

**INTERVENTI** Lettera aperta ai colleghi di un promotore finanziario Anasf di ritorno dal convegno dell'Iafp (International association for financial planning), che si è tenuto a Salt Lake City dal 3 al 6 ottobre scorso con la partecipazione di 2.400 professionisti

# Il futuro per i planner

di Maurizio Capra (\*)

**C**ari colleghi, questa volta l'aria di montagna era proprio vera, visto che il convegno success forum

dell'Iafp (International association for financial planning) è stato organizzato dal 3 al 6 ottobre nella fresca Salt Lake City, la città dei Mormoni di Joseph Smith.

Questa località dello Utah è rinomata per avere le migliori sky resort degli Usa: Snowbird, Alta, Sundance (di proprietà di Robert Redford), con una gradazione di neve, floppy powder o champagne powder, che è il non plus ultra per lo sciatore sia principiante che provato.

Il forum di ottobre, generalmente, è quello che attrae il maggior numero di iscritti: quest'anno erano oltre 2.400, di cui 345 non statunitensi, si trattava (in ordine numerico) di canadesi, australiani, asiatici ed europei.

Prima della opening session è stata presentata la notevole task force dell'organizzazione, in occasione del suo 25° anniversario. Il discorso introduttivo, richiamandosi ai consueti valori etici, è stato una disamina della situazione corrente, con accenti polemici nei confronti delle grandi istituzioni del tipo Long term capital invest-

ment, che comprende i più grandi nomi della finanza. «Questi soloni ci dicevano che noi non capivamo le opzioni ma, a quanto sembra, neppure loro le capiscono!»: grande ovazione.

Il motto comunque rimane sempre lo stesso: «Financial planning for financial security», con il costante perseguimento dell'efficienza e dell'integrità.

In concomitanza con il Convegno vi erano 300 espositori; ovviamente la merce esposta faceva prevalentemente riferimento ai mutual funds di tutte le gradazioni e latitudini. Ciascuna società ha contribuito alla sponsorizzazione di un piatto del buffet: nelle ore serali, i pasti erano proposti in diverse salette dall'atmosfera ovattata, ed era d'obbligo fare lo zapping culinario, imbandendo il tutto con vini dai nomi europei ma prodotti rigorosamente nella Napa Valley. Questi sono i luoghi più indicati per stringere amicizie con i colleghi calvinisti, poiché dopo il terzo bicchiere si crea una sorta di feeling, di sincera solidarietà e di reciproca comprensione.

Tramite un'amicizia nata durante il precedente convegno Iafp di New Orleans, ho conosciuto il presidente nazionale dei Certified financial planners (Cfp) Robert Klosterman. Il 58% dei consulenti

finanziari Usa ha conseguito la designazione di Cfp. Voci di corridoio danno per imminente un progetto di fusione tra Iafp e Cfp che renderebbe obbligatorio l'esame di ammissione (circa due anni di preparazione) alla professione.

I temi del convegno vertevano sugli aspetti generali della professione, ma il punto focale è stato l'asset allocation come strumento per la riduzione ed il controllo del rischio. Nonostante la forte correzione dei mercati in atto non ho trovato pessimismo. Vero è, però, che il financial planner è distaccato dall'evoluzione quotidiana.

Jeremy Seigel, professore di finanza alla Wharton School e autore di «Stocks for the long run», sostiene che nel lungo periodo i titoli azionari sono meno rischiosi dei titoli obbligazionari. Analizzando le serie storiche nell'arco del secolo, il verdetto della storia è chiaro: le azioni, nel lungo periodo danno un rendimento pressoché costante. Il concetto centrale è che il risk inflation relativo ai bond è maggiore del rischio della volatilità (deviazione standard) relativa agli stock. Dal 1934 ad oggi il rendimento reale storico (depurato dall'inflazione) dei titoli azionari è stato del 7%, quello dei titoli obbligazionari del 3% circa. Insomma il portafoglio efficiente avrebbe dovuto essere

composto da stock al 100%. Il concetto trova conferma nell'analisi dei nifty fifty (i migliori cinquanta titoli Usa) dal 1972 ad oggi.

Molto interessante è stato l'intervento di Roger Gibson, autore di «Asset Allocation» un libro chiaro e conciso, tomo sacro in America. Gibson dimostra che per ottimizzare il rischio di un portafoglio è necessario detenere una combinazione di stock e bond non correlati positivamente. La diversificazione con asset dissimili paga sempre: la scelta di fondo va comunque fatta tra rendimenti attesi superiori o minore volatilità. La conclusione (dopo una serie di calcoli su un orizzonte di 25 anni) è che perfino la più naive delle diversificazioni ha effetti positivi sul portafoglio.

Per ciò che attiene ai temi relativi alla professione si è discusso sui costi notevoli relativi alla personalizzazione del servizio che diventa una scelta obbligata in un mercato sempre più concorrenziale. Oggi le gestioni personalizzate stanno tornando di moda.

Ho anche cercato di capire cosa pensano i financial planner Usa dei colleghi Europei, e sono giunto alla conclusione che molte opinioni sono stereotipate: è convinzione diffusa che noi siamo ancora dei dilettanti in tema di pianificazione

finanziaria pur avendo un mercato di notevole entità. C'è comunque un particolare interesse per i mercati come quello italiano, francese, spagnolo dove la quota azionaria presente nel portafoglio della famiglia media è ancora molto bassa. In Usa un portafoglio «normale» contempla almeno un 65% di azioni. Questa cultura viene sostenuta da un ambiente diverso: nel 1995 sono stati venduti più pc che tv. I siti a carattere finanziario, da allora, hanno raddoppiato ogni 53 giorni.

Il financial planner deve essere in grado di capire se lo stile di gestione, statico o dinamico, è appropriato e comprensibile per il cliente; ma, dall'altra parte, il cliente è conscio del valore aggiunto che il planner gli dà? Per rispondere a questo interrogativo è stato sottoposto un questionario nationwide a 17,9 milioni di famiglie. L'85% ha risposto affermativamente. Contestualmente sono state prese come riferimento le principali tipologie di operatori nei servizi finanziari: ebbene in cima alla classifica, vi sono i planner, seguiti dai broker, poi dai commercialisti, dagli agenti assicurativi e infine dai bancari.

Al quesito qual è l'aspetto più importante del servizio, la risposta è stata: chiara comprensione degli strumenti scelti, flusso di informazioni sull'evoluzione della posizione, disponibilità (del planner) all'occorrenza, consiglio sulla posizione globale e infine capacità di redigere un piano per iscritto.

La conclusione? C'è ancora un futuro brillante per questa professione.

(\*) Promotore finanziario Anasf maucappra@spidernet.it