenza dei temi finanziari e della propensione al rischio. Il terzo obbligo è quello di consigliare sulle doverose possibilità d'investimento e, da ultimo, l'obbligo di mettere in guardia il cliente su decisioni non ben ponderate.

A questo punto il concetto di ri-

schio diventa il centro del problema. Gli specialisti di Ernst & Young si sono dunque dilungati su questo tema particolarmente importante. Per facilitare il compito del consulente hanno costruito un modello basato su domande/risposte binarie in modo da giungere in modo «scientifico» sia a una formulazione dei rischi, sia a una valutazione degli stessi. Nella presentazione è stato sottolineato l'importante punto della formazione dei consulenti agli investimenti. La parola d'ordine in questo campo, consiste nell'attribuire le competenze giuste alle persone giuste. In altre parole chi è abilitato a consigliare i clienti deve avere una preparazione adeguata a seconda del grado di difficoltà dei prodotti consigliati. Da ultimo, gli specialisti della società finanziaria hanno rivisitato il vecchio tema della distribuzione dei rischi nell'ambito del portafoglio. Una concetto «antico» ma che rimane sempre d'attualità. La crisi attuale, hanno concluso gli specialisti di Ernst & Young, permette di fare il punto sulla situazione, di riflettere sugli errori fatti in modo da mettere in atto i provvedimenti per migliorare la situazione.

Mario Tettamanti



Argus Ref 34548859