

LA CONSULENZA TOTALE

di FRANCESCO BOCHICCHIO

Sommario:

1. *Identificazione della figura della consulenza totale;*
2. *Il ruolo della consulenza totale nel settore finanziario e gli elementi di profonda innovatività;*
3. *La consulenza finanziaria nell'ordinamento del settore finanziario.*

1. La consulenza totale o globale ⁽¹⁾ è quella forma di consulenza che, partendo dall'ambito finanziario, investe tutti i bisogni del cliente, e tutte le forme di valorizzazione dei mezzi (ma addirittura di diversa parametrizzazione dei fini) del cliente, anche quelle di natura non finanziaria, come gli investimenti in beni rifugio o la programmazione del futuro assistenziale e di benessere del cliente o l'assistenza nei rapporti ereditari e così via.

Consulenza globale o totale vuol per l'appunto significare che il consulente è l'interlocutore unico e si rivolge lui, per conto del cliente, allo specialista di turno, coordinando, sempre lui, le varie attività.

In tal modo, il cliente usufruisce di un'assistenza professionale il cui contenuto è la programmazione delle esigenze del cliente stesso. La consulenza finanziaria cessa di essere solo finanziaria non perché diventa di altra natura ma perché, all'esatto contrario, non si limita a curare l'investimento sui mercati, bensì investe tutta la finanza della clientela in tutti i momenti, anche interni ed anche nella fase di programmazione generale e nel procacciamento e nell'utilizzo di mezzi finanziari e così nei risvolti sulle attività non finanziarie.

La consulenza totale è consulenza finanziaria ma non è solo consulenza agli investimenti finanziari.

In altri termini, si tratta di offrire al cliente una assistenza totale sul patrimonio e sui risvolti patrimoniali della sua vita nella parte "no business": è una prestazione che fornisce al cliente dalle esigenze sofisticate e dalle possibilità economiche una sicurezza totale sulla propria gestione personale nella parte patrimoniale.

Resta consulenza finanziaria in quanto divide le risorse in risparmio e consumi e divide quelle destinate al risparmio in investimenti finanziari e destinazione ad altri obiettivi o comunque vincola gli investimenti finanziari a tali altri obiettivi.

¹ Si usa il termine totale o globale, tenendo peraltro presente che quello invalso nel gergo, vale a dire "olistico", richiama visioni filosofiche: nel nostro caso il richiamo alla totalità non significa una presa di posizione in direzione di teorie generali e dialettiche al posto di quelle empiriche ma, in un'ottica assolutamente a ciò estranea, si concretizza nel voler coprire tutta la finanza, non solo nel momento esterno, ma anche in quello interno, come definito e spiegato nel testo

.Vi è una dimensione filosofica anche del significato qui adottato, che richiama così l'olismo, vale dire la contrapposizione all'atomismo.

Pertanto, il significato più rispondente all'ottica qui seguita è quello di "sistemico", che non è una ripresa mascherata dell'olismo in senso anti-individualista, in quanto il sistema non è esclusivo, convivendo in altri sistemi. Di qui il passaggio alla lotta tra sistemi ed alla teoria dell'evoluzione naturale. L'individuo è così un elemento essenziale del sistema, che non è frutto di una visione lineare e teleologica della Storia. Ciò solo per chiarezza e per completezza, in quanto nella consulenza totale, che si può così correttamente chiamare anche olistica, il sistema è rappresentato dal cliente inteso quale individuo. Nessuna possibilità di lettura anti-individualistica del presente lavoro è ammissibile.

Della finanza ha la caratteristica fondamentale della finanza, vale a dire di suddivisione delle risorse globali e di pianificazione e suddivisione quelle "non business": è una consulenza economica non industriale e non commerciale.

Dalla consulenza agli investimenti si passa alla consulenza finanziaria complessiva, tranne che nella parte "business" e relativa all'attività lavorativa/professionale/imprenditoriale del cliente, offrendo una pianificazione che di norma hanno le aziende medie e grandi, con un "CFO", capo finanza, e che adesso possono avere anche le persone fisiche.

La finanza investe tutta la gestione patrimoniale/economica delle persone fisiche, assicurando a chi non ha la struttura al proprio interno una prestazione altamente professionale.

2. Tre sono gli effetti precipui della consulenza totale.

In primo luogo, il rapporto dell'intermediario, e, per il tramite di questi, del consulente finanziario "fuori sede" con il cliente è trasparente con chiara ed univoca individuazione del loro ruolo e così della loro responsabilità.

Essi svolgono il ruolo unico ed insostituibile di consulenza generale e, nell'ambito di questa, di consulenza finanziaria agli investimenti: in esecuzione di ciò, essi, ulteriormente, indirizzano il cliente ad uno specialista -che per i campi non finanziari è di solito esterno all'intermediario mentre nei campi finanziari può esserlo come no-, da essi scelto per compiti al di fuori della consulenza finanziaria, e così, in via esemplificativa, il gestore, il negoziatore, l'*investment banker*, l'operatore immobiliare, l'operatore in beni rifugio, il "trust", e così via.

Nella parte estranea alla consulenza finanziaria rispondono per "culpa in eligendo" (vale a dire nella scelta) e per la mancata spiegazione al cliente delle regole di operatività di questi: per i beni rifugio, il caso dei diamanti dimostra che si deve -e ciò necessariamente ed imperativamente- indicare al cliente cosa chiedere all'operatore e come farsi un'idea del prezzo di mercato, vale a dire quali e quanti listini consultare e così via. Nella scelta dello specialista esterno l'intermediario non può essere assente, visto che è responsabile in via oggettiva: d'altro canto, la rimessione della scelta a questi sarebbe incompatibile con lo "status" di professionista del consulente, che diventerebbe un mero esecutore.

La soluzione più equilibrata e conforme alla normativa si rivela essere quella di rimettere la scelta al consulente, con potere di opposizione da parte dell'intermediario in presenza di adeguate (e motivate ragioni).

La banca ed il consulente finanziario non possono mai fare sola segnalazione ma devono prestare la loro consulenza al cliente anche in materia non finanziaria nei limiti sopra visti.

Il cliente è tutelato da una adeguata consulenza, relativa sia alla migliore possibile destinazione dei suoi flussi finanziari sia al come operare in materia finanziaria, consulenza il cui contenuto ed i cui confini sono predeterminati nel contratto quadro, senza peraltro pretendere di traslare sull'intermediario e sul consulente il rischio di mercato e di diligenza dell'operatore terzo.

In secondo luogo una consulenza così capillare consente al cliente di muoversi come "homo oeconomicus" al pari di un'impresa, con la conseguenza che la razionalità economica diventa non più unilaterale ma tale da contraddistinguere anche l'operato dei risparmiatori e dei consumatori.²

² Il ruolo dell'impresa da un lato diventa a tutto campo ed invade ogni momento della vita di tutti ma dall'altro si pone proprio in funzione di tali esigenze con un'autonomia che è solo di mezzi e non di fini (l'impresa funziona e non più diritto soggettivo del titolare, diritto soggettivo che sussiste, ma relativamente al solo pungolo e sostegno dell'iniziativa vivificatrice dell'impresa che poi ha un'autonomia completa dal titolare).

Ma non solo: nel momento in cui la consulenza finanziaria ha l'obiettivo dell'incremento di valore economico generale per tutti, e non solo per le imprese, si pongono le basi per un modello di sviluppo economico che taglia l'erba sotto il terreno alla speculazione finanziaria rovinosa.

In terzo luogo, il ruolo del consulente finanziario è quello di realizzare, nell'ambito delle istruzioni dell'intermediario, la guida ottimale del cliente. E' non un agente se non in via non autonoma, ma un professionista intellettuale, inserito nell'ambito della struttura organizzativa d'impresa che deve muoversi secondo le linee proprie di tale struttura organizzativa, nei soli limiti in cui questa esalta e valorizza la prestazione professionale e non se la lede. L'attività promozionale propria dell'agenzia è solo un momento dell'attività professionale e viene in questa inglobata.

In tale ottica, del tutto imperativa e non derogabile, a seguire, i patti di non concorrenza per il periodo successivo allo scioglimento del rapporto tra intermediario e consulente finanziario possono impedire a questi, non di svolgere la consulenza, ma solo di disinvestire verso i prodotti del nuovo intermediario. La consulenza non è suscettibile di limitazione, che può colpire solo l'individuazione dell'intermediario dove sono espletati gli investimenti. Ma nell'ambito dei prodotti e servizi di questi l'intermediario precedente e deve eseguire le indicazioni dell'ex consulente. Nel caso in cui attività professionale -del consulente passato ad altro intermediario- ed investimenti del precedente intermediario non siano tra di loro compatibili, la prevalenza va attribuita in ogni caso alla prima, nel senso che la consulenza non può essere limitata dal patto di non concorrenza, anche se comporta il disinvestimento dai prodotti del precedente intermediario purché non vi sia passaggio verso il nuovo intermediario.

Le attività estranee ovviamente alla materia finanziaria ed anche agli investimenti nonché a settori per cui vi siano riserva di attività, pure di natura non finanziaria, oggetto dell'attività di consulenza appena delineata possono essere svolte liberamente dal consulente finanziario in quanto non crea alcuna incompatibilità (art. 157 Regolamento Intermediari della Consob, anche l'ipotesi di chiusura di cui alla lett. f)), rappresentando un profilo di arricchimento della consulenza: conflitti di interesse non vi sono in quanto si tratta di attività compatibili, nel rispetto delle norme e dei principi generali di correttezza e trasparenza e diligenza, con i relativi obblighi specifici, ovviamente tutti da rispettare.

3. Per concludere, un profilo giuridico di natura strutturale relativa alle categorie di operatori operanti nel settore finanziario: gli intermediari autorizzati agli investimenti finanziari (essenzialmente Banche e S.I.M), possono svolgere quali attività principale, di servizio di investimento, la consulenza in materia di investimenti (art., 1° 5° comma, lett. f), TUF), ed il collocamento (art. 1,5°, comma, lett. *cbis*, TUF).

La consulenza finanziaria qui evidenziata comprende la consulenza agli investimenti e la promozione finanziaria propria del collocamento, ma le ingloba e comprende anche una nuova forma di consulenza finanziaria non relativa agli investimenti, che completa quelle appena citate.

Pertanto, questa terza forma di attività ha tutti i requisiti delle attività connesse e strumentali rispetto alle altre due e pertanto è liberamente esercitabile dagli intermediari (art. 18, 4° comma, TUF).

Il consulente finanziario "fuori sede" può svolgere per conto del proprio intermediario l'attività di promozione e quella di consulenza agli investimenti: la terza forma di attività per le ragioni dette non rientra in quelle incompatibili (art. 157 Regolamento Intermediari della Consob, nemmeno lett. f)³.

³ L'ammissibilità vale per i consulenti autonomi ma solo in parte in quanto questi non possono coordinare i vari specialisti, essendo a loro estranea ogni attività relativa ai singoli investimenti.