

5 dicembre 2017 17:08

Profilo dell'investitore: da atto burocratico a cuore della consulenza finanziaria

di [Alessandro Pedone](#)



Abbiamo da poco pubblicato [un articolo sull'importanza del così detto "profilo MIFID"](#) con alcuni consigli di base su come compilarlo.

Dal punto di vista tecnico e giuridico, naturalmente, rimandiamo all'articolo di cui ci sentiamo di consigliare la lettura a tutti gli investitori. In questo articolo, invece, desideriamo ribadire alcuni concetti più legati ad aspetti politici, intendendo per "politica", ovviamente, politica dei consumatori.

Su questo tema aleggia una questione di fondo: la norma sancisce un principio importantissimo, vorremo dire "socrosanto", ma – nella sostanza – chiede "al lupo" di fare gli interessi della "pecora".

E' di tutta evidenza che la fase di definizione del profilo dell'investitore sia la pietra miliare di tutto il processo di consulenza finanziaria.

Solo partendo da una corretta definizione delle caratteristiche dell'investitore (la sua propensione, tolleranza e capacità di sopportare i rischi finanziari, nonché i suoi obiettivi finanziari) si riesce a progettare un portafoglio finanziario che venga mantenuto anche nei momenti difficili, che sicuramente ci saranno, e quindi si riuscirà poi a beneficiare anche dei momenti positivi.

Il problema di fondo è che l'interesse degli intermediari finanziari (banche, reti dei promotori finanziari ecc.) non coincide con l'interesse dei clienti. L'interesse delle banche è quello di piazzare determinati prodotti, se il profilo del cliente non consente di vendere ciò che la banca vuole piazzare... la soluzione è quella di cambiare il profilo del cliente. Questo è quello che accade molto frequentemente come attestato molti casi noti alla stampa (1).

Anche quando non si verificano questi casi di applicazione patologica della norma, l'applicazione "ordinaria" è comunque sostanzialmente meramente burocratica. Anche il dipendente bancario (o il promotore finanziario) corretto, compilano questo profilo all'apertura del rapporto cercando di assolvere a questa incombenza con il minor "fastidio" possibile.

La definizione del profilo dell'investitore, se fatta in modo corretto, è un processo che richiede tempo ed impegno sia da parte dell'investitore, sia da parte del professionista che fa l'analisi.

Usando il campo medico come metafora, si può paragonare la definizione del profilo dell'investitore alla fase nella quale il medico fa l'anamnesi per poi arrivare a tracciare una diagnosi.

Una corretta definizione del profilo dell'investitore non può esaurirsi nella compilazione di un questionario, spesso poco comprensibile per il cliente.

Definire il profilo di un investitore significa, in primo luogo, renderlo edotto di alcune nozioni fondamentali legate agli investimenti finanziari. Nell'attuale pratica burocratica, questo obbligo, viene assolto con la presunta consegna del "Documento sui rischi generali degli investimenti in strumenti finanziari", una versione on-line si può trovare sul sito della Consob (<http://www.consob.it/web/investor-education/rischi-dell-investimento#liquidita>). Per la nostra esperienza, nella quasi totalità dei casi, il cliente firma di aver ricevuto questo documento senza averlo mai visto e se mai dovesse averlo visto è praticamente impossibile leggerlo e comprenderlo perché scritto, di fatto, in burocratese. Eppure alcuni concetti contenuti in questo documento sarebbero fondamentali per poi compilare il così detto profilo di rischio.

Il cliente non può definire il proprio profilo di rischio se non comprende esattamente cosa s'intenda per rischio finanziario (quali tipi di rischio ci sono, cosa implicano), perché è così importante compilare il questionario, cosa implica avere un profilo di un certo tipo rispetto ad un altro, ecc.

In sostanza, la definizione del profilo di rischio implica necessariamente una fase di formazione. Senza aver espletato correttamente questa fase, ogni questionario MIFID rappresenta più una farsa che una cosa seria.

Il secondo aspetto fondamentale è che gli investitori non hanno mai UN SOLO profilo. La finanza comportamentale insegna che gli investitori hanno “conti mentali”, suddividono il loro patrimonio in più parti e sono disponibili a rischiare di più con alcune parti del patrimonio e meno (o affatto) per altre parti. Una corretta definizione del profilo dell'investitore non dovrebbe esaurirsi in dato unico valido per tutto il patrimonio, ma in una pluralità di risultati in base ai conti mentali (o diversi obiettivi) dell'investitore. Tutti i questionari MIFID oggi esistenti portano alla definizione di un UNICO profilo e questo implica, nella quasi totalità dei casi, una rappresentazione eccessivamente semplificata delle caratteristiche dell'investitore. Sicuramente è preferibile che vi sia un profilo fatto male piuttosto che nessun profilo, quindi è bene che gli investitori oggi compilino il questionario MIFID nel miglior dei modi possibili (e per questo torniamo a consigliare l'articolo che [abbiamo citato all'inizio](#)).

Con l'entrata in vigore della nuova direttiva comunitaria sui servizi d'investimento (così detta MIFID II), la consulenza finanziaria diventerà sempre di più centrale. Gli investitori verranno, finalmente, informati del fatto che stanno ricevendo una consulenza finanziaria e quando questa gli viene a costare. Questo dovrebbe, almeno nelle intenzioni del legislatore, innalzare il livello di consulenza che gli investitori ricevono.

Il primo campo nel quale questo servizio può (e dove) essere migliorato è proprio nella fase della definizione del profilo dell'investitore, sia all'inizio del rapporto, sia nell'aggiornamento che dovrebbe essere fatto con una certa frequenza.

Gli investitori dovrebbero, a loro volta, imparare a distinguere il professionista che hanno davanti anche proprio al tempo ed all'attenzione che dedicano alla definizione del loro profilo d'investitore.

(1) si veda, fra i tanti casi, questo articolo apparso recentemente sul “Il Sole 24 ore”

(<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2017-12-04/risparmio-tradito-profilo-103258.shtml?uuid=AEpcaTKD&fromSearch>)