

di Debora Rosciani e Marco Lombardo

Conviene ancora investire in titoli di Stato? A quale consulente mi posso rivolgere? Come faccio a capire quale è la mia tolleranza al rischio? E come posso informarmi? Queste alcune delle domande più gettonate in due anni di scuola di risparmio a Radio 24, con la rubrica "Investire Informati", ogni giovedì alle 11.15 all'interno della trasmissione Cuore e Denari. E venerdì 18 novembre nel corso dell'evento "Investire informati live" – presso la sede del Sole 24 Ore – si è provato a tirare le fila di questo percorso che, peraltro, si è snodato in un periodo particolarmente complesso per lo scenario economico, politico e finanziario.

Lorenzo Alfieri, Head of Italy di J.P. Morgan Asset Management ha riconosciuto come l'industria finanziaria viva troppo spesso "lontani dalla realtà dei fatti e dal mondo che è lontano da quello del quotidiano. Iniziative come questa servono ad abbattere questi muri. Spesso sono tornato in ufficio dopo la trasmissione e ho detto 'dobbiamo parlare di questi argomenti'. Ad esempio? Mi colpiva molto quando gli ascoltatori con Btp in portafoglio chiedevano se dovessero vendere anche con rendimenti marginali. Ecco, sono temi che non ci ponevamo affatto."

Edoardo Fontana Rava, Direttore sviluppo e gestione prodotti di Banca Mediolanum, tornando sul tema della scarsa attitudine dei risparmiatori ad investire secondo le logiche della pianificazione finanziaria, ha richiamato la metafora del viaggio. "Una persona che intraprende una strada può incontrare delle difficoltà. Si imbatte in una coda, approfitta della prima uscita per poi trovarsi imbottigliato in una strada secondaria. Il risparmio, come il viaggio, potrà avere delle salite e delle discese. Se ne sono consapevole sarà una grande opportunità. Bisogna combattere l'istinto di uscire quando si trovano delle difficoltà: ma è sempre pericoloso decidere da soli, si può trattare di una coda che si risolve in poco tempo. L'elemento fondamentale è proprio l'aspetto emotivo. Fondamentale lavorare sul cliente affinché non chieda 'quando arriviamo' dopo pochi minuti dalla partenza: occorre fargli capire che bisogna dare tempo ai mercati di esprimersi".

Carlo Giausa, Direttore Investimenti e Wealth Management di Finecobank, si è soffermato sulla crisi di credibilità generale generata dalla Brexit e dal risultato elettorale americano: nessuno sembra più essere in grado di prevedere nulla, come si fa ad essere credibili nei confronti di un risparmiatore? "Tutto ciò che è previsione di breve termine non deve essere considerato da chi fa il consulente finanziario. Faccio un esempio: tra dicembre e gennaio leggeremo tutti gli outlook sul 2017. Cosa può interessare alla famiglia Rossi se nel 2017 i tassi saliranno un po' o la borsa sarà volatile? Assolutamente niente. La previsione è un esercizio che può servire ad alcuni ambiti di attività consulenziale, ma non alla famiglia che pianifica i suoi risparmi. La diversificazione del portafoglio attiene invece al medio lungo periodo ed è una guida per una famiglia che deve fare un investimento".

Il presidente dell'Anasf Maurizio Bufi ha sottolineato come la crisi di credibilità non riguardi la categoria dei consulenti finanziari, quanto piuttosto alcuni modelli di distribuzione. E ha spiegato alla platea intervenuta all'evento di Radio 24 quali sono le novità in arrivo – non prima del 2018 – per ciò che attiene la remunerazione al consulente contemplata dalla direttiva Mifid 2. "Se la prestazione (consulenza, ndr) viene effettuata su base indipendente deve essere remunerata a parcella. Se non è indipendente può essere remunerata anche attraverso le commissioni. Queste due modalità di prestazioni devono essere dichiarate. Nel momento in cui sono dichiarate il cliente è messo nelle migliori condizioni di scegliere una prestazione o l'altra. La strada della consulenza è una strada obbligata se vogliamo superare i drammi a cui abbiamo assistito ultimamente che hanno evidenziato la negazione della consulenza".

Antonio Napolitano, Head of Strategic Products & Marketing Pioneer Investments, ha spiegato le caratteristiche dei nuovi strumenti di investimento pronti a sbarcare sul mercato per consentire ai risparmiatori di investire anche nell'economia reale: i Pir, Piani di risparmio. "Si tratta di 'contenitori' che consentiranno importanti esenzioni fiscali a fronte di impostazioni tipiche che saranno alla base di questi prodotti, in termini di allocazione e durata. Il legislatore ambisce così a favore un allungamento ad

almeno 5 anni della propensione media all'investimento".

Sul delicato tema dell'educazione finanziaria si è soffermato Alberto Garroni, Vice Presidente di Global Thinking Foundation, fondazione nata da pochi mesi ma già concretamente molto attiva in particolare nel mondo della scuola. "Ci spaventano i numeri che sentiamo: un risparmiatore su 4 decide da solo, 4 su 10 ascoltano i suggerimenti degli amici, altri sentono un consulente ma poi decidono in autonomia. Per poi fare cosa? Mantenere liquidità sul conto corrente o investire in obbligazioni bancarie. All'estero c'è una conoscenza finanziaria di base buona in tutte le età, in Italia invece decresce con l'età e gli anziani sono particolarmente vulnerabili. Dobbiamo fare in modo che le conoscenze finanziarie entrino nel nostro Dna". Convinzione su cui si è detto del tutto allineato l'on. Maurizio Bernardo, Presidente della VI Commissione Finanze della Camera e relatore del disegno di legge sull'educazione finanziaria che avrebbe dovuto vedere la luce a dicembre, ma la Legge di Bilancio e il referendum in arrivo hanno imposto un rinvio dell'approvazione definitiva. "Abbiamo razionalizzato tutti i testi presentati in passato per farne un testo unico. Abbiamo cercato il confronto anche con Abi, Consob, Bankitalia, Ivass, Covip, con il chiaro intento di promuovere una serie di iniziative di informazione, coinvolgendo il mondo delle università, delle professioni, delle organizzazioni no profit, con una regia a cui sottoporre i diversi progetti. L'idea è divulgare testi sia cartacei che digitali che possano essere accessibile a tutti. Ma c'è un tema anche più rilevante" – ha concluso Bernardo – "e cioè che l'educazione finanziaria sia anche nella formazione di coloro che propongono i prodotti: finanziari, previdenziali e assicurativi".