

Le lacune da sanare della legge italiana sull'educazione finanziaria

A scuola di consulenza

di Gaetano Megale*

L'articolo 24-bis della Legge 15 del 17/2/17 riconosce finalmente l'importanza dell'educazione finanziaria quale strumento di tutela del consumatore e afferma la necessità di sviluppare interventi sinergici, efficaci e sistematici da parte di soggetti pubblici e privati. Il cuore della legge è l'istituzione di un Comitato che dovrà definire una "strategia nazionale" di educazione finanziaria. Il provvedimento è importante ma è utile riflettere su un suo aspetto critico. Il secondo comma propone la definizione di educazione finanziaria in "conformità" con quella dell'Ocse ma essa risulta parziale e incentrata soprattutto sul tema dei prodotti, in termini di comprensione e valutazione dei rischi. Non si fa alcun riferimento alla "consulenza oggettiva", l'unica modalità che consente al cittadino non solo di ef-



Una definizione troppo incentrata sul tema dei prodotti che andrebbe invece estesa all'advice

fettuare scelte informate ma anche "comprendere a chi chiedere consulenza e mettere in atto altre azioni efficaci per migliorare il benessere finanziario". La letteratura evidenzia l'insufficienza e l'inefficacia di un'educazione finanziaria che si limiti alla semplice informazione e istruzione circa i prodotti, mentre le best practices internazionali ("The money advice service" in UK e "Financial Empowerment Center", di New York City e altre città statunitensi) utilizzano ampiamente la consulenza oggettiva quale strumento realmente efficace per lo scopo. In Italia un modello simile di educazione finanziaria è proposto dall'Assessorato alle politiche sociali del Comune di Milano. Sarebbe auspicabile che il Comitato considerasse la "consulenza oggettiva" quale importante modalità di educazione finanziaria per perseguire i risultati attesi.

*presidente di Progetica

Ecco l'identikit della "new generation"

ProfessioneFinanza e PwC tracciano il profilo degli investitori definiti Millennial

di Jonathan Figoli

La sfida per la consulenza è rispondere efficacemente alle esigenze finanziarie, alle aspettative economiche e alle peculiarità relazionali di un nuovo target: i Millennial. ProfessioneFinanza e PwC tracciano il profilo comportamentale della nuova generazione d'investitori con una indagine ad hoc. Credito e finanziamenti, ritorni immediati e bassa propensione al rischio, relazioni personali e utilizzo della tecnologia, sono le caratteristiche peculiari di un nuovo target di clientela con il quale i professionisti della finanza devono confrontarsi: i Millennial (i nati tra il 1980 e l'11 settembre 2001). L'indagine "I Millennial e la consulenza finanziaria", condotta da ProfessioneFinanza e PwC

su un campione di 537 consulenti finanziari italiani di età compresa tra i 30 e 60 anni, traccia il profilo di una nuova generazione di investitori e risparmiatori. Secondo l'83,93% del campione intervistato, è ancora basso il peso in portafoglio dei clienti Millennial, con una percentuale compresa tra lo 0 e il 20% dell'Aum. Ben il 73,49% dei clienti Millennial - non avendo un impiego a tempo indeterminato - mostra una scarsa propensione al rischio e agli investimenti di lungo periodo.

Per il 63,88% dei professionisti interpellati, meno della metà dei clienti di questo tipo manifesta volontà di investire e anche quando interessati, hanno comunque un approccio graduale al risparmio gestito, preferendo strumenti poco rischiosi come i Pac (piani di accu-

mulo di capitali in fondi o Etf). Per la maggior parte degli intervistati, il 26,91%, questa tipologia di clienti considera in primis, quando si tratta di investire, la possibilità di accettare anche ritorni economici contenuti a fronte della certezza di non perdere alcunché. Solo per il 10,66% del campione, il Millennial mette al primo posto tra le esigenze manifestate l'individuazione di soluzioni d'investimento con potenziali performance elevate.

La maggioranza dei Millennial - come afferma il 46,62% del panel - investe somme di denaro contenute (comprese tra i 10.001 ai 50.000 euro) e solamente il 2,17% dei consulenti gestisce per conto di questi clienti importi superiori ai 500.000 euro. È una generazione ricca di stimoli e di strumenti, ma che necessita di essere guidata e indirizzata nelle scelte, soprattutto quelle di investimento.

YOUINVEST

di Marco Liera*



Cari ricchi, venite in Italia

Il Passport Index elaborato da Nomad Capitalist, società di consulenza con base a Hong Kong, mette l'Italia al terzo posto mondiale (insieme alla Spagna) come attrattività per i ricchi interessati ad avere una seconda cittadinanza.

Al primo posto c'è la Svezia e al secondo il Belgio. I criteri utilizzati sono la possibilità di viaggiare all'estero senza visto offerta dal passaporto di ciascun Paese, la fiscalità, la libertà economica e il livello di felicità (concetto difficile da misurare).

Questa classifica, come altre, va presa con molta cautela e va ricordato altresì che il distacco in punteggio tra i Paesi nella top ten è assai ristretto. Inoltre la classifica non tiene conto della difficoltà (costi, tempi, spostamenti) di ottenere la cittadinanza in un dato Paese, che varia da caso a caso. Però non sono sorpreso dal piazzamento dell'Italia. Non ho mai pensato che il nostro fosse un Paese inospitale per i ricchi, in particolare se pensionati o rentiers (è complicato e iniquamente tassato per chi lavora e fa impresa, ma questo è un altro discorso). L'imposizione patrimoniale per residenti in Italia è - anche se aumentata - più bassa che altrove. Le rendite finanziarie sono tassate al 26% o al 12,5%.

L'imposta sulle successioni e donazioni è - per ora - tra le più benevole al mondo. Il varo della flat tax (sarebbe meglio chiamarla flat charge) da 100mila euro/anno sui redditi prodotti all'estero da stranieri che si trasferiscono in Italia (precondizione per ottenere eventualmente la cittadinanza) rafforza questa attrattività.

Resta da vedere se stranieri con patrimoni maggiori di dieci milioni di euro, che potrebbero trarre un certo vantaggio dalla flat tax (pagherebbero ogni anno l'1% o meno del loro patrimonio in tasse), siano attratti più dalla dolce vita low cost italiana o dall'efficienza e dalla realtà cosmopolita e costosa di Svizzera, Londra e di altre destinazioni tipiche dei multimilionari e miliardari globali. Pure loro fiscalmente agevolate.

*fondatore YouInvest
La Scuola per Investire
@LieraMarco