

Come affrontare l'incremento del prezzo dell'advice finanziaria

Mifid 2, gestire gli effetti

di Gaetano Megale*

L'incremento e la salienza del prezzo della consulenza saranno accentuati significativamente in seguito all'applicazione della Mifid 2.

Ciò potrebbe generare una contrazione del settore con conseguenze non auspicabili, sia per gli operatori che per gli utenti. Questa prospettiva consiglia una responsabile riflessione sulle modalità con le quali può essere percepita dall'utente l'utilità e la qualità del servizio.

Infatti, sebbene la consulenza finanziaria sia oggettivamente un servizio necessario per chiunque, è naturale che venga interpretata e valutata dall'utente sulla base di percezioni del suo profilo psicologico e della cultura finanziaria.

Una ricerca del 2011 svolta da Euri-sko ha ben evidenziato la necessità di definire modelli diversi del servizio in funzione dei diversi bisogni della domanda, individuando aspettative e richieste molto differenziate. Cosa significa ciò?



**Gli operatori
devono riflettere
su come l'utente
percepirà i costi
della consulenza**

Che la consulenza non è 'una' (ossia quella che è intesa da chi la eroga) ma è funzione esclusivamente della percezione degli utenti. Infatti non tutti attribuiscono grande importanza al servizio in sé e i criteri di valutazione possono essere radicalmente diversi.

Dunque il modello consulenziale dell'operatore dovrebbe essere adattato, in termini comunicativi e comportamentali, modulandosi con caratteristiche assai diverse. Tale operazione richiede innanzi tutto la consapevolezza professionale del tema e in secondo luogo l'acquisizione di strumenti e competenze comunicative e psicologiche per 'conoscere se stessi' e per interpretare motivazioni e valori dell'utente, e dunque le loro aspettative verso il servizio. Altrimenti l'incremento del prezzo, a parità di valore percepito, produrrà un aumento del costo percepito e quindi un probabile abbandono del servizio o più forti barriere di ingresso.

*presidente di Progetica

di Marco Liera*



Il fragile futuro dei diritti pensionistici

Le crisi finanziarie (da debiti eccessivi o da crediti inesigibili) sono diventate una realtà con la quale centinaia di milioni di risparmiatori e contribuenti nel mondo si confrontano da decenni. Le conseguenze a oggi possono essere analizzate su quattro categorie di soggetti: 1) i depositanti e gli obbligazionisti delle banche. Sono stati aggrediti marginalmente in Italia, Olanda, Cipro, Portogallo e Austria; 2) i detentori di titoli di Stato. Sono stati aggrediti pesantemente in Argentina nel 2001 (salvo recuperare il 150% 15 anni dopo) e in Grecia nel 2012; 3) i detentori di diritti pensionistici 'acquisiti' (chiunque abbia versato dei contributi al primo pilastro). Sono stati aggrediti in Grecia, con 12 tagli in sette anni. Per capirsi, le riduzioni sono state nell'ordine di 100-150 euro al mese su pensioni di 600-800 euro. 4) i detentori di diritti patrimoniali in generale. In Italia furono aggrediti 'd'urgenza' nel 1992, con la patrimoniale del 6 per mille sugli immobili e sui depositi bancari. Ogni crack fa storia a sé, però le perdite di solito vengono arretrate alle parti politicamente più deboli. I depositi, i diritti pensionistici e gli immobili sono tipicamente detenuti dai residenti in un Paese, mentre i bond (bancari e di Stato) sono in varia misura posseduti anche da non residenti. Qui è schierato un partito molto forte, che è quello delle grandi investment bank e dei gestori di fondi internazionali, che gode di ampie complicità presso governi sempre meno democraticamente eletti, e presso banche centrali e authority grazie al sistema delle porte girevoli (chi faceva il civil servant che diventa banchiere o gestore e viceversa).

Per il futuro, il partito più fragile mi pare quello dei detentori di diritti pensionistici 'acquisiti'. I sistemi pensionistici a ripartizione, nonostante riforme e proiezioni di sostenibilità a 50 anni, prima o poi si riveleranno per quello che sono: dei colossali schemi Ponzi.

*fondatore YouInvest
La Scuola per Investire

@LieraMarco

Cf, prove tecniche di trasformazione

Fintech, direttiva e Pir al centro del PFEXPO di Roma il prossimo 26 settembre

di Jonathan Figoli

È necessario soffermarsi sui driver sociali, economici, normativi e industriali che guidano i processi di reengineering dei modelli di business nel settore dei servizi finanziari. Sono diversi i fattori che stanno ridisegnando l'attuale tessuto sociale in Italia. Nel nostro Paese si sta assistendo a un processo di "polarizzazione" delle classi sociali e della ricchezza, il cui effetto più evidente è la scomparsa della cosiddetta 'classe media'. Dal punto di vista economico ci stiamo gradualmente abituando al cosiddetto "new normal", la nuova era dei tassi bassi e bassa inflazione in cui l'Eurozona

rischia la 'giapponesizzazione' (dal 1990 il Giappone combatte con la deflazione) ovvero di incappare nella trappola della liquidità, che altro non è che un eccesso di risparmio del settore privato e la conseguente incapacità di trasformarlo in consumi e investimenti.

Anche il risparmiatore diventato investitore vive un fenomeno qual è il 'reverse flight to quality', che tecnicamente si verifica quando in una fase di mercato toro lo scenario non è più pessimistico e si traduce per esempio nella ricerca di forme di allocazione del risparmio più redditizie rispetto al decadimento dei tassi del debito pubblico e alle problematiche commerciali e fiscali insite nell'investi-

mento immobiliare, porti sicuri di un passato ormai remoto.

Inoltre il quadro normativo sarà 'disruptive' per molti modelli di business con l'avvento della Mifid 2 volta a mitigare il rischio sistemico e ad accrescere la protezione degli investitori. Infine, dal lato industriale, le riforme che stanno interessando il settore bancario italiano, aiutano anche a migliorare l'attrattiva dell'Italia. Le banche sono così chiamate a ripensare il proprio modello di servizio e ad adottare strategie differenziate di offerta. Il PFEXPO di Roma del prossimo 26 settembre dal titolo 'Financial Advice Transformation: consulenza alla prova di Mifid 2, Fintech e Pir' sarà un'interessante occasione di confronto anche su questo tema.

