

FORUM INTERNAZIONALE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

ISTITUZIONI, ASSOCIAZIONI E SOCIETÀ A CONFRONTO NEL CONVEGNO MF/UNI/PROGETICA/CATTOLICA

Ripensare i modelli di business

La Mifid impone a ciascun intermediario una revisione del posizionamento competitivo. In modo da poter servire al meglio gli interessi dei clienti, recuperandone la fiducia

DI ESTER CORVI

Il punto di partenza è provocatorio: quanto sa la gente di finanza? «Molto poco, sia dal punto di vista tecnico sia empirico, come dimostrano gli studi svolti

sull'argomento, da cui si rivela che la popolazione ha in generale conoscenze vaghe su temi come rendimenti, mercato azionario, obbligazioni, con modalità diverse a secondo del titolo di studio, dell'età e della fascia di reddito», ha spiegato il professore Mario Anolli, presidente

della facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, in occasione della seconda giornata del Forum internazionale della consulenza finanziaria, organizzato da MF-Milano Finanza, dall'Uni e da Progetica, che si è svolto ieri presso l'Ateneo milanese sul tema Consu-

lenza e personal financial planning. «Il risparmiatore deve essere assistito, al fine di superare i problemi di tipo cognitivo ed emotivo, da un financial planner, che a sua volta, come tutta l'industria dei servizi finanziari, deve riconquistare credibilità», ha sottolineato Anolli. Un



problema di non facile soluzione, visto che sul mercato, ha dichiarato Corrado Baldinelli, direttore principale supervisione intermediari specializzati presso la Banca d'Italia, «si trovano adoperare indistintamente persone serie e professionali accanto ad altre altamente inesperte e spregiudicate. Chi ne fa le spese

è principalmente il cliente». Da qui la necessità di predisporre nuovi strumenti di tutela, come l'Arbitro bancario finanziario, operativo da poco più di un mese, «che entrerà nel merito del rapporto fra intermediario e cliente, orienterà i comportamenti degli intermediari

verso standard più elevati di correttezza e trasparenza e li incentiverà a perseguire la composizione preventiva delle liti», ha spiegato Baldinelli. Sulle prospettive normative per la protezione del consumatore è stato incentrato anche l'esauritivo intervento di Giuseppe D'Agostino, responsabile

della divisione Intermediari finanziari della Consob, che ha messo in rilievo come «il nuovo perimetro di mercato disegnato dalla Mifid imponga a ciascun intermediario un ripensamento del proprio modello competitivo e di business, in chiave di servizi offerti, ampiezza della gamma dei prodotti di investimento,

sistemi retributivi/incentivanti, ottimizzazione dei canali distributivi e del pricing per servizi/prodotti». In questo scenario il promotore finanziario, ha concluso Joe Capobianco, direttore generale Apf, «deve acquisire non solo strumenti e supporti, ma anche livelli culturali e tecnici adeguati, nonché modalità comportamentali in linea con la valenza anche sociale del ruolo svolto». Sui requisiti di qualità e consulenza è stata incentrata la suc-

cessiva tavola rotonda, a cui hanno partecipato Aldo Varenna, responsabile Area estero Anasf, Maurizio Del Vecchio, presidente Fimec, Giovanni Metti, presidente nazionale Sna, Luciano Liccardo, segretario generale Efpa Italia, Gianluigi Longhi, responsabile nazionale credito e servizi finanziari La Casa del consumatore, e Massimo Scolari, rappresentante del Tavolo di lavoro sulle sim di consulenza (riproduzione riservata)