

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

CC: **Ministero dell'Economia e delle Finanze**
via XX Settembre, 97
00187
Roma

**RISPOSTA ALLA RICHIESTA DI OSSERVAZIONI AL REGOLAMENTO DI ATTUAZIONE
DELL'ARTICOLO 18-BIS, DEL D.L.G.S. N. 58/1998 IN MATERIA DI CONSULENTI
FINANZIARI 18 NOVEMBRE 2009**

Sig.re della Commissione, Sig.ri,

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 asset 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 bloccato, 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 posticiparle, amplificandole, come risulta anche dal recente allarme lanciato dall'Abi di un buco di oltre 20 miliardi nell'anno che finisce: ovviamente soltanto l'inizio di una inevitabile *disclosure* naturale.

Al di là della sua retorica e della sua contabilità creativa, quello italiano è "il mercato sviluppato più corrotto del pianeta", sempre più isolato da un contesto internazionale in forte evoluzione e sempre più sottile, come è stato chiaramente certificato dall'autorevole agenzia Trasparenza

International (<http://www.transparency.org>; <http://it.euronews.net/2009/11/17/afghanistan-e-somalia-i-piu-corrotti-l-italia-scivola-al-63-posto-nella-/>).

Questa volta, usare il pugno di ferro su risparmiatori e sui loro consulenti e vincolare tutte le riserve nazionali potrebbe non essere sufficiente.

Oltre il 90% delle attività economiche e finanziarie organizzate nel territorio italiano è 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, di 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 ad aggirare la volontà negoziale 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, oltreché 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-funzionale sostanziale ed essenziale, oltreché come una vera e propria emergenza.

La principale difficoltà di creare un tale servizio di consulenza indipendente risiede nel fatto che il contesto collocatorio impedisce una sufficiente produzione di reddito da lavoro a chiunque si dedichi alla attività professionale di consulente non venditore.

Questo dato porta naturalmente qualunque esperto a ricercare, piuttosto che un impegno nella consulenza esterna alla vendita, un ruolo nell'ambito della sfera di influenza del venditore o sotto l'ombrello del settore pubblico.

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.

I lavori osservati in sede comunitaria, ma soprattutto in ambito 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, dalla stessa Commissione, di "formare", "certificare", "garantire", con effetti legali, in taluni casi vincolanti.

Tutto questo, 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.

Ne deriva un circolo vizioso disegnato ed originato dalle stesse istituzioni, tanto più difficile da interrompere quanto risulterà più avanzato.

Il risultato prevedibile è di creare una *shortsighted* "industria degli oneri sulla consulenza" (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 produrre solamente 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, di abusi destinati a soffocare nella culla i consulenti agli investimenti non venditori (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 al collocatore ed ai suoi agenti collegati, di non fare il collocatore. Ma è un'attività questa che se lasciata sola a se stessa, senza un'attività regolatoria terza, finisce inevitabilmente per fagocitare il suo stesso mercato e se medesima. Essi "formeranno" nuovi collocatori, "certificheranno" collocatori, "garantiranno" collocamento, chiudendo fuori dal recinto la consulenza, indipendentemente dal *nomen*, dal nome che sceglieranno di darsi.

Una istituzione ed un progetto nati per difendere un valore, in mancanza della necessaria indipendenza, o *governance* propria, hanno finito 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 oltreché 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.

All'attività regolatoria terza 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 i primi. Non dovrebbero introdurre norme che li escludono, li emarginano, li mortificano e penalizzano.

I consulenti indipendenti agli investimenti dovrebbero avere la possibilità di essere più visibili, non mediaticamente, ma bensì funzionalmente.

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

E' tuttavia ancora possibile invertire questa tendenza.

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

• **ART 8, 2° comma**

Si rinnova il richiamo all'attenzione di tutti della necessità di abrogazione del DM 206/08 nella parte in cui prevede la obbligatorietà della polizza rc consulenti, che ha l'effetto di introdurre la figura dello "sponsor per il consulente": nello svolgimento poi del suo lavoro sarà soprattutto allo sponsor che il consulente 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 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, né una garanzia in più, ma significa, al contrario, investire le "volpi nel ruolo di protezione del pollaio".

La norma vietando l'indipendenza del consulente 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, priva di credibilità il lavoro della Commissione, dell'intero sistema economico italiano ed europeo, delle istituzioni. Denuncia una preoccupante asimmetria di percezione, prepara l'espulsione dei consulenti funzionalmente indipendenti dalla professione, altera gli obiettivi professionali individuali e di categoria, predispone 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. D'altra parte, non è altro che questo il loro lavoro.

Inoltre, diversi fattori consigliano di evitare polizze di assicurazione per la copertura dei rischi:

1) **La mancanza reale di riparazione del danno.**

Non esiste corrispondenza tra la riparazione e l'evento dannoso. La decisione se liquidare o meno l'importo assicurato dipende dall'accertamento degli elementi soggettivi ed oggettivi previsti dal contratto 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. Soltanto in quest'ultimo caso la somma liquidata sarà quanto dovuto, dal momento che negli altri casi bisognerà negoziare la somma con gli interessi della controparte.

2) **Una perdita certa e non quantificabile.**

Per dare un'idea della perdita che si subisce occorre considerare che i costi di una assicurazione non sono mai interamente dichiarati 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.

3) **Il rischio assicuratore.**

L'esperienza di oltre 50 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 alla incompatibilità strutturale del business assicurativo con quello proprio dell'asset & risk management (conflitto 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.

4) **Un rapporto contrattuale ingovernabile.**

A causa della presenza diffusa di informazioni 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 le principali istituzioni della società esclude un facile accesso a dati storici e statistici neutri. Oggi le polizze vengono vendute dai protagonisti principali della nostra società come normale attività parallela in via del tutto ordinaria, ma certamente disonesta.

5) **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.

6) **Una assicurazione obbliga al debito.**

Sottraendo inutilmente liquidità, le assicurazioni obbligano i sottoscrittori a ricorrere a mutui ipotecari e altre forme di prestito al fine di poter finanziare l'operatività quotidiana o al verificarsi del primo inconveniente.

7) **La percezione antisociale di una assicurazione.**

Legare la propria attività alla garanzia apparente offerta da una compagnia assicurativa non solo produce perdite interne, ma aumenta la percezione negativa del business e peggiora gli standard di affidabilità (rischio reputazionale).

8) **La surrogabilità dello strumento.**

Un'assicurazione non è altro che un contratto che ha ad oggetto un fondo d'investimento con lo scopo statutario di scoraggiarne la fruizione e con oneri ben più gravosi.

9) **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 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, oltreché 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. 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.

10) **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 funzionario pubblico, oppure soggetti controllati o controllanti, ecc. Mentre aumentano le resistenze nei confronti di tutti gli altri, tra cui poveri e indigenti, ma anche imprese o professionisti indipendenti. In questo modo agiscono come "stanza di compensazione e redistribuzione del reddito nazionale" in peggio, aggravando 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'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 configura 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.

Una polizza rc consulenti 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. Aumenta i costi e rappresenta un aggravio finanziario insostenibile per un consulente non venditore. Scredita il patrimonio reputazionale del consulente 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 consulenti indipendenti stessi, da selezionare a cura dell'Organismo o a rotazione tra loro, oppure entrambe le soluzioni. Mentre per i consulenti che utilizzano esclusivamente quote di OICR sono i fondi stessi a fornire la garanzia patrimoniale, non il consulente.

● **ART 9**

Per quanto attiene alla frequenza delle prove valutative si suggerisce una frequenza minima di 5 anni, al fine di non aggravare inutilmente i consulenti, distoglierli dal lavoro, che è un lavoro sia operativo che d'impresa, quindi organizzativo, strategico, divulgativo e non salariato. Una errata formazione riduce la produzione di reddito ed aumenta i costi della consulenza.

I consulenti rispondono già della loro formazione con il loro intero reddito, che è un reddito da parcella. La loro formazione è valutata insidacabilmente & inequivocabilmente, in tempo reale dal cliente, dalle performance degli asset in gestione o dei servizi comunque resi, dalle autorità e dalla magistratura ordinaria in sede di controllo, verifica e repressione.

Si segnala, inoltre la necessità di non portare ulteriori risorse all'"industria degli oneri sulla consulenza indipendente" (associazioni di rappresentanza, studi legali e fiscali, assicurazioni, società di formazione, enti di certificazione, e così via...), peraltro già sufficientemente foraggiate, pare allo scrivente, dal contesto *collocatorio*.

Si auspica che le fonti per la preparazione delle prove siano indicate in modo più possibile funzionale ed esaustivo al fine di evitare l'effetto ordalico "brevi cenni sull'infinito", che sottrarrebbe attendibilità ai valutatori ed oggettività delle valutazioni, e predisporrebbe la prova ad essere usata con il fine di allontanare i consulenti non affiliati.

Le prove valutative dovrebbero in ogni caso riguardare soltanto i livelli minimi di formazione stante la specificità della materia.

● **ART 12**

Si suggerisce di introdurre che nell'esercizio della loro attività i consulenti segnalino prontamente alle autorità competenti fatti o atti che costituiscono gravi e palesi violazioni delle norme di diritto penale, con particolare riguardo ai reati di natura finanziaria, nonché dei tentativi di corruzione e/o concussione anche nei confronti del consulente medesimo.

● **ART 12, comma 1, lettera e**

Questa norma, come modificata, consente al consulente di operare in conflitto d'interessi con il cliente, senza che questo sia necessariamente informato. Questa modifica appare chiaramente ispirata a interessi contrapposti a quelli della consulenza indipendente, oltretutto del cliente, in quanto finalizzata a creare un diaframma obliquo tra consulente e cliente, ad impedire che si possa creare un rapporto fiduciario e ad eliminare la figura del consulente non venditore secondo il tradizionale brocardo "colpisci il suo cliente per colpire il consulente".

L'inquinamento del rapporto con il cliente riduce la produzione di reddito del consulente.

Oltretutto rappresenta un evidente "mostro" giuridico, oltreché economico, amministrativo e finanziario.

Raccomandazioni: riportare la norma alla sua stesura originaria.

- **ART 12, comma 3**

Al fine di proteggere il consulente, allo stesso non dovrebbe essere riservata la possibilità di conferire ordini e comunicazioni negoziali per conto del cliente.

- **ART 14, comma 2**

La previsione dell'obbligo di 60 ore in due anni di formazione si traduce in un onere finanziario insostenibile per il consulente agli investimenti non venditore. Aumenta i costi e riduce la produzione di reddito.

Peraltro, i consulenti rispondono già della loro formazione con il loro intero reddito, che è un reddito da parcella. La loro formazione è valutata, insiducabilmente & inequivocabilmente, in tempo reale dal cliente, dalle performance degli asset in gestione o dei servizi comunque resi, dalle autorità e dalla magistratura ordinaria in sede di controllo, verifica e repressione.

Raccomandazione: prevedere l'onere di finanziare la formazione del consulente come un interesse a carico della collettività. In mancanza, rimuovere gli obblighi di formazione (vedi *considerando sub art 9*).

Reintrodurre l'obbligo di certificazione di qualità per i formatori analogamente a quanto avviene per i più elevati standard di formazione internazionale, al fine di evitare prevedibili e facili abusi a danno dei consulenti (e dunque a danno dei clienti finali).

La formazione dovrebbe in ogni caso riguardare soltanto i livelli minimi, stante la specificità anche procedurale della materia, insuscettibile di essere teorizzata ed insegnata correttamente da organizzazioni non chiaramente indipendenti.

- **ART 20**

Tenere evidenza delle raccomandazioni inviate al cliente è essenziale al fine di proteggere il consulente dalle eventuali contestazioni *a posteriori* del cliente, dalle campagne mediatiche, dalla propaganda del collocatore e dei suoi mezzi d'informazione anche nei confronti delle stesse autorità di controllo, dal rischio di abusi a suo danno (e dunque a danno del cliente finale). La trasparenza e la verificabilità sono lo strumento principale della consulenza. L'eliminazione di una tale norma denuncia un preoccupante *slack* empirico, o l'intenzione di aumentare i costi (anche potenziali, il rischio) della consulenza e ridurre la capacità di formazione del reddito del consulente.

Raccomandazione: ripristinare la norma originaria.

- **ART 20 (in origine, art. 21)**

Modalità, contenuto e frequenza di redazione del rendiconto sono un onere chiave dell'attività del consulente. La Commissione Consob e non l'Organismo, si ritiene, dovrebbe definire le caratteristiche e le procedure più idonee, anche al fine di evitare un'eccessiva, instabilità, incertezza e discrezionalità nella loro determinazione che andrebbero ad aumentare l'instabilità e l'imprevedibilità dell'impresa del consulente. In altre parole, trasferire tale compito all'Organismo aumenta eccessivamente l'incertezza della professione, data la criticità e la precarietà degli attori dell'attuale contesto generale in rapido deterioramento.

Per saperne di più

Sono disponibili maggiori informazioni a: sb-ic@sb-ic.com

Ringrazio per l'opportunità offerta, per l'attenzione e porgo i miei più

Cordiali Saluti

Novembre 2009

Dr. Davide Battista