

FORUM EDUCAZIONE E CONSULENZA

OPERATORI E REGOLATORI A CONFRONTO NEL FORUM DI MF-MILANO FINANZA, PROGETICA E UNI

Quanto costa (e rende) la qualità

In Italia è ancora insufficiente l'alfabetizzazione finanziaria, oggi più che mai necessaria, anche per la stabilità dei mercati. Ecco le strategie dei maggiori gruppi. Intanto Londra spinge per separare i costi da quelli dei prodotti

DI LUCA GUALTIERI
E FRANCESCO NINFOLE

Nel Regno Unito è un programma gigantesco, finanziato interamente dall'industria bancaria e del risparmio. Carl Pheasey, dirigente del Tesoro britannico, al secondo Forum internazionale della consulenza ed educazione finanziaria svoltosi ieri a Milano, ha presentato il «Money Advice Service», lanciato lo scorso aprile e che intende fornire nel solo 2012 a 500 mila persone consulenza finanziaria gratuita. «In questo modo aumenterà anche il ricorso a consulenti professionali», ha aggiunto Pheasey. L'esempio inglese è stato uno dei temi trattati al Forum organizzato da MF-Milano Finanza, Progetica e Uni, a cui hanno partecipato istituzioni, regolatori, operatori e consulenti. «La corretta capacità di comprendere i prodotti finanziari favorisce anche un equilibrio del mercato tra domanda ed offerta dei



Nella foto da sinistra, Massimo Doris (ad Banca Mediolanum), Michele Cristiano (ad Cattolica Previdenza), Gabriele Capolino (direttore ed editore associato di Milano Finanza), Armando Escalona (ad Finanza & Futuro Banca), Gian Maria Mossa (responsabile marketing e prodotti Banca Fideuram) e Carlo Giusa (direttore servizi di investimento di FincoBank)

prodotti finanziari», ha osservato **Federico Luchetti**, dirigente del Tesoro, che ha ricordato: «La legge prevede il ruolo dell'educazione finanziaria quale strumento di tutela del consumatore» e attribuisce il potere di promuovere «iniziative di informazione ed educazione». Proprio con questo fine è stato creato il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria. Tuttavia, come già rilevato da Mario Draghi

in passato, «nessuna garanzia formale è efficace se gli interessati non hanno sufficienti strumenti di valutazione. Perché i risparmiatori possano orientarsi tra prodotti finanziari tanto diversi occorre che abbiano una cultura finanziaria adeguata». **Maurizio Trifilidis**, titolare del nucleo per l'educazione finanziaria di Bankitalia, ha sottolineato la «necessità crescente» di una maggiore alfabetizzazione sui temi economici: questo è dovuto

«all'incremento della complessità di prodotti finanziari, alle modifiche nell'attitudine all'indebitamento delle famiglie, al maggior trasferimento dei rischi sugli individui, ai limiti della regolamentazione e alle scarse conoscenze». L'obiettivo finale per Bankitalia deve essere quello di «assicurare che i cittadini compiano scelte consapevoli e nello stesso tempo il loro più ampio accesso al mercato». Il legame tra stabilità dei mercati e tutela del

cliente, ha osservato Trifilidis, è la fiducia: «Il venire meno del vincolo fiduciario genera costi rilevanti che ricadono sull'intera società». **Giuseppe D'Agostino**, vicedirettore generale della Consob, ha inoltre osservato che «l'educazione finanziaria e la regolamentazione sono i due principali strumenti per la protezione dell'investitore».

Il Regno Unito intanto sta facendo passi avanti nella riduzione dei rischi di conflitti di interesse nella consulenza finanziaria. Per **Richard Taylor**, manager della retail distribution della Fsa (la Consob inglese), l'evoluzione delle pratiche passa per tre punti principali: la chiara definizione del servizio fornito (in particolare se è del tutto indipendente o se l'offerta dei prodotti è ristretta), il miglioramento delle competenze degli operatori e il cambiamento delle modalità di remunerazione dei consulenti. Soprattutto quest'ultimo punto potrà rivelarsi decisivo per il settore: il principio di base è che il servizio del consulente deve essere pagato separatamente, e non più come

SIAMO UNITI DA UNA GRANDE ENERGIA.



GDF SUEZ: una presenza in tutti i settori dell'energia e dell'ambiente con un'ampia offerta di servizi personalizzati. I nostri professionisti vi offrono la loro energia accompagnandovi in un mondo semplice e trasparente. Il mondo **GDF SUEZ**.

GDF SUEZ

www.gdfsuez.it

FORUM EDUCAZIONE E CONSULENZA



commissione dei prodotti. Così sarà più semplice individuare e comunicare il valore del servizio offerto. Come funzionerà il cosiddetto «adviser charging»? «I consulenti non possono raccomandare i prodotti che hanno una commissione», ha spiegato Taylor. «Inoltre devono avere un tariffario da concordare con il cliente prima del servizio. Se c'è un addebito continuativo, ci deve essere anche un servizio continuativo».

Queste novità saranno una sfida per le società e per gli stessi consulenti, che dovranno adeguarsi a un nuovo modello di business, basato sulla tariffazione e non più sulla commissione. È ancora aperta la strada per definire in concreto le modalità di pagamento: potrà essere all'ora, in percentuale rispetto agli asset gestiti, includendo anche una parte fissa oppure con una combinazione di tutte queste possibilità. Una delle maggiori difficoltà sarà poi quella di convincere i clienti: molti oggi sono convinti di ricevere un servizio gratuito. In cambio però i risparmiatori avranno più trasparenza sui costi. Il modello, che sarà valido solo per le nuove consulenze dopo il 2012, porterà anche all'evoluzione dei prodotti finanziari.

Per **Gaetano Megale**, relatore norme tecniche e presidente di Progetica, in Italia il modello inglese di consulenza finanziaria non è tuttavia integralmente applicabile e occorre invece elaborare un sistema che coniughi paternalismo e libertarismo. «I comportamenti che creano ricchezza non sono l'accantonamento del risparmio o la scelta di allocazioni e di prodotti. Al contrario il benessere economico deriva dalla propensione alla pianificazione, cioè la capacità di fare scelte razionali e di mantenerle nel tempo, unita al supporto della consulenza», ha precisato Megale. **Ruggero Lensi**, direttore sviluppo e innovazione dell'Ente nazionale italiano di unificazione (Uni), si è soffermato sul problema della standardizzazione della normativa. «Le norme sono contenute basati sulla qualità, sulla coerenza e sulla sostenibilità», ha spiegato Lensi ricordando in particolare Uni Iso 22222, la norma per la pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale personale. «Per tutelare i risparmiatori, dopo la Mifid, è arrivata l'Uni Iso che certifica l'affidabilità e le competenze di chi fa consulenza, anche



Dall'alto, Dana Kissinger (secretary di Iso Copolco), Angela Maria Carozzi (responsabile Ufficio Normativa Assoreti), Maurizio Trifilidis (titolare del nucleo per l'educazione finanziaria di Banca d'Italia), Massimo Doris (ad Banca Mediolanum), Henriette Prast (professor of personal finance, Tilburg University), Gaetano Megale (presidente di Progetica), Giuseppe D'Agostino (vice direttore generale di Consob) e Richard Taylor (manager of the retail distribution team Fsa, Financial Service Authority)

Dall'alto, Dana Kissinger (secretary di Iso Copolco), Angela Maria Carozzi (responsabile Ufficio Normativa Assoreti), Maurizio Trifilidis (titolare del nucleo per l'educazione finanziaria di Banca d'Italia), Massimo Doris (ad Banca Mediolanum), Henriette Prast (professor of personal finance, Tilburg University), Gaetano Megale (presidente di Progetica), Giuseppe D'Agostino (vice direttore generale di Consob) e Richard Taylor (manager of the retail distribution team Fsa, Financial Service Authority)



in banca». L'obiettivo è portare più chiarezza e dare maggiori tutela al consumatore e assegnare al consulente un distintivo di qualità. Mentre la Mifid delinea i confini della consulenza finanziaria, l'Uni Iso detta le regole di condotta per discriminare la vera consulenza dalla pseudo-consulenza».

Ma cosa ne pensano gli operatori dell'evoluzione del ruolo della consulenza? **Massimo Doris** (Banca Mediolanum) ha evidenziato l'importanza della trasparenza: «Il cliente deve sapere da chi è pagato il consulente. Il modello fee only riduce i conflitti di interesse potenziali, ma alla fine resta fondamentale la qualità del consulente». **Armando Escalona** (Finanza & Futuro Banca) ha messo in evidenza la necessità di un consulente più specializzato e meno «tuttologo», assieme al dovere di «sfruttare ancora meglio gli strumenti di gestione del rischio oggi disponibili». **Gian Maria Mossa** (Banca Fideuram) invece ha sottolineato l'evoluzione del modello di private banking della società, che ha migliorato la conoscenza della clientela e la capacità di assumere rischi conformi alle loro esigenze.

Carlo Giusa (FinecoBank) si è soffermato sull'importanza di un'offerta ampia: «Quella di Fineco non è vincolata dalla capogruppo Unicredit, ma al contrario mette a disposizione praticamente tutto quanto è commercializzabile in Italia». **Maurizio Bufl**, presidente dell'Anasf (Associazione nazionale promotori finanziari), ha infine voluto ricordare il progetto nato nel 2009 nelle scuole superiori: «Abbiamo portato l'educazione finanziaria in 70 istituti con l'ausilio di 300 professionisti. È molto importante formare i ragazzi, dando un contributo importante alle loro scelte future». Contributi alla discussione sono arrivati anche da **Dana Kissinger** (secretary of Iso Copolco), **Michael Chapman** (senior policy expert dell'Ocse), **Henriette Prast** (professor of personal finance, Tilburg University), **Sergio Boido** (Efpa), **Raffaele Capuano** (Covip), **Enrico Castrovilli** (Aee Italia), **Elio Conti Nibali** (Apf), **Michele Cristiano** (Cattolica Previdenza), **Fabio Picciolini** (Adiconsum) e **Angela Maria Carozzi** (Assoreti). (riproduzione riservata)