

Speciale

**12 PAGINE
DA STACCARE
E CONSERVARE
PER OTTENERE
DI PIÙ
DAI VOSTRI
SOLDI**

LA BUSSOLA

Minore potere d'acquisto: spendiano di più e risparmiamo di meno

di *Daniela Stigliano*

Nel 2017 il nostro Pil (Prodotto interno lordo) è cresciuto più di quanto avesse calcolato ad aprile l'Istat, che adesso lo ha portato dall'1,5% all'1,6%. Una buona notizia perché vuol dire che **la ricchezza prodotta dall'Italia lo scorso anno è maggiore di 8 miliardi di euro**. Ma altri numeri ci fanno sorridere meno. Sempre nel 2017, il **potere di acquisto delle famiglie italiane ha bruscamente frenato**. Il reddito lordo a nostra disposizione è aumentato dell'1,6%, ma solo "nominalmente". In termini di quantità di cose che possiamo comprare con questi soldi, la crescita è stata solo dello 0,5% (era dell'1,2% nel 2016 e dell'1,3% nel 2015). Mentre **la spesa per i consumi è salita del 2,6%**. E se le nostre uscite aumentano più delle entrate e molto di più del valore dei soldi che abbiamo in tasca, il risultato può essere solo uno: **riusciamo a mettere da parte meno soldi**. Con una propensione al risparmio scesa di quasi un punto percentuale dall'8,6% al 7,7%. **Una pessima notizia**.

OGGI RISPARMIO



SAI SCEGLIERE IL CONSULENTE PER I TUOI SOLDI?

CI SONO GLI EX PROMOTORI, LEGATI A BANCHE E SIM, E ORA ARRIVANO I PROFESSIONISTI AUTONOMI E LE SOCIETÀ: **CHI SONO, CHE COSA POSSONO FARE E COME LI PAGHIAMO**

IN QUESTO NUMERO

- **I PROFESSIONISTI DEI CONSIGLI**
Gli effetti di Mifid II e Albo secondo Maurizio Bufi (Anasf), Luca Mainò (Nafop) e Massimo Scolari (Ascospim)
- **UNA DOTE ALLA PARI PER 3 FIGLI**
La famiglia del mese: risparmiare per il futuro lavorativo
- **LE 5 CATEGORIE DI TITOLI DELL'ITALIA**
Quali, quante sono e come "funzionano" le obbligazioni emesse dal ministero del Tesoro
- **OTTOBRE, 31 GIORNI DI INIZIATIVE**
Per la prima volta un mese per l'educazione finanziaria
- **I SOLDI SUDATI SONO PIÙ PREZIOSI**
Se il denaro è regalato, invece, spenderlo è più facile

L'INTERVISTA

CLAUDIA SEGRE
Presidente di Global Thinking foundation:
«Prima di investire, fate tante domande».



S Speciale Risparmio **INVESTIMENTI**

Chi ci dà i consigli per i nostri soldi?

TRE FIGURE DI CONSULENTI FINANZIARI: OLTRE AGLI EX PROMOTORI, LEGATI A BANCHE E SIM, CI SONO GLI AUTONOMI E LE SOCIETÀ. ECCO CHE COSA POSSONO FARE E COME LI PAGHIAMO

A chi chiedere i consigli giusti per investire i nostri soldi? I professionisti che, per mestiere esclusivo, guidano i risparmiatori nelle loro scelte sono i consulenti finanziari. Che stanno per farsi in tre. Il 2018 è l'anno del progressivo avanzamento verso il riconoscimento ufficiale dei consulenti autonomi e delle società di consulenza: entro il primo dicembre si aggiungeranno ai consulenti abilitati al collocamento (gli ex promotori finanziari), operativi da decenni. **Un Albo per tre.** Una svolta voluta dalla direttiva europea chiamata Mifid II,

che ha l'obiettivo di uniformare le norme del mercato dei servizi finanziari in Europa e ha introdotto il concetto di consulenza indipendente. La Mifid II, approvata nel 2014, quest'anno è entrata in vigore in Italia. Nel frattempo, l'Albo dei promotori finanziari (Apf), costituito nel 2007, è stato trasformato in Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo dei consulenti finanziari (Ocf), diviso in tre elenchi distinti. Ma quali sono le differenze tra le tre figure di consulenti previste? E che cosa possono, e non possono, fare per i risparmiatori?

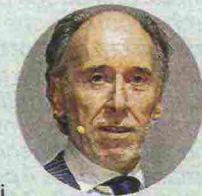
FUORI SEDE
Chi sono. Gli ex promotori finanziari, oggi consulenti abilitati all'offerta fuori sede, lavorano su mandato di un intermediario autorizzato, ovvero banche, società di investimento (sim) oppure società

di gestione (sgr). A differenza dei dipendenti bancari, possono incontrare i risparmiatori ovunque, a casa loro o dove desidera il cliente. **Che cosa fanno.** Danno consulenza su ogni esigenza patrimoniale delle famiglie, -

MAURIZIO BUFI *Presidente Anasf*

Contano sempre relazione e fiducia

«Siamo ancora in fase di transizione, gli effetti si vedranno con il tempo»: ne è convinto Maurizio Bufi, presidente dell'Anasf, l'associazione dei consulenti abilitati al collocamento nata nel 1977 che conta oltre 12.300 iscritti.



Quali effetti si aspetta da Mifid II e nuovo Albo?

«L'aumento della qualità della consulenza e la diminuzione dei costi complessivi, con la totale emersione di quelli del collocamento, che saranno rappresentati in forma più analitica, in percentuale e in valore assoluto».

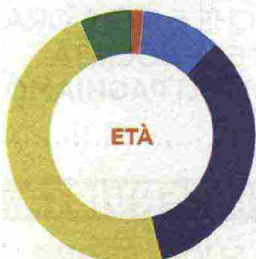
Si giocherà tutto su una "guerra" dei costi?

«No, perché il nostro lavoro si basa ancora su relazione e fiducia. A parità di qualità, il prezzo potrà però essere un elemento discriminante. Anche se dobbiamo fare i conti con uno degli osti, il sistema bancario, che controlla la gran parte dei patrimoni degli italiani».

E la concorrenza tra voi e i consulenti autonomi?

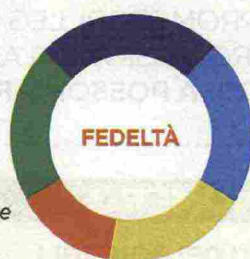
«La consulenza indipendente è un'opportunità di scelta per i clienti e anche per noi: molti potranno fare questa scelta, anche tra chi oggi ha un mandato. E il mercato farà il suo corso. L'importante è che tutti siamo registrati e vigilati, in un Albo pubblico che chiunque può consultare».

Numeri nell'Albo



- <30 anni **1,9%**
- 30-39 anni **10,2%**
- 40-49 anni **33,9%**
- 50-65 anni **47,5%**
- >65 anni **6,5%**

La ripartizione per età e per durata del mandato in corso con una banca o società dei 55.861 consulenti finanziari iscritti all'Albo a fine 2017. Quelli attivi erano 36.313.



- fino a 2 anni **21,9%**
- 3-5 anni **24,7%**
- 6-10 anni **20,4%**
- 11-15 anni **14,1%**
- >15 anni **18,9%**



LUCA MAINÒ *Consigliere Nafop*

Libertà di scelta e costi più bassi

«Una vera e propria rivoluzione»: non ha dubbi Luca Mainò, co-fondatore di Consultique e consigliere del Direttivo di Nafop, l'associazione dei consulenti finanziari autonomi.



Rivoluzione in che senso?

«L'Albo sarebbe dovuto partire già 11 anni fa con la prima direttiva Mifid, e solo chi era in attività al 31 ottobre 2007 ha potuto continuare a operare. Eravamo in circa 300. E con un numero così ristretto, la gran parte delle famiglie non ha potuto finora beneficiare di consigli autonomi».

In che modo ci guadagnerà un risparmiatore?

«Prima di tutto, avrà maggiore libertà di scelta a chi chiedere consulenza, potendosi affidare anche a un professionista che non avrà mai bisogno di "spostare" i suoi soldi perché cambia banca o società che gli dà il mandato; poi, potrà spaziare tra moltissimi prodotti e non solo quelli della singola banca o società; infine, beneficerà della diminuzione dei costi di gestione, che si potrebbero dimezzare».

Ma un cliente con pochi risparmi potrà permettersi un consulente autonomo?

«A noi si rivolge anche chi ha un patrimonio di 50 mila euro e vuole rivedere i suoi investimenti oppure giovani senza nulla da parte ma buoni guadagni per una pianificazione patrimoniale a lungo termine».

MASSIMO SCOLARI *Presidente Ascosim*

Sono tanti i clienti delusi dalle banche

«Ci sarà maggiore concorrenza e maggiore conoscenza, minori costi e l'eliminazione di rendite di posizione»: è quello che accadrà secondo Massimo Scolari, presidente di Ascosim, l'associazione delle società di consulenza indipendente.



Lei si aspetta un forte impulso alla vostra attività?

«Il nostro è un settore molto piccolo che sta però crescendo rapidamente. Sappiamo che già molte società operative prima dell'ottobre 2007 hanno iniziato a chiedere l'iscrizione all'Albo. Ed esiste una richiesta crescente di consulenza indipendente».

Da parte di quale tipo di clientela?

«Chi si rivolge a noi, così come ai consulenti autonomi individuali, è una persona con una preparazione e un'esperienza negli investimenti superiore alla media oppure qualcuno che si è reso conto dei cattivi consigli ricevuti dalle banche, come reazione a una "cattiva" o inadeguata consulenza».

Anche per questo i costi, secondo lei, caleranno?

«Il cliente avrà una maggiore conoscenza dei costi dei prodotti che saranno separati da quelli per la consulenza. E sarà portato a confrontare anche le diverse consulenze che riceve. L'apertura dell'Albo fa insomma cadere il monopolio delle banche sulla consulenza che tiene i prezzi molto elevati».

CLAUDIA SEGRE

Presidente Global Thinking foundation

Fategli tante domande per capire quanto vi costa e i rischi che correte

«**G**li state affidando i soldi frutto del vostro lavoro, **non dovete aver paura di porre domande e di voler capire bene tutto**»: Claudia Segre, una tradizione di famiglia nella finanza con la mamma agente di cambio negli Anni 50, dopo aver lasciato l'ultimo lavoro da private banker (consulente per clienti con patrimoni elevati) ha creato due anni fa Global Thinking foundation, fondazione no-profit che promuove progetti e iniziative di alfabetizzazione finanziaria. «La crisi ha devastato i lavoratori della classe media perché in Italia non c'è stata educazione sui soldi e sul risparmio. Mentre conoscere i meccanismi degli investimenti significa potersi difendere e avere le **armi fondamentali per fare scelte di lungo termine**». Ecco perché, spiega, di fronte a un consulente finanziario, abilitato al collocamento o autonomo non importa, bisogna mettere al bando la timidezza. «L'obbligo previsto dalla Mifid II di tracciare un profilo



ben definito di ogni singolo investitore è molto importante», sottolinea. «Bisogna leggere ogni domanda, comprenderla e poi rispondere. E se qualcosa non è chiaro, non abbiate timore di farvi ripetere le cose anche più volte. Chiedetegli se i **prodotti che vi propone sono coerenti con i vostri obiettivi**, quali rischi vi fanno correre e quali rendimenti sono attesi». Il capitolo dei costi arriva subito dopo: «Prima di firmare per la sottoscrizione di qualsiasi prodotto, fatevi spiegare nel dettaglio **quanti e quali sono i costi che dovrete sostenere e a che cosa esattamente si riferiscono**». Infine, fatevi consegnare copia controfirmata di tutta la documentazione. Senza dimenticare un elemento che molti sottovalutano: che cosa succede se dovessi all'improvviso aver bisogno dei miei soldi? «Fatevi dire quali costi dovrete affrontare per "liquidare" i vostri investimenti». Dovete saperlo prima di firmare. Perché dopo potrebbe essere troppo tardi.

→ pianificano risparmi e investimenti e propongono soluzioni tra i prodotti promossi e collocati dalla loro banca o società, in primo luogo i fondi comuni di investimento, anche attraverso i Pac, i piani di accumulo che prevedono versamenti a partire da 50-100 euro al mese. Il risparmiatore può anche, tramite loro, investire in obbligazioni e azioni oppure sottoscrivere finanziamenti e polizze a contenuto finanziario.

Come guadagnano. Il loro guadagno è dato dalla cosiddetta retrocessione delle commissioni: una parte di quanto il cliente paga per i prodotti sottoscritti viene "girata" al consulente dalla società per la sua attività di collocamento. Si calcola che circa il 50% delle commissioni di gestione dei fondi serva per compensare i consulenti fuori sede.

INDIPENDENTI

Chi sono. I consulenti finanziari autonomi non dipendono da alcun intermediario e devono operare come persone fisiche, cioè come singoli professionisti. Le società di consulenza devono invece essere spa (società per azioni) o srl (società a responsabilità limitata). Due figure già esistenti in Italia, ma che da quest'anno saranno riconosciute nell'Albo. E questo dovrebbe dare una spinta alla consulenza indipendente. Secondo un'indagine condotta nel 2016 dall'Ocf con un questionario *on line*, sarebbero circa 1.400 le persone interessate a iscriversi all'Albo come consulenti autonomi

e una settantina le potenziali società di consulenza.

Che cosa fanno. Anche consulenti autonomi e società di consulenza danno consigli su ogni esigenza patrimoniale delle famiglie, pianificano risparmi e investimenti. Le soluzioni proposte ai risparmiatori possono spaziare in una

4 MILIONI
i clienti delle reti
di consulenti abilitati
al collocamento

16,5%
il patrimonio
delle famiglie italiane
affidato agli ex pf

gamma molto ampia di prodotti di investimento, sarà però poi il risparmiatore a doverli sottoscrivere direttamente, magari su piattaforme *on line* (con costi più bassi) suggerite dagli stessi

consulenti.

Come guadagnano. Sono direttamente i clienti a pagare i consulenti autonomi e le società di consulenza con una

somma che è in genere una percentuale del patrimonio per cui si chiede consulenza: più alto è il patrimonio, minore sarà la percentuale chiesta.

L'ADEGUATEZZA

Tutti i consulenti finanziari devono valutare bene la situazione del singolo risparmiatore, i suoi obiettivi di investimento e la sua propensione al rischio. E poi garantire che ogni prodotto e soluzione proposti siano adeguati non solo rispetto alle informazioni raccolte ma anche alle conoscenze e alle esperienze del cliente in materia di investimenti. Un modo per rafforzare la tutela dei risparmiatori ed evitare, si spera, che non si ripetano più i casi di prodotti rischiosi o più adatti a veri esperti venduti a clienti ignari dei pericoli a cui andavano incontro.