IL RISPARMIO È UNA COSA SERIA

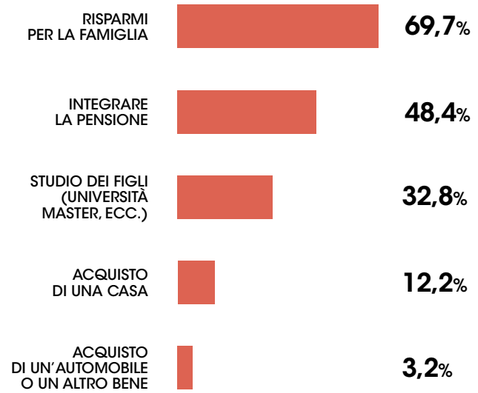
ATTENZIONE, FIDUCIA, AFFIDABILITÀ, COMPETENZA, PRODOTTI MIRATI. SONO SOLO ALCUNI DEI REQUISITI CHE I MANAGER ITALIANI SI ASPETTANO DA CHI HA IN GESTIONE I LORO SOLDI. BANCHE O CONSULENTI CHE SIANO. ECCO UN'ANALISI DELLA SITUAZIONE E UN'INDAGINE DI MANAGERITALIA, CONDOTTA DA ASTRARICERCHE IN ESCLUSIVA PER *BUSINESS PEOPLE*

di **Massimo Morici**

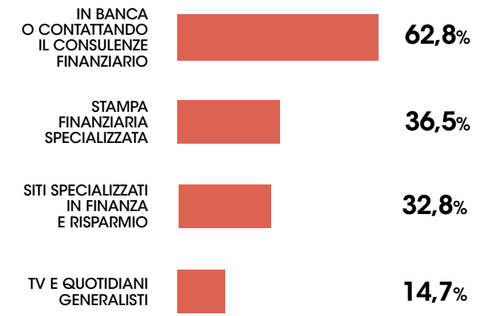
C

Con stipendi che partono da 50 mila euro in su per i quadri e da 100 mila per i dirigenti, è naturale che il popolo dei manager e degli imprenditori rappresenti la clientela per eccellenza di chi si occupa per professione di investimenti e risparmio. Lo sanno bene le banche e le assicurazioni; lo sanno i gestori di patrimoni. Non è forse un caso che nelle città a maggiore vocazione manifatturiera, piccole o grandi che siano, si contino sempre un cospicuo numero di filiali e di uffici di consulenti finanziari (gli ex promotori finanziari). E che il risparmio e gli investimenti siano una attività redditizia per gli intermediari, per capirlo basta guardare i bilanci degli ultimi anni degli istituti di credito: per farla breve, si sono dedicati più a gestire che a prestare il denaro all'economia reale. Ma appunto, siccome i patrimoni dei manager fanno gola agli intermediari, la domanda che dovrebbero porsi questi ultimi non può che essere una: di chi fidarsi? I crac bancari degli ultimi cinque anni hanno messo in crisi un sistema che non era solo economico-finanziario, ma anche eti- →

Quali sono gli obiettivi che ti prefiggi di raggiungere attraverso il risparmio?



Come ti informi per le tue decisioni di investimento?

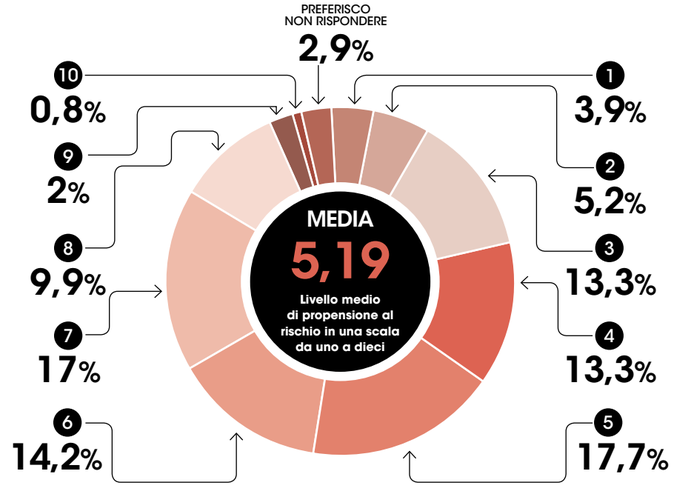


LA FAMIGLIA AL PRIMO POSTO

Circa il 70% dei manager accantona risorse per la propria famiglia. È questo il primo dato che emerge dall'indagine Manageritalia condotta da Astraricerche in esclusiva per *Business People* su un campione di 872 dirigenti iscritti all'associazione. Dallo studio, i cui risultati integrali possono essere consultati direttamente leggendo il magazine in versione digitale (app iOs o Android), emerge come sono soprattutto gli uomini a voler risparmiare per la famiglia (72% vs 54%), mentre le donne guardano più al risparmio per integrare la pensione (63% rispetto al 46% degli uomini). Con oltre il 60% delle preferenze, la banca o il consulente finanziario si attestano come il punto di riferimento quando è il momento di investire il proprio denaro. Non si evidenziano grandi differenze a livello generazionale, se non una lieve preferenza per i siti specializzati da parte degli under 45 rispetto a Tv e quotidiani generalisti, questi ultimi tra le minori fonti di informazione e preferiti dagli over 60. Bassa, inoltre, la propensione al rischio: oltre la metà del campione la indica con un voto tra 1 e 5 in una scala fino a 10.

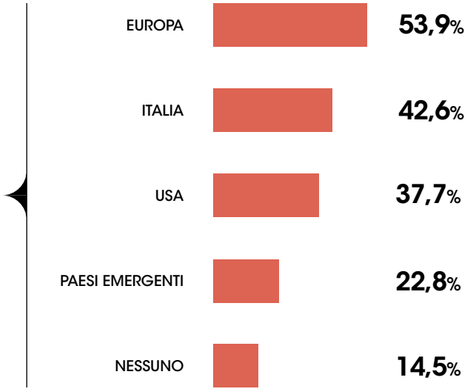
co e culturale. «Una volta, quando si entrava in banca, ci si toglieva il cappello», chiosava Vittorio Feltri alcuni anni fa al Salone del Risparmio, duettando in un dibattito con l'economista britannico John Greenwood. È un'immagine che ben rende l'ossequio che si dimostrava un tempo alle banche, istituzioni attorno cui ruotava davvero tutto un territorio (basti pensare al potere, ormai ridotto, dalla maggior parte delle Fondazioni bancarie), a prescindere che uno fosse la casalinga di Voghera – o di Grosseto, quella che ha visto bruciare i suoi risparmi in bond di Banca Etruria – o il noto giornalista orobico. Della banca si aveva rispetto, perché

Da 1 a 10, che voto daresti al tuo livello di propensione al rischio?



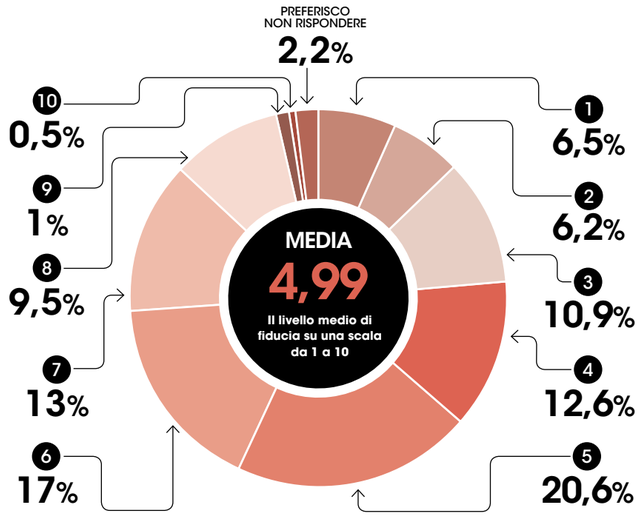
I BOND E LE AZIONI DELLE BANCHE FALLITE IN ALCUNI CASI SONO STATI COMPRATI DA IMPRENDITORI IN "CAMBIO" DI PRESTITI "FACILI" ALLE LORO AZIENDE. UN DO UT DES AI LIMITI DELLA LEGALITÀ

Su quali mercati azionari preferisci investire?

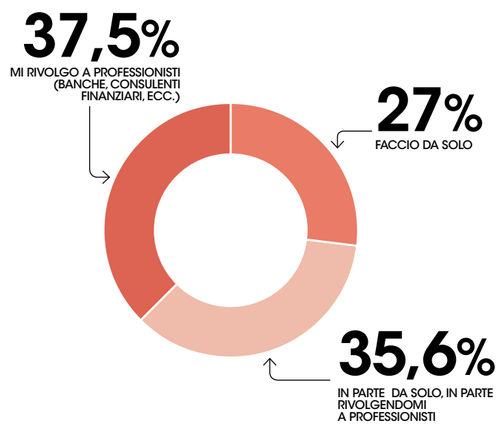


della banca ci si fidava. Oggi, invece, nei bar di provincia non è raro sentire un discorso del genere: «Ma com'è che quell'imprenditore lì esporta in tutto il mondo e poi si è fatto infinocchiare dallo sportellista sotto casa che gli ha rifilato le azioni della banca poi fallita?». «E come ha fatto quel promotore là a truffare quella nota famiglia industriale?». «E perché tra i gabbati nella truffa dei diamanti compaiono anche noti esponenti di Assolombarda?». Già, è difficile immaginare un imprenditore o un manager scafato, che passa parecchie settimane all'estero – fa affari con gli americani, con i cinesi, con i russi, con gli indiani e così via – trasformarsi in uno scolaretto ingenuo quando si tratta di gestire le proprie finanze personali. Ma a volte può capitare, anche se spesso c'è un po' di malizia: i bond e le azioni delle banche fallite, ad esempio, sia delle ex popolari venete sia delle quattro banche dell'Italia Centrale, sono stati comprati in alcuni casi da imprenditori in "cambio" di prestiti "facili" alle loro aziende. Una sorta di ricatto, cui volentieri spesso si era disposti a sottostare: un'apertura a occhi chiusi di una linea di credito, che difficilmente un altro istituto avrebbe concesso, a fronte dell'acquisto di obbligazioni e azioni della banca, cioè finanziando con il proprio patrimonio il →

Qual è il livello di fiducia nei confronti del risparmio gestito?



Chi si occupa della gestione dei tuoi investimenti?

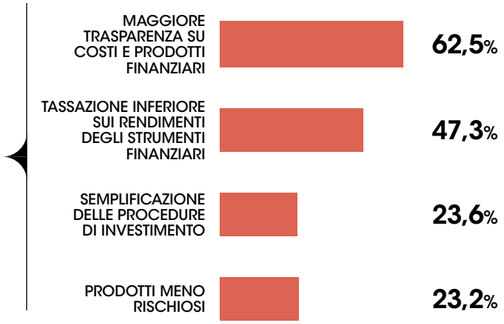


IN CERCA DI TRASPARENZA

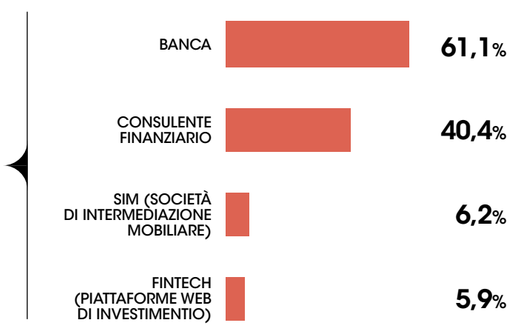
Bassa la propensione al rischio (vedi pag. 60), sotto la sufficienza anche il livello di fiducia dei manager nei confronti del risparmio gestito, che sfiora il 5 in pagella. Oltre il 60% dei rispondenti all'indagine Astraricerche vorrebbe una maggiore trasparenza sui costi e i prodotti finanziari, mentre circa la metà (47,3%) darebbe più fiducia all'investimento a fronte di una minore tassazione sui rendimenti degli strumenti finanziari. Riguardo la gestione dei propri investimenti, una buona fetta (il 27%, più dirigenti uomini che donne) preferisce muoversi in autonomia, anche se la maggior parte (37,5%, il 50% delle donne) si affida a professionisti. L'istituto di credito resta il gestore principale dei risparmi dei manager (61,1% delle preferenze), seguito dai consulenti finanziari (40,4%); pochi coloro che affermano di affidare parte del proprio patrimonio a società di intermediazione mobiliare (6,2%) o a qualche fintech (5,9%).

PIÙ DELLA METÀ DEGLI ITALIANI NON SA DEFINIRE IN COSA CONSISTA IL SERVIZIO DI CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI, OLTRE UN TERZO PENSA SIA GRATUITO

Cosa ti aiuterebbe ad accrescere la fiducia nei confronti del risparmio gestito?



A chi deleghi la gestione dei tuoi risparmi?

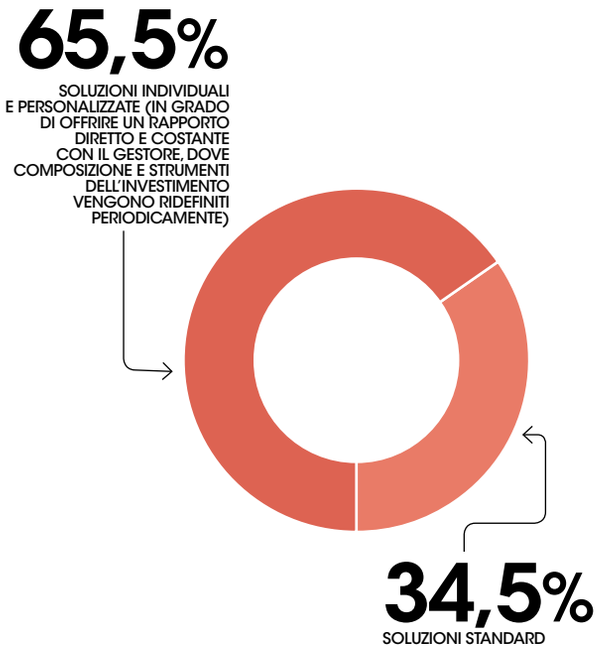


creditore. Un do ut des ai limiti della legalità, anzi spesso al di fuori della legalità stessa, come dimostrano le indagini (purtroppo tardive) di Consob e Banca d'Italia, su cui si è dibattuto molto negli ultimi tre anni e non senza polemiche. Ma torniamo alla relazione tra i clienti e il mondo dei servizi finanziari: oggi, dopo tutti gli scandali dell'ultimo lustro, i manager e gli imprenditori, cioè coloro che hanno in mano il timone dell'Italia che produce, si fidano dell'industria dei servizi finanziari? E che idea hanno di questi servizi? Secondo il Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane per il 2018 della Consob, presentato lo scorso 22 ottobre a Roma dal presidente vicario della Commissione, Anna Genovese, tra gli elementi che orientano nella scelta di un professionista cui affidare i risparmi, sia questi un consulente professionale o un funzionario bancario, i clienti mettono al primo posto le indicazioni fornite dalla banca, la fiducia al secondo, i prodotti offerti al terzo e le competenze al quarto. Ma c'è un dato che dovrebbe far suonare il campanello d'allarme: i clienti non sono in grado (o meglio non sono messi in grado, spesso e volentieri) di valutare il costo dei servizi finanziari, soprattutto quando si tratta di risparmio e investimenti, e quindi di effettuare una corretta valutazione con i prezzi sul mercato dei prodotti e servizi di investimento. Più della metà degli italiani (manager compresi), infatti, non è in grado di definire, ad esempio, in cosa consista il servizio di consulenza in materia d'investimenti, più di un terzo pensa che sia gratuito, anche perché fino a oggi i consulenti finanziari (ex promotori) hanno erogato questo tipo di servizio in modo gratuito, in quanto la loro retribuzione è stata per decenni interamente basata sulle retrocessioni delle commissioni applicate ai prodotti che collocavano e che ricevevano indietro dalle case prodotto. Un sistema che ha funzionato, ma che, come si può intuire, nascondeva non pochi conflitti di interesse, a partire dal semplice fatto che il prodotto consigliato (fondo, polizza o gestione patrimoniale) forse era più remunerativo per la banca che per il cliente, cioè quello ideale a raggiungere i suoi obiettivi e adatto al suo profilo di rischio. Da alcuni anni, in vista della nuova normativa europea (MiFID 2) entrata in vigore il 3 gennaio 2018, che impone una maggiore trasparenza su costi e conflitti di interesse nella distribuzione dei prodotti finanziari, gli intermediari hanno cominciato ad adottare un modello che prevede forme di consulenza evoluta a pagamento accanto al modello basato solo sulle →

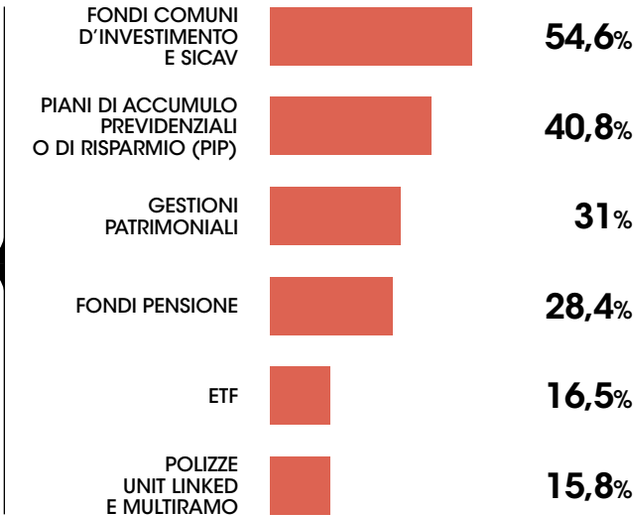
SOLUZIONI TAILOR MADE

Chi non vorrebbe ricevere offerte e soluzioni personalizzate in caso di risparmio gestito? Anche i dirigenti di ogni genere ed età preferirebbero soluzioni individuali con un rapporto diretto e costante con il gestore (il 65,5% dei manager) rispetto a soluzioni standard (scelte dal 34,5% de rispondenti). Fondi comuni di investimento e Sicav (società di investimento a capitale variabile) sono invece gli strumenti che suscitano maggior interesse (il 54,6%), seguiti dai piani di accumulo previdenziali o di risparmio (40,8%).

In caso di risparmio gestito, quale tipologia preferisci/preferiresti?



Quali sono gli strumenti a cui sei maggiormente interessato?



LA STRADA DA FARE PER VEDERE IN ITALIA UN MERCATO DEI SERVIZI FINANZIARI MATURO È ANCORA LUNGA

retrocessioni: una sorta di consulenza finanziaria a valore aggiunto che il cliente paga a parte, oltre al costo dei prodotti finanziari sotto forma di commissioni, che a volte può essere incorporato nella fee di consulenza, a volte aggiunto. Fa fatica a partire, invece, il servizio di consulenza su base indipendente (*fee only*), che viene erogato esclusivamente "a parcella" e che è completamente privo di conflitto di interesse con le case prodotto, perché non possono pagare incentivi di alcun tipo al consulente. Le banche, tranne una (Credem, per i grandi patrimoni), ancora non ci pensano a farla partire e quest'ultima rimane una tipologia di servizio offerta dalla platea dei consulenti autonomi e dalle Società di consulenza finanziaria iscritte all'albo. Questo lato offerta. Lato domanda, la Consob rilevava nel rapporto che «la disponibilità a pagare si associa positivamente con la cultura finanziaria» e con altri fattori, come la conoscenza del servizio, l'orientamento al lungo termine (definito come capacità emotiva di sostenere perdite nel breve periodo) e l'abitudine a monitorare gli investimenti. La strada da fare, insomma, per vedere in Italia un mercato dei servizi finanziari maturo è ancora lunga.

I RISULTATI INTEGRALI DELL'INDAGINE POSSONO ESSERE CONSULTATI LEGGENDO *BUSINESS PEOPLE* IN VERSIONE DIGITALE (APP IOS O ANDROID)

© iStock/sorbetto (2)