

Il consulente ha a disposizione varie soluzioni, non solo polizze

Oltre a pianificare bisogna proteggersi

di Sergio Sorgi*

Il dibattito sulla **consulenza finanziaria** è tema si è semplificato da quando le norme tecniche sulla consulenza finanziaria Iso e Uni sono state diffuse in Italia.

Le norme tecniche di qualità aiutano a distinguere una consulenza specialistica da una integrata e incentivano modelli di qualità rispetto a costruzioni artigianali. Esse, inoltre, si occupano dei contenuti della pianificazione.

E questo introduce il tema della protezione. Il motivo per il quale questa è centrale nella qualità della **pianificazione** è triplice: da un lato, senza sistemi di protezione gli individui regredirebbero a prima del Seicento, tornando in balia del fato e dei destini avversi, ai quali non ci si può opporre se non si è del tutto benestanti; in secondo luogo, la protezione è necessaria ai singoli individui perché i sistemi pubblici sono costretti a inseguire il pareggio dei conti, e questo richiede forti diminuzioni delle protezioni date ai cittadini; in terzo luogo, la protezio-



La tutela del risparmiatore dovrebbe essere tra i temi principali dell'advisory. Eppure se ne parla ancora troppo poco. Perché?

ne è importante perché solo e soltanto la sicurezza del presente rende possibile un corretto utilizzo degli investimenti, evitando di immobilizzare il **patrimonio** in strumenti troppo prudenti perché si pensa, erroneamente, che gli investimenti e non le assicurazioni siano la soluzione più efficace per la gestione degli imprevisti.

Naturalmente, la protezione non richiede solamente **polizze** ma, più

propriamente, le assicurazioni. Bisogna dire che le prime sono forme contrattuali che non necessariamente si occupano di prendersi in carico rischi, mentre le seconde sono forme che, mettendo in comune i rischi con una collettività, proteggono il singolo ben oltre le sue disponibilità finanziarie.

Qui, ci pare molto interessante la recente normativa che non consente più di utilizzare polizze assicurative senza rischi demografici (legati alla durata della vita) per vantare esenzioni da imposte successorie. Con questo, è ulteriormente sancito che le assicurazioni devono assicurare, e che solo in questo caso fruiscono di considerazione pubblica. Proteggersi, dunque, è necessario, è richiesto dagli standard di qualità sulla consulenza "finanziaria" e richiede strumenti effettivi di protezione, ossia di trasferimento dai rischi del singolo a una impresa. Eppure, la protezione non pare oggetto quotidiano di interesse del mercato della consulenza. Ed è un tema quasi invisibile. Perché?

*Progetica