

LA SETTIMANA DI FINANZA E RISPARMIO

SCUDO FISCALE & BANCHE

Intesa e Unicredit
al test svizzero » pag. 6

La banca svizzera



INVESTIMENTI E SPONSOR

La Pellegrini «mondiale»
vale 2 milioni di euro » pag. 12

Federica Pellegrini



ARTECONOMY24

Sudest asiatico, è qui
la ripresa » pag. 23-26

«Bird prayer» di Arya Pandita (1975, Bandung), foto 2.300 €

RISPARMIO & CONSULENZA

FALLIMENTO MIFID

La direttiva europea
che doveva
garantire i diritti
degli investitori
e snellire
gli adempimenti
delle imprese
ha aumentato
la burocrazia
con scarsi
benefici reali

FAMIGLIE SENZA BUSSOLA

Solo il 10% riceve servizi concreti

IL BOOM DEI FAMILY OFFICE

Cresce il mercato di fascia alta

DIECI CONTROMOSSE

Le proposte per ripartire

INTERVISTA | Luciano Munari | Università di Parma

«Le banche mettano a bilancio la fidelizzazione dei clienti»

L'impatto della Mifid sulla consulenza? «Debole: la norma cerca di incidere sui comportamenti degli operatori e non sulle loro cause». I conflitti d'interesse delle banche? «Da eliminare spingendo gli intermediari a comunicare le performance realizzate nella gestione dei rapporti con la clientela». Una nuova categoria di consulenti finanziari indipendenti? «Da promuovere con un fondo statale che permetta anche ai risparmiatori meno abbienti di avvalersene». Secondo Luciano Munari, ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Parma, la Mifid «rischia di diventare un costoso e farraginoso sistema di regole che irrigidisce il mercato senza migliorare la qualità dell'offerta».

È questo il motivo per cui solo il 10% delle famiglie riceve una consulenza?

Sì, il problema di questa normativa è che non incide sulle cause dei comportamenti degli operatori che, a contatto con i clienti, cercando di aggirare i

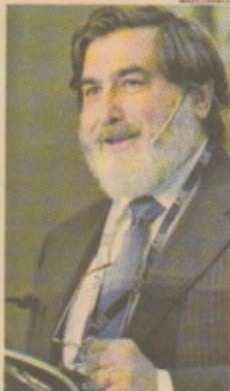
vincoli per raggiungere i loro obiettivi.

La crisi non ha impattato sulla geografia italiana della consulenza. Risparmiatori di sillusi o un tessuto di consulenza troppo debole per subire cambiamenti?

Credo siano vere entrambe le ipotesi. Finché si continuerà a considerare la consulenza come un servizio accessorio della vendita invece che a sé stante e da pagare, ci sono poche speranze che la situazione migliori.

La consulenza è più diffusa tra le famiglie più ricche e con alta istruzione. La distorsione rischia di autoalimentarsi. Come rimediare?

Assodato che serve consulenza di alta qualità e ben remunerata, chi la paga? Se si chiede a intermediari che devono rispondere agli azionisti di fornirla gratis li si spinge a penalizzare altri servizi. Se il problema è di interesse pubblico andrebbe trattato a spese della collettività, magari con un fondo statale *ad hoc*.



Luciano Munari, docente di Economia degli intermediari finanziari

«Si deve pagare l'alta qualità purché certificata a norma Iso»

Più del 20% delle famiglie ritengono che il consulente sia in conflitto d'interessi. Come eliminare questa percezione?

Bisogna migliorare la cultura finanziaria dei risparmiatori e incentivare gli intermediari a esplicitare le performance realizzate nella gestione delle relazioni con la clientela. Banca d'Italia ha sottolineato che il rapporto con i clienti è fondamentale per la stabilità del sistema finanziario nel lungo periodo.

Può farci un esempio?

Se il margine di contribuzione del portafoglio clienti di una banca è di 3 milioni, il tasso di fidelizzazione della clientela del 93% e il costo del capitale dell'8%, il valore attuale del portafoglio clienti è di 20 milioni. Se la fidelizzazione fosse invece dell'85%, il valore del portafoglio scenderebbe a 13 milioni.

Altri consigli?

Separare l'attività produttiva da quella distributiva, riconoscendo alla consulenza lo status di altre attività professionali. Richiedere agli erogatori del servizio la certificazione ISO 22222, che riguarda la consulenza sulla pianificazione finanziaria e patrimoniale.

Cheo Condina