

DAVIDE BATTISTA

Consulente Finanziario agli Investimenti Indipendente
97 v. Domenico Sansotta, Rome 00144, Italy
@: davidebattista@sb-ic.com
☎ +39 065262141 Fax +39 0652621441
C.F.: BTDDVD70A26H501A
dlb Consob 12672/19 luglio 2000
P.I.: 06722731004



A: **DIPARTIMENTO DEL TESORO**
Ministero dell'Economia e delle Finanze
via XX Settembre, 97
00187
Roma
dipartimento.tesoro@pec.mef.gov.it

CC: **CONSOB**
Divisione Studi Giuridici
Via G.B. Martini n. 3
00198
Roma

RISPOSTA ALLA RICHIESTA DI OSSERVAZIONI ALLO SCHEMA DI

Regolamento di disciplina dei requisiti patrimoniali e di indipendenza delle società di consulenza finanziaria, nonché dei requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza degli esponenti aziendali delle società di consulenza finanziaria.

Sig.re, Sig.ri,

1. Le sanguinose repressioni in Libia, cui il mondo sta assistendo, accrescono le preoccupazioni per la tenuta delle democrazie moderne. Man mano che le manifestazioni popolari vengono represses nel sangue con bombardamenti aerei e con il fuoco di carri armati, man mano che cresce la minaccia di aggressione militare nei confronti delle nostre popolazioni, gli occidentali scoprono sempre più di essere loro stessi i primi ad essere al servizio di dittatori sanguinari e della loro propaganda.

Nonostante gli europei, gli italiani, amino trascorrere il loro tempo ad occuparsi ed a discutere di politica e impegno civile, di etica e solidarietà, uguaglianza e diritti, nonostante le continue elezioni e campagne elettorali, le organizzazioni antidemocratiche e le dittature feroci si sono nel frattempo comprate i nostri Stati. I nostri governi, i nostri parlamenti, attraverso un giro incrociato di partecipazioni finanziarie, dipendono ormai quasi interamente dagli ordini di satrapi sanguinari.

Ma c'è di più, ciascuno di noi, più o meno indirettamente, è stato messo al loro servizio. Da loro dipendono i nostri mutui, le nostre pensioni, i nostri posti di lavoro, le nostre imprese, i nostri bilanci pubblici. Ma come, tutto questo, è potuto accadere?

Secondo il finanziere George Soros il vero problema oggi è la manipolazione dell'informazione. Attraverso la manipolazione dell'informazione tutti possono essere convinti a privarsi delle

proprie finanze ed a lavorare per un tiranno. Politici, amministratori, docenti universitari, autorità di controllo, parlamenti e commissioni, società di investimento e di consulenza, imprese ed analisti, tutti possono essere adeguatamente indebitati e poi pagati solo a condizione di aiutare a reprimere nel sangue ogni afflato democratico. Gli uomini all'interno dei nostri media più seguiti, nelle nostre università più prestigiose sono quasi tutti finanziati da banche che sono a loro volta controllate da dittatori esteri feroci e sanguinari. Ed è esattamente per non far passare materiale come questo che i media oggi vengono pagati. Lo stesso Mario Draghi, ad es., appena nominato governatore della Banca d'Italia affermò che le riforme finanziarie dovevano avere come priorità la centralità dei consulenti finanziari indipendenti. Da allora, ogni ulteriore riferimento all'argomento è stato immediatamente tacitato e qualunque seguito completamente eliminato.

Insomma, chi è che determina il comportamento di questi signori dei media, della politica e delle università? Chi può riuscire a fare in modo che alcune idee siano affermate con forza ed insistenza ed altre siano semplicemente eliminate dalla stessa memoria? Semplice: sono coloro che pagano questi signori e sono in grado di condizionare le loro valutazioni. E' chi-fa-contare-i-soldi-che-mette che decide. Il diritto di voto politico si riduce solo ad una semplice forma di parere neanche troppo vincolante e, peraltro, facilmente orientabile, ad es.: comprando gli stessi elettori con soldi, aspettative o incarichi di lavoro, predeterminando le alternative possibili tra le forze di governo, truccando gli scrutini, ecc.

E' chi-fa-contare-i-soldi-che-mette che decide. E già. Ma chi glieli dà i soldi a dittatori come Gheddafi per comprarci se non noi stessi?

Ed infatti, attraverso una articolata architettura di banche, assicurazioni, società di analisi e consulenza, ordini professionali, i nostri debiti, le nostre miserie, le nostre spese per consumi, per il risparmio e riserve, i nostri investimenti fallimentari finiscono in stragrande maggioranza a finanziare le tasche di sceicchi e dittatori, organizzazioni confessionali e associazioni criminose varie, boicottando sempre più ogni partecipazione di capitale democratico.

La storia è antica, non certo di oggi. Fu proprio per evitare che le risorse dei paesi democratici potessero essere sottratte da paesi antidemocratici che furono sviluppati fin dal 1800 fondi di risparmio collettivi e una informazione finanziaria indipendente, in grado di finanziare l'economia, suscettibili di partecipazione da parte dei cittadini, controlli e verifiche. Ma, da allora, il loro boicottaggio è stato pressoché costante, senza alcuna soluzione di continuità. Nè è servito dare forma ad organizzazioni sovrastatali; gli acquisti si sono semplicemente spostati di latitudine.

L'indipendenza del consulente finanziario, sia in forma individuale che in forma associata, è un valore non negoziabile. Non può essere suscettibile di compromessi o transazioni.

Lo Stato italiano, la nazione, può ora imparare a far-contare-i-soldi-che-mette, a non mettere i propri soldi in forme di impiego che sterilizzano la nostra volontà, ma solo in strumenti che permettono di far valere le idee di ciascuno. La partecipazione del popolo è l'unica garanzia, l'unico argine che può contrapporsi all'azione di un dittatore.

Legare, in maniera surrettizia, l'indipendenza del consulente, persona fisica o società, ad una compagnia di assicurazione può significare prendere parte a quel boicottaggio.

2. Diversamente da quanto viene fatto percepire comunemente in Italia, dalla crisi finanziaria, che ha avuto origine dal settore immobiliare, il nostro Paese risulta più colpito degli altri. I bilanci statali, banche, società finanziarie e gli altri assets legati alle garanzie immobiliari ne hanno risentito drammaticamente. In particolare risultano colpite le casse di previdenza, le assicurazioni, e gli altri fondi bancario/assicurativi. E' emerso che l'esposizione delle famiglie italiane a rischi legati a mutui e alle altre tossicità del settore immobiliare è particolarmente critica.

Le banche e le assicurazioni italiane sono in condizioni peggiori rispetto agli intermediari internazionali. Le hanno esposte un grado maggiore di indebitamento; un modello imprenditoriale ed istituzionale pigro o deviato, una mancanza di trasparenza delle attività in bilancio e il venir meno del rapporto di fiducia con la clientela, famiglie, imprese, Stati e banche stesse.

La caratteristica del mercato finanziario italiano non è dunque quella di un mercato più sicuro, ma di un mercato più oscuro. La sua capacità non è quella di sostenere le turbolenze dei mercati, ma di ignorarle, amplificandone così gli effetti distruttivi, come risulta anche dai continui allarmi che si susseguono, per lo più inascoltati dalle autorità politiche.

Al di là della sua propaganda, e della sua contabilità creativa, quella italiana è la Pubblica Amministrazione "più corrotta del pianeta" tra i paesi sviluppati (transparency international), sempre più isolata da un contesto internazionale in forte evoluzione e sempre più inconsistente, come, è evidente, sperimentiamo ogni giorno sulla nostra pelle.

Questa volta, puntare ancora a sottrarre risorse ai risparmiatori e ai loro consulenti, ad escluderli dalla gestione delle risorse ed a stornare tutte le riserve nazionali, potrebbe non essere sufficiente.

Oltre il 90% delle attività economiche e finanziarie organizzate nel territorio italiano è attualmente controllato, direttamente o indirettamente, dalle compagnie di assicurazioni anche per il tramite dei loro istituti bancari e soggetti collegati (sinteticamente: collocatori).

Vi è oggi una straripante convergenza nel ritenere che tale dipendenza dell'economia e della consulenza finanziaria dai soggetti venditori sia la causa unica della drammatica crisi finanziaria di cui ancora oggi viviamo gli sviluppi. Sia da parte degli esperti del settore, eventualmente fuori dell'esercizio delle loro funzioni, sia da parte degli utenti.

Chiaramente, è evidente che *subprime*, o ogni altra forma di debito, non avrebbero mai potuto causare una crisi di sistema, o comunque un fenomeno di bolla, se non fossero stati inseriti in maniera massiccia nei portafogli degli investitori professionali, *retail* e istituzionali. Fenomeno che continua incredibilmente, tutt'ora imbattuto.

Questa stretta dipendenza dai collocatori rende persino difficoltoso parlare di questi argomenti per le persone, in qualunque contesto non rigorosamente privato e riservato si trovino, tanto nelle loro vesti di consumatori e investitori, quanto in quelle di componenti di *board* o di collegi istituzionali, politici o esponenti della dottrina.

Eppure, proprio mentre viene redatta questa relazione, i Paesi sviluppati scoprono sempre più che non esiste economia sostenibile senza consulenza agli investimenti indipendente dal collocamento. Non è sostenibile l'economia in un sistema in cui i capitali sono manovrati esclusivamente dagli Stati centrali, in modo più o meno obliquo.

L'Italia non ha bisogno di creare una nuova rete di raccolta, ma di consentire l'accesso del mercato alle reti di vendita già esistenti (peraltro, in eccesso). Ha bisogno di trovare un *fair deal*, un contratto equo da proporre al mercato. Non di continuare ad ingegnarsi per trovare sempre "nuovi" sistemi diretti a sottrarre le risorse dei sottoscrittori.

Il modo in cui le istituzioni, la Commissione, i consulenti decideranno di affrontare il loro stato di dipendenza nei confronti del collocatore deciderà del destino di tutti: milioni di persone, famiglie, lavoratori, oltrechè delle istituzioni, dei consulenti stessi e degli esperti.

In questo scenario, la previsione di un servizio di consulenza finanziaria di investimenti indipendente non si pone come una necessità formale, ma come un elemento sostanziale e vitale, oltrechè come una vera e propria emergenza.

3. La principale difficoltà di creare un tale servizio di consulenza indipendente risiede nel fatto che il contesto collocatorio, la volontà politica collocatoria, impedisce una sufficiente produzione di reddito da lavoro a chiunque si dedichi alla attività professionale di consulente senza fare il venditore.

Questo dato porta naturalmente qualunque cittadino a ricercare un impiego, piuttosto che nella consulenza esterna alla vendita, nell'ambito della sfera di influenza del venditore o sotto l'ombrello del settore pubblico, peraltro non sempre esterno a quell'influenza.

Va ricercato qui, su questo punto, il motivo che spinge l'intera comunità professionale a sviluppare, quasi istintivamente, un *bias* favorevole verso le idee, le politiche e le necessità operative familiari al collocatore, invece che al mercato. E sarà prima di tutto questo il motore che muoverà le policies delle società di consulenza nella prestazione dei loro servizi al mercato, cercando di rincorrere incarichi gestionali affidati dai collocatori, compiacendone obiettivi e strategie.

Allo stesso modo, i lavori del regolatore nazionale, come previsto dallo stesso scrivente fin dall'inizio della sua attività, si sono così fatalmente orientati verso la creazione di un mercato di servizi ai consulenti (segmento *business to business*) piuttosto che verso la protezione e la creazione dei consulenti stessi (segmento *business to consumer*). Questa tendenza risulta via via accentuarsi con l'ingresso e l'apparizione incessante di vecchi e nuovi enti, che ne risultano a loro volta alimentati. Spesso poco trasparenti se non chiaramente istituiti dal collocatore o da soggetti collegati. E questi soggetti vengono incaricati, oggi, anche dallo stesso Ministero delle Finanze, di "formare", "certificare", "garantire", con effetti legali, in taluni casi vincolanti.

4. E' utile ricordare che le norme comunitarie (come recepite in origine dal nostro parlamento) vietavano l'esercizio della consulenza finanziaria indipendente in forma associata, di società, proprio perchè considerata unanimemente un'officina relazionale di conflitti con gli interessi dei risparmiatori. Solo a seguito del passaggio parlamentare, in Italia, è stata introdotta la figura della persona giuridica (cioè società, s.r.l. o s.p.a.) consulente.

Infatti, sebbene il desiderio di sicurezza potrebbe spingere a cercare riparo presso società commerciali di consulenti o presso note associazioni di "consulenti indipendenti", il collocatore (venditore di strumenti finanziari) potrebbe promuovere egli stesso la formazione di società (o altre organizzazioni associative) che prestano il servizio di "consulenza". Ma a differenza di quanto ci si potrebbe aspettare, in questi casi, il reale obiettivo potrebbe essere piuttosto quello di separare il "consulente" individuale dalla sua responsabilità personale, riducendo così la sicurezza finanziaria del cliente anziché aumentarla e aprendo la strada a qualunque esito sfavorevole possibile per il risparmio. Infatti, gli affiliati a queste associazioni potrebbero ricevere commissioni e incarichi di lavoro, sconti su pagamenti e su servizi, avanzi di carriera e altri benefici, solo se rispettano gli "ordini di scuderia" quando prestano la loro "consulenza", o, altrimenti, essere espulsi dall'associazione. Così, ad es., potrebbe scoprirsi facilmente possibile trovare, tra i responsabili o tra i titolari della società o della associazione, professionisti "appartenenti a determinate aree di influenza o interesse" in grado di promuovere accordi di collocamento con banche ed assicurazioni, enti e governi anche esteri, e di condizionare poi i propri collaboratori ad inserirli nella "consulenza" prestata all'ignaro cliente - e molto altro ancora.

5. Come può accadere che una società di consulenza sia esposta alle manipolazioni di organizzazioni antidemocratiche? Come può avvenire questo collegamento tra società di consulenza e collocatore alla luce dello schema di regolamento in oggetto voluto dal Ministero? A questo scopo può servire una polizza assicurativa per la responsabilità professionale. Una tale "copertura", infatti, lungi dal rappresentare una protezione per i risparmi, produce invece scarsa indipendenza del professionista e quindi un potenziale pericolo. In questo modo, ad es., dipendendo l'affidabilità della consulenza, del lavoro stesso del consulente, dalle compagnie assicurative, queste potrebbero facilmente pretendere dalla società e dal professionista l'utilizzo dei loro prodotti, o esercitare agevolmente pressioni sulle autorità e commissioni di regolamentazione, o stabilire i livelli di prezzo agevolati per i "consulenti" affini, o riuscire ad

infiltrare battaglioni di uomini propri all'interno delle dirigenze delle società di consulenza (esattamente come è avvenuto nella pubblica amministrazione), o alimentare campagne d'informazioni basate su una pretesa superiorità dei loro prodotti, o tutte queste cose insieme.

6. Quanto considerato, lungi dal configurarsi come attività regolatoria terza, o di *governance*, si configura semplicemente come "vendita di prodotti finanziari" o "attività finalizzata direttamente alla vendita di prodotti finanziari", nel più classico degli esempi di *regulatory capture*, in cui l'attività del regolatore viene assorbita dagli interessi di una delle parti del mercato.

Sebbene siano da considerarsi, come tutti, i benvenuti nell'esprimere le loro opinioni, appare necessario ricordare che un ente o associazione di rappresentanza di consulenti finanziari non è un consulente finanziario, così come un ente o associazione di formazione e/o certificazione di consulenti finanziari non è un consulente finanziario. Nel rapporto di consulenza, una società o una associazione, è sempre portatrice di un interesse diverso e contrapposto agli interessi, già presenti nel rapporto, del consulente, del risparmiatore e della collettività.

Dall'introduzione della consulenza in forma associata, assistita dalla sponsorizzazione di una società assicurativa, ne deriva un circolo vizioso letale per la nostra democrazia, disegnato ed originato dallo stesso Ministero delle Finanze, tanto più difficile da interrompere quanto risulterà più avanzato.

Il risultato prevedibile è di creare una *shortsighted* "industria degli oneri sulla consulenza" (che comprende anche associazioni di rappresentanza, assicurazioni, studi legali e fiscali, società di formazione, enti di certificazione, e così via...), prima ancora che sia creata la stessa consulenza, con l'epilogo scontato di voler produrre costi, oneri finanziari, pagamenti vari a danno del consulente, e dunque del cliente finale. Non solo senza produrre valore alcuno, ma inquinando gravemente l'intero settore, privandolo di trasparenza, aumentando le occasioni di frodi, di condizionamenti ed intimidazioni o raggiri a danno del consulente, dei suoi clienti, di abusi destinati a soffocare nella culla ogni anelito di consulenza, ogni consulente agli investimenti non venditore (qualora ne esista una pluralità). Ed è questo, semplicemente, l'obiettivo del collocatore che ha fino ad oggi totalmente assorbito l'attività dei regolatori.

Non si può chiedere alle assicurazioni, ai collocatori ed ai loro agenti collegati, di non fare i collocatori. Ma è un'attività questa che, senza un'attività regolatoria terza, finisce inevitabilmente per fagocitare il loro stesso mercato e se medesimi. Essi "formeranno" nuovi collocatori, "certificheranno" collocatori, "garantiranno" collocamento, chiudendo fuori dal recinto la consulenza, indipendentemente dal *nomen*, dal nome che gli daremo.

Una istituzione ed un progetto nati in Europa per difendere un valore, in mancanza della necessaria indipendenza, o *governance* propria, hanno finito, in Italia, con l'aggreddire quello stesso valore in difesa del quale erano nati. Esito che impone definitivamente allo Stato italiano, ed a tutte le istituzioni che lo compongono, ai cittadini, agli esperti ed ai consulenti, di separarsi una volta per tutte da tutti i collocatori, in via sostanziale oltrechè formale.

Non è utile quindi un'attività regolatoria *tout court*, nè una attività regolatoria delle forme.

Un consulente finanziario ha una sua fisiologia, origine, derivazione, formazione, evoluzione e valore ontologicamente di tipo *bottom-up*, dal basso cioè verso l'alto. Non è scambiabile con figure *top-down* di sintesi, costruite dall'alto verso il basso, per di più di vendita.

Alla politica spetta il privilegio ed il dovere di preservare e stimolare la creazione di un servizio nazionale di consulenza agli investimenti indipendente, essenziale per preservare e stimolare l'economia in Italia. Di separare gli interessi collocatori dagli interessi di consulenza agli investimenti, valorizzando questi ultimi e non di gonfiare ulteriormente i primi. Non dovrebbero introdurre norme ed istituti che escludono, emarginano, mortificano e penalizzano i consulenti indipendenti ed i risparmiatori.

I consulenti indipendenti agli investimenti dovrebbero avere la possibilità di essere più visibili, non mediaticamente, bensì funzionalmente, di essere impiegati nelle gestioni finanziarie e non di essere manipolati ai fini della produzione e diffusione di altro debito.

Le authority e tutte le istituzioni pubbliche, dovrebbero lavorare per trasferire assets finanziari nelle fondamenta del nascente istituto della consulenza finanziaria agli investimenti indipendente, anziché lavorare per affossarla, per la sottrazione di quei pochi beni esistenti, attraverso i due vecchi modi dell'aumento degli oneri e della lotta al reddito.

E' tuttavia ancora possibile invertire questa tendenza.

7.Limitatamente allo schema di regolamento in oggetto, tenuto conto di quanto sopra, di seguito sono riportate le osservazioni.

● **ART 4 (requisiti patrimoniali)**

Si rinnova il richiamo all'attenzione di tutti della necessità di abrogazione del DM 206/08, e di ogni altra disposizione analoga, nella parte in cui prevede la obbligatorietà della polizza rc consulenti, che ha l'effetto di introdurre la figura dello "sponsor per la società di consulenza: nello svolgimento poi del suo lavoro sarà soprattutto allo sponsor che la società di consulenza dovrà rendere conto, come "comandanti in campo". Con in più l'aggravante di essere questo sponsor una compagnia di assicurazioni, ovvero la controparte attiva del consulente e del suo cliente, secondo logica di mercato.

Soggetto *sponsor* significa quel soggetto dal quale dipende la riconoscibilità e attendibilità di qualcun altro.

La polizza ai consulenti si tradurrà in polizze, e dunque mutui, nelle tasche dei risparmiatori, e tanto altro ancora.

Una previsione del genere non produce un mercato più sicuro, ma un abuso di mercato. Una polizza al consulente agli investimenti non è un fatto da poco, non una garanzia in più, nè uno strumento di controllo da parte dello Stato, ma significa, al contrario, investire le "volpi nel ruolo di protezione del pollaio", dove lo Stato stesso è il pollaio.

La norma vietando l'indipendenza della società di consulenza, oltre che dei consulenti persone fisiche-per i quali è prevista analoga misura, vieta di fatto la consulenza indipendente, riduce il reddito dei consulenti agli investimenti in quanto ne scredita l'intero servizio, getta discredito su tutti gli operatori del settore, delegittima il governo, priva di credibilità il lavoro del regolatore, dell'intero sistema economico italiano ed europeo, delle istituzioni. Denuncia una preoccupante asimmetria di percezione, inadeguatezza e prepara l'espulsione dei consulenti funzionalmente indipendenti dalla professione, altera gli obiettivi professionali individuali e di categoria, predispose la prossima crisi finanziaria, o l'ulteriore avvitamento di quella già in corso.

Una tale "copertura" assicurativa, lungi dal rappresentare una protezione per il risparmio, produce scarsa indipendenza del professionista e quindi un potenziale pericolo per il risparmiatore. In questo modo, ad es., dipendendo l'affidabilità della consulenza, del lavoro stesso del consulente, dalle compagnie assicurative, i loro rappresentanti potranno facilmente pretendere dal professionista l'utilizzo dei loro prodotti, o esercitare agevolmente pressioni sulle autorità e commissioni di regolamentazione, o stabilire i livelli di prezzo agevolati per i "consulenti" affini, o alimentare campagne d'informazioni basate su una pretesa superiorità dei loro prodotti, o tutte queste cose insieme.

Ma, in concreto, in che modo (12, sono quelli principali) le assicurazioni concretizzano la loro aggressione allo Stato ed al mercato, incassando dai loro assicurati e lasciando priva di copertura l'economia nazionale?

1) **Di regola il danno effettivo non viene mai riparato.**

Non esiste corrispondenza tra la riparazione e l'evento dannoso per cui il cliente ha pagato. Infatti, la decisione se liquidare o meno l'importo assicurato dipende dall'accertamento degli elementi soggettivi ed oggettivi previsti dal contratto, dalla legge e dalla loro coincidenza con ciò che è accaduto nella realtà, storica o ricostruita. Questo accertamento o viene fatto dalla compagnia assicuratrice o da un arbitro o da un giudice. Ma soltanto in quest'ultimo caso la somma liquidata potrebbe essere quanto dovuto, dal momento che negli altri casi bisognerà negoziare la somma con gli interessi della controparte. Tuttavia, anche in questo caso, in cui interviene un accertamento giudiziale, al danno originario si somma il danno di dover sostenere un processo, le sue incertezze, i suoi costi e le relative conseguenze sulla vita e gli affari personali.

2) Il sistema delle assicurazioni sostituisce alla burocrazia dello Stato una Burocrazia "privata" potenzialmente ancora più pericolosa ed ancora più corrotta. Al verificarsi del danno, dirigenti, impiegati, periti, avvocati e gli altri professionisti più o meno direttamente collegati alla compagnia assicurativa, da ciascuno dei quali dipende l'esito delle complesse procedure di accertamento e liquidazione, potrebbero richiedere all'assicurato, più o meno espressamente, scorciatoie contrattuali e legali o compensi per la compagnia (anche sotto forma di oscure transazioni) o direttamente per le proprie tasche. Con un duplice scopo: l'arricchimento indebito personale o della compagnia a danno dell'assicurato e la sterilizzazione dell'azione in giudizio dell'assicurato medesimo. Una procedura, dettagliatamente progettata e amministrata che persegue esattamente l'obiettivo di penalizzare, anziché soccorrere, il soggetto bisognoso: esattamente l'opposto per cui la prima assicurazione era nata nel 1852 proprio in Italia, in un paesino povero di pescatori della Liguria per tutelare le famiglie da naufragi e dalle morti in mare.

3) Una perdita certa e smisurata.

Per dare un'idea della perdita che si subisce occorre considerare che i costi di una assicurazione non sono mai interamente dichiarati e questo per salvaguardare l'interesse economico generale. Ciò dà una straordinaria capacità alla compagnia di assicurazione di determinare in modo totalmente arbitrario i costi totali che gravano sull'assicurato.

4) Un rischio non coperto: il rischio-assicuratore.

L'esperienza di oltre 150 anni maturata in tutte le regioni del mondo ed in tutte le condizioni di mercato dimostra che in caso di crisi economica il primo settore a subirne è quello assicurativo. Le società di assicurazione e di riassicurazione, quindi, aumentano le insolvenze e le resistenze proprio nel momento di maggior bisogno. Ciò è dovuto anche alla incompatibilità strutturale del business assicurativo con quello proprio dell'asset management e del risk management (conflitti d'interessi), oltre a tutta un'altra serie di inefficienze che sviluppa il settore assicurativo stesso al suo interno ed, esternamente, nel sistema industriale, oltreché sociale.

5) Un rapporto contrattuale ingestibile.

A causa della diffusione incessante di informazioni e suggestioni gravemente alterate, regolarmente prodotte e distribuite. Una informazione corretta difficilmente può essere disponibile in materia di assicurazioni in mancanza di un consulente indipendente dal business assicurativo. La forte penetrazione della comunità assicurativa con gli ordini professionali e le principali istituzioni della società esclude un facile accesso a dati storici e statistici neutri. Pensiamo, ad es. alla straordinaria scarsità di studi ed analisi strutturalmente critici al sistema delle assicurazioni. Oggi le polizze vengono promosse o vendute dai protagonisti principali della nostra società e delle nostre istituzioni politiche ed economiche come normale attività parallela in via del tutto ordinaria, ma certamente disonesta.

6) Una assicurazione assorbe liquidità inutilmente.

I premi all'assicurazione vengono versati a fondo perduto, mentre alle forme di accantonamento viene addebitato, all'ingresso, anche oltre il 70% di commissione sull'importo versato.

7) Una assicurazione obbliga al debito.

Sottraendo inutilmente liquidità, le assicurazioni obbligano i sottoscrittori a ricorrere a mutui

ipotecari e altre forme di prestito bancario, normalmente ad usura, al fine di poter finanziare l'operatività quotidiana o al verificarsi del primo inconveniente.

8) La percezione antisociale di una assicurazione.

Legare la propria attività alle apparenze offerte da una compagnia assicurativa non solo produce perdite interne, ma può aumentare la percezione negativa del business e peggiorare gli standard di affidabilità (rischio reputazionale).

9) La surrogabilità dello strumento.

Un'assicurazione non è altro che un contratto che ha ad oggetto un fondo d'investimento, senza garanzie di gestione, contabilità, verificabilità e trasparenza, con lo scopo statutario di scoraggiarne la fruibilità e con oneri ben più gravosi.

10) Le assicurazioni guadagnano dal numero e dalla gravità di incidenti o tragedie che si riescono a provocare.

Diversamente da quanto si ritiene solitamente, le compagnie assicurative guadagnano di più con soggetti privi di tutela assicurativa che con clienti in più. Esattamente allo stesso modo in cui guadagnano di più se appare una maggiore incidenza degli eventi di rischio, più danneggiati e più truffe. La spiegazione è che si tratta di tutti eventi che se, pilotati come si deve, aumentano a dismisura la sottoscrizione delle polizze da parte di persone rese oggettivamente incapaci di fare adeguate valutazioni - e giustificano le imposizioni per legge. Mentre i rimborsi non possono mai comunque andare oltre i budget aziendali, in base a precise disposizioni di legge, oltretutto per politiche aziendali.

In altre parole, è solo la sottoscrizione che conta. L'assicurato per il resto è solo un costo, da rimuovere o ingannare il più presto e il più silenziosamente possibile. Ciò potrebbe accadere anche con l'ausilio di sindaci, presidenti e ispettori delle amministrazioni sia pubbliche che private. Basti notare, ad es., come si sia violentemente radicalizzato il contrasto delle lobbies delle compagnie assicurative, anche europee, contro il presidente americano Obama a seguito delle riforme della materia che sono state avviate dall'amministrazione statunitense. E, inoltre, quanto siano frequenti provvedimenti d'autorità che gli amministratori, soprattutto italiani, adottano per rendere obbligatorie la sottoscrizione di prodotti assicurativi alla popolazione, sia individualmente che collettivamente.

11) Le assicurazioni discriminano i risarcimenti.

Le società di assicurazioni pagano prontamente solo coloro nei confronti dei quali hanno un interesse specifico di mercato, ad es: un particolare funzionario pubblico, oppure soggetti controllati o controllanti, ecc. Mentre potrebbero aumentare le resistenze nei confronti di tutti gli altri, tra cui poveri e indigenti, ma anche imprese o professionisti indipendenti. In questo modo agendo come "stanza di compensazione e redistribuzione del reddito nazionale" in peggio, aggravando cioè non solo il divario tra i ricchi ed i poveri, ma anche aumentando gli squilibri economici a favore degli oligopolisti. Danneggiando o impedendo di lavorare alle imprese concorrenti delle posizioni dominanti e causando maggiori concentrazioni.

Discriminare i risarcimenti significa però anche esercitare sulla società e sulla nazione un'intimidazione ed un condizionamento associativo ambientale di tipo violento, poiché dall'eventuale omissione della compagnia assicurativa derivano danni gravi ed ingiusti per le persone e le cose. La richiesta delle compagnie di controfavori, o transazioni, o negoziazioni, conseguentemente, si potrebbe configurare come fatto di chi, con violenza o minaccia, costringe uno o più terzi a fare o ad omettere qualche cosa traendone un ingiusto profitto con altrui danno (in questo caso potrebbe ricorrere l'ipotesi del reato di estorsione, anche in forma associata e con intimidazione di tipo ambientale, a mente delle norme sul reato di mafia).

12) Le insolvenze delle assicurazioni giustificano i ritardi dei processi civili.

Nel nostro sistema economico, le insolvenze delle assicurazioni e la scarsa utilità dei nostri tribunali civili si giustificano e legittimano a vicenda. Il paradosso è che non può cessare l'uno per non far cessare l'altro.

Inoltre, una polizza rc professionale non copre il dolo del consulente, ma solo l'ipotesi della negligenza. Questo significa il paradosso che il cliente dovrà dimostrare che non c'è stata truffa se vuole avere il risarcimento assicurativo. A quel punto, al consulente non servirà altro che

esibire le informative sui rischi firmate dal cliente, e gli altri adempimenti formali minimi, e dopo anni di costose procedure, il processo si chiuderà in un nulla di fatto. I vincitori saranno le assicurazioni che hanno lucrato sui premi, e sul controllo del consulente, e gli avvocati che hanno incassato le parcelle e mantenuta in ordine lo svolgimento di tutta la questione.

Ancora, una polizza rc professionale riduce anziché aumentare la protezione per il cliente, sia perché disincentiva il consulente, sia perché instaura una relazione trilatera delle responsabilità in ambito di tutela anche processuale dei diritti. L'apparentemente innocua polizza rc professionale, aumenta i costi e rappresenta un aggravio finanziario insostenibile per un professionista consulente non venditore. Scredita il patrimonio reputazionale del professionista nei confronti del mercato, dei clienti e dei potenziali clienti, è facilmente sostituibile da soluzioni, come ad es. un fondo personale vincolato del consulente anche facoltativo, oppure un fondo di categoria compartecipato ed affidato in gestione ai professionisti indipendenti stessi. Vieta di fatto l'indipendenza del professionista, riduce il reddito del professionista in quanto ne scredita l'intero servizio, getta discredito su tutti gli operatori del settore, priva di credibilità il lavoro dello Stato e delle sue istituzioni, dell'intero sistema economico italiano ed europeo. Predisponde l'espulsione dalla professione dei professionisti consulenti funzionalmente "non affini", altera gli obiettivi professionali individuali e di categoria, predisponde la prossima crisi finanziaria, o l'ulteriore avvitamento di quella già in corso.

Il tema delle responsabilità è un passaggio chiave nelle nostre civiltà, nell'economia di una famiglia, di un'impresa e di una nazione, e deve essere affrontato con strumenti finanziari liquidi. Imporre, con la forza, ad una nazione la mancanza di responsabilità finanziaria significa impedire la fiducia degli aventi diritto, far esplodere l'azzardo morale dei responsabili, spostare l'intero focus economico dalla produzione al raggio. Per quanto la propaganda possa rendere ciechi i suoi stessi paladini, insistere con la politica delle assicurazioni significa precipitare un sistema già imperfetto anziché permettergli di migliorarsi.

Ringrazio per l'attenzione e porgo i miei più

Distinti Saluti

Marzo 2011

Dr. Davide Battista