



**Altro che marketing, Esg è un pilastro della nostra strategia.**

Banca Generali

A pag. 2 >

**La centralità del consulente nell'era della Mifid 2**

IWBank Private Investments

A pag. 3 >

**Allianz lancia la sfida tra i gestori**

Allianz Bank Financial Advisors

A pag. 5 >

**Una rete di consulenti finanziari patrimoniali, un sogno che diventa realtà in Widiba**

A pag. 7 >

**L'Educazione Finanziaria nella prospettiva di Banca d'Italia**

Banca d'Italia

A pag. 9 >

**La nuova sfida? Ampliare il perimetro della consulenza: da finanziaria a patrimoniale**

Nicola Mingirulli

A pag. 11 >

**Non è più tempo di contingenza, ma di programmazione**

Laura Macci

A pag. 13 >

**Finanza e valori: investire rimanendo fedeli a se stessi**

Enrico Rubaltelli

A pag. 15 >

**Gli specialisti dei no performing loans**

Credito di Romagna

A pag. 17 >



## Il cambio di paradigma del mercato del risparmio gestito

di **Sonia Ceramicola e Piero Davini\***

C'è un'aria molto frizzante, un'energia potente che spinge a cambiare i paradigmi di un mercato, quello del risparmio gestito, come raramente è accaduto in passato.

Sarà per l'effetto di **Mifid 2**, la direttiva europea che a un anno dall'entrata in vigore sta spingendo gli operatori alla massima trasparenza nei costi dei prodotti e servizi d'investimento per puntare ancor più che in passato sulla qualità e il valore della consulenza finanziaria erogata proprio per motivare in modo corretto le commissioni richieste ai clienti.

Sarà per l'effetto della digitalizzazione di tutti i processi sia interni alle organizzazioni che relativa a semplificare la relazione tra consulente finanziario/bancario e risparmiatore. Sarà infine anche per la rivoluzione Esg (acronimo che sta per Environmental, social e governance), filo conduttore della nuova edizione del Salone del Risparmio che si svolge a Milano dal 2 al 4 aprile. L'approccio sostenibile agli investimenti infatti non può essere considerato una delle tante mode che pure hanno caratterizzato negli anni il mercato del risparmio, ma è qualcosa di più profondo e duraturo

A pag. 1 >

*Sonia Ceramicola - Piero Davini*

\*Partner e Soci fondatori di Teseo

Interviste a cura di **Gloria Valdonio** e **Marco Muffato**.  
Coordinamento editoriale a cura di **Marco Muffato**.

## Il cambio di paradigma del mercato del risparmio gestito

di **Sonia Ceramicola e Piero Davini**

Partner e Soci fondatori di Teseo

C'è un'aria molto frizzante, un'energia potente che spinge a cambiare i paradigmi di un mercato, quello del risparmio gestito, come raramente è accaduto in passato. Sarà per l'effetto di Mifid 2, la direttiva europea che a un anno dall'entrata in vigore sta spingendo gli operatori alla massima trasparenza nei costi dei prodotti e servizi d'investimento per puntare ancor più che in passato sulla qualità e il valore della consulenza finanziaria erogata proprio per motivare in modo corretto le commissioni richieste ai clienti.

Sarà per l'effetto della digitalizzazione di tutti i processi sia interni alle organizzazioni che relativa a semplificare la relazione tra consulente finanziario/bancario e risparmiatore. Sarà infine anche per la rivoluzione Esg (acronimo che sta Environmental, social e governance), filo conduttore della nuova edizione del Salone del Risparmio che si svolge a Milano dal 2 al 4 aprile.

L'approccio sostenibile agli investimenti infatti non può essere considerato una delle tante mode che pure hanno caratterizzato negli anni il mercato del risparmio, ma è qualcosa di più profondo e duraturo *come si può leggere nelle interviste che la Newsletter di Teseo ha realizzato con Marco Bernardi, vice direttore generale di Banca Generali; con Dario Di Muro, direttore generale di IW Bank Private Investments e Mario Ruta, direttore commerciale di Allianz Bank.* Sarà per tutti i motivi che abbiamo detto ma anche per altri che il mutamento a cui stiamo assistendo tra gli operatori del settore e nel rapporto tra intermediari e investitori è qualcosa che non ha precedenti. *Un mutamento cui è collegato un impegno molto maggiore che in passato nella formazione dei professionisti degli investimenti. Teseo ha voluto dare un contributo importante a questa nuova edizione della manifestazione di Assogestioni, a questo Salone del Risparmio del "grande cambiamento", organizzando tre conferenze dall'apparente contenuto specialistico che toccano però temi rilevanti nel settore degli investimenti e rientrano a buon diritto in quel grande affresco evolutivo rappresentato dal mondo del risparmio.*

*La prima conferenza che si svolge in apertura del Salone il 2 aprile alle 9.30 (Sala Red 1) riguarda "La consulenza patrimoniale. La nuova sfida dei consulenti finanziari di oggi e di domani" e avrà come relatore Nicola Mingirulli. La consulenza patrimoniale (cioè quel servizio di consulenza che è in grado di individuare soluzioni personalizzate non solo nella fase della gestione finanziaria del patrimonio della clientela private, ma anche nelle fasi di tutela e di trasferimento, con l'obiettivo condiviso di garantirne la continuità nel tempo) rappresenta davvero un'opportunità unica per i consulenti finanziari, da un lato di consolidare la relazione con la clientela primaria e dall'altro di intercettare i bisogni della clientela potenziale.*

*La seconda conferenza tratta sempre di cura del patrimonio familiare, ma dal punto di vista della coppia: "Tra moglie e marito non mettere il fisco: il difficile rapporto tra il fisco e la vita di coppia". L'incontro, che è organizzato nella giornata conclusiva del Salone giovedì 4 aprile (ore 9, Sala Red1) con relatore la commercialista Laura Macchi, mette a fuoco un tema di assoluta importanza: la famiglia e la coppia hanno ampliato non solo il proprio confine sociale ma anche quello giuridico (si pensi per esempio ai conviventi di fatto). Il patrimonio familiare si è così trasformato in una sorta di azienda che può essere anche purtroppo oggetto di contenziosi legati a separazioni e divorzi e di attenzione diretta da parte del Fisco.*

*La terza conferenza riguarda l'universo della finanza comportamentale. "Finanza e valori: Investire rimanendo fedeli a se stessi" è il tema dell'incontro che si svolgerà sempre giovedì 4 aprile (ore 11,45 Sala Red 1) ha come relatore il prof. Enrico Rubaltelli, esperto di psicologia delle decisioni, economia comportamentale e percezione del rischio. Il presupposto è il seguente: spesso dietro le nostre scelte d'investimento ci sono motivazioni che vanno oltre il semplice e condivisibile desiderio di guadagnare di più. Per esempio l'essere associati ai valori centrali di chi investe. Una prova in più per l'intelligenza emotiva del consulente che tali valori deve conoscere per proporre soluzioni che tengano conto della visione del mondo dei loro clienti.*

Chi vuole saperne di più sulle nostre conferenze può leggere le interviste ai relatori sulla nostra Newsletter. Chiudiamo la trattazione dei contenuti del nostro magazine sottolineando l'interesse dell'intervista ad *Alessandra Staderini, dirigente del Servizio tutela dei clienti e antiriciclaggio di Banca d'Italia, sul tema dell'educazione finanziaria e dei programmi per diffonderla in maniera capillare nel nostro Paese.* E con un caso esemplare "del grande cambiamento" a cui ci riferivamo in precedenza, *la trasformazione di una banca del territorio come il Credito di Romagna in un player di respiro europeo nelle operazioni sui crediti deteriorati.* Buona lettura a tutti!



## Altro che marketing, Esg è un pilastro della nostra strategia

**Intervista a Marco Bernardi, vice direttore generale di Banca Generali.**

**Marco Bernardi**, vice direttore generale di Banca Generali, spiega i punti chiave della formazione nel 2019 per la rete del leone alato. A maggio partiranno i corsi sulle tematiche Environmental, social e governance, destinate a modificare in modo permanente l'approccio al mercato degli investimenti dell'istituto.

La professione del consulente finanziario sta vivendo l'ennesima profonda trasformazione: l'effetto della Mifid 2 con i cardini della trasparenza e della qualità del servizio, la forza travolgente della digitalizzazione dei processi e la recente e crescente attenzione per la sostenibilità sta spingendo tutte le organizzazioni a rafforzare il proprio impegno nell'aggiornamento dei professionisti in organico. Di tutti questi aspetti ne parliamo con **Marco Bernardi**, vice direttore generale di Banca Generali.

**Dottor Bernardi, l'impegno delle reti nella formazione sta crescendo in modo consistente, probabilmente e soprattutto per l'effetto indotto dalla Mifid 2. Vale anche per Banca Generali?**

Non credo che la Mifid 2 abbia aumentato l'esigenza di una formazione più ampia e strutturata. Almeno non nel nostro caso, noi siamo stati sempre attenti alla formazione più per essere pronti alle sfide del mercato che per meri obblighi normativi. Quando abbiamo introdotto più di cinque anni fa il modello di consulenza evoluta con l'arrivo di Gian Maria Mossa (l'AD di Banca Generali, ndr), che comportava l'evoluzione del ruolo dei nostri professionisti dal puro investimento finanziario verso la dimensione della gestione della ricchezza della famiglia e dell'impresa, l'impegno nella formazione si è allargato da subito a molti altri temi e si è moltiplicato. Un esempio di questo più ampio raggio d'azione dell'aggiornamento professionale riguarda i servizi non finanziari, il *real estate* e in particolare i servizi *corporate* per affiancare l'impresa nella parte di operazioni di finanza straordinaria, di passaggio generazionale, familiare e d'impresa.



**I temi caldi del 2019?**

Un primo tema è legato all'utilizzo di strumenti tecnologici di nuova generazione messi a disposizione dalla banca per consentire una consulenza più ampia e profonda. E poi una formazione collegata alla comunicazione del valore del servizio, che è la vera sfida nel 2019 nel primo anno post Mifid 2. Questo anche per la questione legata all'esplicitazione dei costi che deve essere collegata da una adeguata valorizzazione del servizio per far sì che sia compresa correttamente dal cliente. Su questo aspetto abbiamo lavorato con impegno dall'anno scorso e continueremo a farlo per tutto l'anno.

**Formazione fa rima con innovazione...**

Infatti, abbiamo lanciato almeno da due anni una piattaforma di formazione innovativa, BGLab, che è un laboratorio virtuale dedicato ai consulenti finanziari che sarà completato con uno spazio fisico dedicato alla formazione e all'innovazione nella sede di Corso Italia nel prossimo mese di settembre. BGLab permette di segmentare l'offerta formativa per tipologia di consulenti e per tipologia di iniziative, e di seguire una parte di formazione on line con l'aiuto di nostri esperti via webinar, videochat e con altre modalità interattive. BGLab ci darà una grande mano: l'impegno nella formazione dei singoli cf è più che raddoppiato, il calendario è molto fitto e dobbiamo tenerne conto per avere un giusto equilibrio tra le necessità di aggiornamento e il tempo da dedicare alla clientela.

**C'è poi tutto il tema della sostenibilità...**

Qui abbiamo cercato di avere un approccio distintivo perché l'Esg deve essere approcciato in modo strutturato e non in una logica di puro marketing. Ci crediamo veramente, tant'è che dallo scorso anno la sostenibilità è diventata un pilastro della nostra strategia. Con il contributo di MainStreet Partners, una società londinese specializzata nell'advisory su investimenti sostenibili, Banca Generali ha implementato nella propria piattaforma proprietaria per la costruzione dei portafogli - Bg Personal Portfolio - un metodo quantitativo per misurare concretamente i contributi sulle tematiche ambientali, di supporto sociale e a favore di governance efficienti e solide nelle aziende. Il motore di analisi di strumenti finanziari integrato nella nostra piattaforma digitale garantisce la piena personalizzazione delle scelte in linea alle proprie sensibilità rispetto ai 17 obiettivi della carta SDGs delle Nazioni Unite. Di conseguenza abbiamo lanciato una serie di nuovi strumenti per avvicinare le famiglie e i consulenti nella costruzione di portafogli alle tematiche Esg. Già lo scorso anno disponevamo 130 comparti Esg che presto diventeranno 150 con una selezione interna alle nostre Sicav, e abbiamo attivato anche due linee di gestione patrimoniale con forte delega a MainStreet. Siamo convinti che entro il prossimo triennio queste soluzioni potranno riguardare oltre il 10% del risparmio gestito finanziario. La formazione sull'Esg partirà a maggio.

## La centralità del consulente nell'era della Mifid 2

### Intervista a Dario Di Muro, Direttore Generale di IWBank Private Investments.

Le nuove regole sulla trasparenza per la consulenza finanziaria introdotte dalla Markets in Financial Instruments Directive, meglio nota come Mifid 2, e la *digital transformation* sono le due grandi sfide della consulenza del nuovo millennio.

Ma a ridisegnare la figura professionale del consulente finanziario, arricchendolo di nuove abilità e competenze, si fa sempre più largo anche il tema della sostenibilità degli investimenti, entrato velocemente nelle scelte di portafoglio e nei prodotti di investimento del mondo occidentale, e anche italiano. La migliore risposta alle nuove esigenze dei consulenti è un modello di business caratterizzato da un'offerta in autentica architettura aperta, che fa leva sulle sinergie con il canale dell'online banking e sull'appartenenza a un solido gruppo bancario.



### Dottor Di Muro, come sta cambiando la consulenza finanziaria alla luce delle novità regolamentari che riguardano il settore?

Il settore della consulenza finanziaria, sotto la spinta di importanti novità regolamentari, sta assistendo a cambiamenti che segnano uno spartiacque rispetto a un passato in cui ciò che ha premiato molti operatori non potrà più funzionare. L'applicazione concreta di MiFid 2 obbliga infatti sia a una totale trasparenza in termini di costi e di confrontabilità dell'offerta sia a una netta riduzione del conflitto di interesse tra consulente e cliente, con un inevitabile incremento della competizione. Di riflesso, anche la professione del consulente finanziario deve evolvere rapidamente in questa direzione. Come? In IWBank Private Investments abbiamo più volte ribadito sia la centralità della rete dei Consulenti Finanziari all'interno del nostro modello di business sia il nostro impegno a investire per renderla sempre più professionalmente qualificata. Sul fronte della trasparenza e dell'eliminazione del conflitto di interesse, riteniamo che il nostro modello distributivo ad autentica architettura aperta, guidata solamente dalle indicazioni sui mercati finanziari e senza alcun tipo di politica preferenziale relativamente ai livelli commissionali, rifletta non solo la lettera ma anche e soprattutto lo spirito originario di Mifid 2.

### Quali sono i vostri progetti per la rete e i vostri target?

Centralità della rete dei consulenti finanziari, significativi investimenti in strumenti tecnologici in linea con le nuove frontiere della *digital transformation* e la messa in campo di piani formativi di alto profilo rappresentano i cardini dello sviluppo di IWBank Private Investments. In termini numerici, i nostri obiettivi prevedono l'inserimento di 100 nuovi consulenti entro la fine del 2019: i recenti ingressi di alto profilo confermano la forte attrattività sul mercato del nostro modello di business, caratterizzato da un'offerta in autentica architettura aperta, che fa leva sulle sinergie con il canale dell'online banking e sull'appartenenza al gruppo UBI Banca, una delle principali banche commerciali italiane e tra le realtà più solide a livello europeo.

### Come la sostenibilità fa parte della vostra cultura di Gruppo?

Rivendico con orgoglio la vocazione pionieristica del gruppo UBI Banca sui temi della sostenibilità. Nel 2018 il Gruppo ha raggiunto l'importante traguardo di 1 miliardo di euro di raccolta di social bond, a sostegno di oltre 90 progetti di solidarietà. I social bond, collocabili anche dalla nostra rete dei consulenti finanziari, sono prestiti obbligazionari solidali che dal 2012 arricchiscono l'offerta commerciale del Gruppo con un prodotto che ha innovato il settore bancario e ha contribuito a introdurre un approccio specifico legato al Terzo Settore e all'economia civile. Il sottoscrittore, oltre al rendimento, ha così l'opportunità di contribuire al sostegno di iniziative di rilevante valenza sociale.

### Quello della sostenibilità è per voi un trend di lungo periodo?

In questi giorni, i temi della sostenibilità e del cambiamento climatico hanno catturato l'attenzione dell'opinione pubblica sulla scia di una forte sensibilizzazione che caratterizza le nuove generazioni. Si tratta certamente di un trend di lungo periodo, per certi versi irreversibile, che anche l'industria finanziaria sta cavalcando da tempo, mettendo a disposizione prodotti di investimento che adottano un approccio socialmente responsabile. Al di là dell'universo di fondi SRI, che stabilmente fanno parte della nostra offerta in architettura aperta, registriamo anche un crescente interesse degli investitori verso le opportunità di rendimento offerte dagli investimenti tematici che passano per l'analisi di quei

mega-trend (urbanizzazione, tecnologia, gestione efficiente delle risorse energetiche ed ambientali, salute) destinati nel lungo periodo ad avere un impatto continuativo e positivo sull'economia globale.

**Esiste un rapporto positivo tra sostenibilità e rendimento?**

Evidenze empiriche e autorevoli studi accademici dimostrano che l'integrazione dei criteri Esg nelle scelte d'investimento consente ai gestori di cogliere opportunità di mercato e di migliorare il profilo rischio/rendimento nel lungo periodo. L'inclusione di filtri su tematiche ambientali, sociali e di governance nella valutazione di un titolo azionario, infatti, permette di valutare una serie di rischi (regolamentari, legali, ambientali e sociali) difficilmente intercettabili con la sola analisi economico-finanziaria. Alcuni esempi recenti sono emblematici: penso, per esempio, al crollo del titolo BP dopo il disastro *Deepwater Horizon* nel 2010, a quello di Volkswagen nel 2015, che ha dato il via al *dieselgate*, o ancora ai forti ribassi dell'azione Facebook dopo le prime multe legate al caso *Cambridge Analytica*.

## Allianz lancia la sfida tra i gestori

### Intervista a Mario Ruta, Direttore Commerciale di Allianz Bank Financial Advisors.

*Le nuove sfide lanciate alla consulenza dalla MiFid 2 impongono alle Banche reti un nuovo paradigma di relazione con il cliente e soprattutto con il consulente finanziario. Offrire a quest'ultimo strumenti di aggiornamento e formazione e una piattaforma di prodotti ricca e innovativa favorisce una consulenza di qualità e segmentata sulle esigenze del cliente.*

### Dottor Ruta, quali sono le prossime sfide della consulenza finanziaria alla luce della Mifid 2?

L'introduzione di MiFid 2 impone una sfida importante al mondo del risparmio poiché gli obblighi di trasparenza e di confrontabilità dell'offerta potrebbero incidere negativamente sull'intera catena del valore dell'industria. La dettagliata rendicontazione di tutte le voci di costo e l'adeguamento dell'informativa rende oggi fondamentale essere in grado di rappresentare sistematicamente al cliente l'efficacia e il valore aggiunto del servizio reso, al fine di giustificarne il costo. Riteniamo, tuttavia, che il nuovo scenario normativo stia ridisegnando i confini dell'industria spostando l'attenzione non tanto verso una riduzione dei costi, funzionale al mero collocamento prodotto, quanto verso la qualità del servizio. Il nuovo regolamento innalza, inoltre, il livello di professionalità del consulente, fissa requisiti di conoscenze ed esperienze e rende obbligatorio il costante aggiornamento professionale. MiFid 2 promuove, pertanto, una consulenza di valore. Allianz Bank ha da tempo concentrato i propri sforzi in questa direzione investendo sia nella qualità e nella completezza della propria offerta, con una piattaforma prodotti innovativa, flessibile e dinamica, che in quella della propria rete.



### Quanto incidono le nuove tecnologie nella trasformazione della figura del consulente finanziario?

La tecnologia sta assumendo un ruolo preponderante in tutti gli aspetti della nostra vita, incluso quello finanziario, modificando progressivamente le dinamiche di approccio all'investimento e di relazione cliente/consulente. Allianz Bank non vuole farsi trovare impreparata e per questo ha già intrapreso un processo di integrazione della dimensione digitale e tecnologica nel proprio modello di business per migliorare la qualità e l'efficienza della comunicazione e ridurre la distanza tra la banca, il consulente e il cliente. Metteremo a disposizione dei nostri consulenti, che restano la forza fondante del nostro modello di business, gli strumenti più evoluti e le nuove tecnologie vocali per essere più vicini alla nostra rete, più veloci nell'erogazione dei servizi e, contemporaneamente, semplificare i processi operativi. La nostra nuova filiale *smart* è un esempio concreto della nostra proiezione verso la 'banca del futuro': una filiale dove, grazie all'impiego di sistemi informatici all'avanguardia, il cliente può svolgere in autonomia e in totale riservatezza tutte le operazioni tipiche di sportello grazie al contatto audio/video con un operatore collocato nella sede centrale.

### Quali sono i vostri obiettivi per il mercato italiano?

Il 2018 ha premiato con ottimi risultati la costanza e l'impegno profuso da tutta la nostra squadra, posizionandoci sul podio per la raccolta di risparmio gestito, uno dei nostri migliori risultati di sempre. Questa crescita importante rappresenta un segnale concreto della bontà della nostra strategia e ci spinge a proseguire nel percorso intrapreso, lavorando sulla qualità del servizio, sull'alta specializzazione della nostra rete e sulla segmentazione dell'offerta in funzione di una maggiore sofisticazione nella classificazione delle esigenze della clientela. Il nostro obiettivo nel 2019 è conquistare il podio nella classifica generale in termini di flussi netti, consolidando ulteriormente la nostra redditività. Per rafforzarci sul mercato, abbiamo già intrapreso un percorso di integrazione del digitale all'interno del nostro piano strategico che incrementi la prossimità della banca tanto nei confronti della clientela quanto della rete distributiva. Inoltre, continuiamo a guardare con attenzione al mercato delle reti, aprendo le porte al reclutamento di nuovi talenti.

### Quali iniziative dal fronte dell'innovazione del prodotto?

Nel corso degli ultimi mesi abbiamo razionalizzato la nostra offerta andando a eliminare i prodotti che non avevano performato in termini di raccolta, e abbiamo lavorato a un progetto di rinnovamento e di implementazione della piattaforma unit linked Challenge Plus. In particolare, siamo all'opera per ridisegnare completamente il nostro prodotto di punta, TEAM, una soluzione unica sul mercato che, per la prima volta nel 2009, ha lanciato un format di successo: la "sfida tra i gestori", ovvero una competizione tra le migliori case di gestione a livello internazionale che mettono in

campo le migliori strategie per generare valore per il cliente, con regole uguali per tutti. In occasione del decennale di TEAM, il 1° aprile, il prodotto si è arricchito di nuove regole, mentre all'ecosistema Challenge Plus si sono aggiunte nuove strategie, nuovi asset manager, nuovi filoni di investimento per cogliere i *megatrend* del futuro (tecnologia, mobilità, liquid alternative, Esg) tramite soluzioni gestite dalle case più competenti e specializzate

**Qual è l'approccio di Allianz Bank ai principi Esg?**

Siamo convinti che i principi Esg costituiscano una delle sfide più rilevanti da affrontare. Offriamo prodotti d'investimento sostenibili sia del Gruppo Allianz sia di altre importanti case di gestione a livello globale. Il Gruppo Allianz SE persegue uno sviluppo sostenibile in un'ottica di lungo periodo ed è leader per il settore assicurativo del Dow Jones Sustainability Index, il più importante indice mondiale per la sostenibilità.

## Una rete di consulenti finanziari patrimoniali, un sogno che diventa realtà in Widiba

### Intervista a Nicola Viscanti, responsabile della rete dei consulenti finanziari di Widiba.

*La banca-rete del gruppo Mps punta con decisione sullo sviluppo professionale dei propri consulenti finanziari, che attraverso la certificazione Iso 22222 e un master specialistico allargheranno il raggio delle proprie competenze professionali per offrire ai risparmiatori servizi di qualità molto più ampi e distintivi.*

La formazione è un aspetto sempre più cruciale che contribuirà, in modo determinante, allo sviluppo delle competenze dei consulenti finanziari e li aiuterà a servire al meglio i propri clienti. Ne ha consapevolezza Widiba, una delle realtà più importanti del panorama nazionale delle reti di consulenza finanziaria, che ha messo in cantiere diverse iniziative per valorizzare la professionalità dei consulenti in organico. La Newsletter di Teseo ne parla con il responsabile della rete dei consulenti finanziari di Widiba, **Nicola Viscanti**.



### **Dottor Viscanti, la formazione in tempi di Mifid 2 sta assurgendo a elemento hard delle organizzazioni interne alle reti dei consulenti finanziari. E nel caso di Widiba?**

Per dirle quanto è importante questo tema, da questa anno abbiamo creato una nuova figura, il "Training Manager", responsabile nazionale per la formazione dei consulenti che è Roberto Di Mario. Questo nuovo ruolo si è reso necessario perché vogliamo utilizzare l'esperienza interna per arricchire il patrimonio di competenze nelle otto aree territoriali. Avremo quindi un coordinamento centrale e ogni area disporrà di referenti sul territorio.

In alcuni ambiti specialistici ci avvaliamo di partner esterni nella formazione.

### **E per quanto riguarda i temi forti dei vostri programmi nella formazione per il 2019?**

Noi vogliamo rafforzare le capacità del Consulente di presidiare aree al di fuori della sola gestione del patrimonio mobiliare. Stiamo lavorando a un master sulla tutela patrimoniale partendo dalle figure apicali della rete per arrivare, in maniera meritocratica, a tutti. Il master dovrebbe partire dopo la pausa estiva e andrà a toccare per esempio temi come l'immobiliare, la tutela patrimoniale, la pianificazione successoria e fiscale collegata al patrimonio familiare, i passaggi generazionali ecc. La finalità è chiara: facciamo formazione per elevare il valore dei consulenti e daremo un master per eccellere sul mercato. È un impegno coerente con la Mifid 2 dove al cliente saranno sempre più chiari i costi a fronte dei quali dovrà avere un servizio di qualità sempre maggiore dal suo consulente finanziario.

### **Parliamo dei vostri processi di certificazione...**

Il metodo di lavoro dei nostri consulenti finanziari segue i dettami della consulenza Iso-Wise, che è collegata a un processo di pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale personale certificata secondo lo standard Uni-Iso. A questo step i nostri professionisti arrivano molto preparati dopo aver sostenuto un impegnativo percorso di formazione e superato un esame finale con un ente esterno e indipendente che sancisce la certificazione delle competenze in capo al consulente secondo la norma Uni-Iso 22222:2008.

### **Quanti sono i vostri cf certificati?**

I nostri Consulenti certificati sono ben 400, in pratica i due terzi della rete, pur avendo aderito volontariamente a questo difficile percorso formativo. Nei prossimi mesi in contemporanea con il nuovo modello di consulenza è nostra intenzione valorizzare ulteriormente la certificazione in possesso dei consulenti finanziari. I numeri naturalmente sono importanti ma non deve essere trascurata la qualità del lavoro. Ricordo a questo proposito che il cliente viene sempre informato dalla banca che il suo consulente è certificato. La Uni 22222 peraltro prevede per il consulente certificato un aggiornamento costante e la necessità di dimostrare anno per anno di applicare bene le specifiche previste dalle regole sul mantenimento della certificazione.

### **Più in particolare?**

Se è vero che generalmente prevediamo un uso forte della formazione a distanza attraverso i webinar, sui temi cruciali per la nostra attività la formazione in aula assume un'importanza cruciale in particolare in materia di soft skill: per rispettare al meglio le sei fasi della Uni Iso 22222.

Infatti il consulente deve diventare quasi un coach del cliente, dove le capacità relazionali e di empatia diventano indispensabili per conoscere meglio il proprio assistito. Se a quanto detto aggiungiamo che da noi il consulente non ha alcun conflitto d'interesse nell'offerta, diventa chiaro che il professionista è davvero libero di fare quello che crede nell'interesse del cliente e ciò gli permette di attuare un autentico processo consulenziale.

**Può anticiparci qualcosa sul nuovo modello di consulenza?**

Il nuovo modello entrerà in funzione alla fine del primo semestre e punterà ancora di più su architettura aperta, trasparenza totale verso il cliente e distinzione chiara tra costo del prodotto e costo del servizio.

**Parliamo infine di sviluppo della rete...**

Non abbiamo un obiettivo quantitativo ma qualitativo sulle nuove risorse, faremo grande attenzione alle risorse interne puntando sulle competenze per farle crescere. Nel contempo, cerchiamo di essere attrattivi su consulenti senior e bancari.

L'anno scorso abbiamo effettuato 25 reclutamenti, quest'anno ci possiamo anche assestare allo stesso numero. Cerchiamo consulenti finanziari e bancari omogenei al nuovo modello.

## L'Educazione Finanziaria nella prospettiva di Banca d'Italia

### Intervista a Alessandra Staderini, dirigente del Servizio tutela dei clienti e antiriciclaggio di Banca d'Italia.

*Alessandra Staderini, dirigente del Servizio tutela dei clienti e antiriciclaggio di Banca d'Italia, illustra il punto di vista dell'autorità di vigilanza sull'argomento.*

L'educazione finanziaria è un fenomeno in espansione: le iniziative formative per innalzare le conoscenze finanziarie delle persone o semplicemente per sensibilizzarle sull'importanza di queste conoscenze sono in crescita. Il Salone del risparmio dedica anche quest'anno a questo tema uno spazio importante.

**Dottoressa Staderini, lei appartiene a un'Istituzione che ha avuto un ruolo pionieristico in questo campo e alla quale viene riconosciuto un ruolo centrale per l'importante esperienza sul campo. Perché avete creduto nell'importanza dell'educazione finanziaria, e come questa può favorire l'inclusione finanziaria?**

La diffusione di conoscenze economiche e finanziarie di base favorisce l'inclusione finanziaria, perché contribuisce a rendere la popolazione più consapevole sulle opportunità e sui rischi delle piccole e grandi decisioni finanziarie di ogni giorno. Conoscenze economiche e finanziaria adeguate consentirebbero alle famiglie, anche quelle a basso reddito, di impostare meglio il proprio bilancio domestico, evitando il sovra indebitamento, ai piccoli imprenditori di prendere le decisioni finanziarie utili a sviluppare le proprie attività; anche l'accesso al microcredito sarebbe favorito perché potrebbe avvenire con maggiore consapevolezza. L'importanza dell'educazione finanziaria è cresciuta anche in connessione con i cambiamenti registrati dalle economie negli ultimi decenni che hanno esposto le famiglie a maggiori rischi: si pensi ad esempio ai cambiamenti nella composizione della ricchezza finanziaria, quali la riduzione degli investimenti in titoli di Stato e l'aumento di quelli in strumenti finanziari più o meno complessi, favorito anche dal progresso della tecnologia. Si pensi anche alle nuove esigenze di programmare il risparmio pensionistico, in connessione con i cambiamenti dei sistemi previdenziali pubblici indotti dai mutamenti demografici.

In Italia le indagini (compresa quella condotta dalla Banca d'Italia in ambito OCSE nel 2017) registrano un basso livello di conoscenze finanziarie, in termini assoluti e nel confronto internazionale. Esistono inoltre gruppi con conoscenze finanziarie inadeguate particolarmente vulnerabili: gruppi demograficamente ampi quali le donne, i giovani, gli anziani, i migranti e i piccoli imprenditori.

**Quindi risparmiatori più informati sarebbero maggiormente in grado di tutelare i propri risparmi. Ma l'educazione finanziaria può da sola soppiantare l'azione pubblica di tutela dei risparmiatori?**

Assolutamente no! Essa può solo contribuire a rendere più efficace la tutela del risparmio che deve però essere garantita in primo luogo dalle autorità indipendenti e dagli organi dello Stato. L'educazione finanziaria è, infatti, solo uno dei quattro pilastri su cui si basa il sistema di tutela dei clienti di prodotti bancari e finanziari che è stato costruito in Italia. Il primo pilastro è rappresentato dall'insieme delle norme. Il secondo pilastro è rappresentato dall'azione di vigilanza su banche e gli intermediari non bancari in materia trasparenza delle condizioni contrattuali e di correttezza dei rapporti con la clientela (cosiddetta vigilanza di compliance di competenza della Banca d'Italia). Il terzo pilastro è rappresentato dagli strumenti a disposizione dei clienti per risolvere le dispute nei confronti degli intermediari, tra i quali ricordiamo l'Arbitro bancario e finanziario (ABF). La Banca d'Italia è fortemente impegnata su tutti i fronti di questo sistema.

**Ritorniamo all'educazione finanziaria, che dicevamo è importante per rendere più efficace la tutela pubblica del risparmio, ma anche per alimentare il benessere individuale, perché le indagini mostrano anche che la mancanza di conoscenze finanziarie adeguate genera "ansia finanziaria". Cosa fa la Banca d'Italia per diffondere le conoscenze economiche e finanziarie di base?**

In Banca d'Italia abbiamo ulteriormente intensificato negli ultimi anni gli sforzi per offrire percorsi di educazione finanziaria. Con il progetto "Educazione finanziaria nelle scuole", in collaborazione con il Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca, nel quale seguiamo un approccio indiretto che consiste nel formare gli insegnanti affinché trasmettano conoscenze agli studenti, raggiungiamo ogni anno un numero elevato di studenti. Nell'anno scolastico passato, sono state raggiunte circa 5.000 classi e quasi 115.000 studenti (erano 23.000 nel 2012). Promuoviamo anche concorsi e competizioni a livello locale e nazionale.



Per gli adulti sono state realizzate guide pratiche su conti correnti, mutui e credito ai consumatori. Stiamo lavorando a un "portale per l'educazione finanziaria", ispirato alle migliori esperienze internazionali. Abbiamo avviato programmi per specifiche categorie di adulti, anche utilizzando il canale della scuola, con un progetto sperimentale avviato in collaborazione con le scuole che promuovono l'istruzione degli adulti, italiani e stranieri. Inoltre, grazie al contributo delle nostre filiali siamo in grado di offrire in molte città programmi specifici per le donne e per i giovani adulti che frequentano i collegi universitari, per gli anziani delle università della terza età, per altri gruppi specifici.

**Nel 2017 è stato istituito il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria di cui la Banca è membro effettivo. Che ruolo può svolgere un Comitato nazionale per sensibilizzare l'opinione pubblica sull'importanza dell'alfabetizzazione finanziaria?**

Il Comitato ha in primo luogo elaborato una Strategia nazionale per l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale, che ha consentito all'Italia di allinearsi all'esperienza di oltre 70 Paesi. Ha, inoltre, lanciato un portale di educazione Finanziaria (quellocheconta.it), che vuole essere una fonte informativa autorevole, semplice, rigorosa e indipendente sui temi dell'educazione finanziaria, previdenziale ed assicurativa. Lo scorso ottobre, con il lancio del mese dell'educazione finanziaria, il Comitato è stato un formidabile catalizzatore di nuove iniziative ed eventi di educazione finanziaria su tutto il territorio nazionale. La Banca d'Italia ha visto con favore la nascita del Comitato e sta lavorando insieme ad esso: ha svolto ad esempio per il Comitato un censimento delle attività di educazione finanziaria esistenti in Italia di cui diffonderemo presto i risultati.

## La nuova sfida? Ampliare il perimetro della consulenza: da finanziaria a patrimoniale

### Intervista a Nicola Mingirulli, esperto in pianificazione patrimoniale.

TESEO inaugura la mattina di martedì 2 aprile il ciclo delle Conferenze tenute durante Il Salone del Risparmio affrontando questo tema stimolante con il dott. **Nicola Mingirulli**, esperto in pianificazione patrimoniale, nella Conferenza: "La consulenza patrimoniale: la nuova sfida del consulente finanziario di oggi e domani.

La protezione del patrimonio, e quindi il mantenimento del proprio tenore di vita, rappresenta la principale fonte di preoccupazione della clientela private. Per il consulente finanziario la sfida principale è quindi individuare, oltre alla tradizionale consulenza su risparmi e investimenti, tutte le classi di rischio alle quali il cliente può andare incontro e illustrare le migliori soluzioni relativamente a tutti gli asset. È questa l'essenza della consulenza patrimoniale, che prevede strategie di pianificazione sulla base delle esigenze specifiche e del target stesso della clientela - come per esempio l'imprenditore, il professionista, o il pensionato - e che diventa particolarmente importante nelle fasi di tutela e di trasferimento del patrimonio con l'obiettivo condiviso di continuità nel tempo.



### Dottor Mingirulli, quali sono le paure e quali le nuove esigenze della clientela private?

Le famiglie sono spaventate dall'assenza di certezze sul futuro e dall'introduzione di nuove tasse che potrebbero colpire il patrimonio sia finanziario che immobiliare. In particolare, le famiglie private vedono nella riforma del catasto e delle imposte di successione e donazione una minaccia concreta al loro patrimonio. È questo il motivo per cui il consulente finanziario, per fidelizzare la clientela primaria ed intercettare le esigenze della clientela private deve allargare il perimetro della consulenza da finanziaria a patrimoniale.

### Quindi la gestione finanziaria del patrimonio, per quanto sofisticata, risulta oggi insufficiente?

I continui interventi normativi e le mutate esigenze delle famiglie, sempre più complesse, non consentono oggi al consulente finanziario di servire al meglio la clientela se si limita a gestire il patrimonio da un punto di vista solo finanziario. In un contesto di mercato estremamente competitivo e caratterizzato da una sempre maggiore professionalità, il consulente finanziario per distinguersi e assicurarsi un importante vantaggio competitivo, dovrebbe essere in grado di offrire soluzioni per garantire la protezione e il trasferimento alle generazioni future del patrimonio delle famiglie.

### E allora, quali sono gli strumenti migliori per salvaguardare il patrimonio immobiliare e mobiliare sulla base, per esempio, di una successione?

Il nostro ordinamento contempla sostanzialmente due tipologie di successione: con o senza testamento. La successione senza testamento, detta successione legittima, trova il proprio fondamento giuridico nella necessità di evitare che il patrimonio si disperda e nella presunzione della volontà del defunto di aiutare i propri familiari. Ne consegue che i beni oggetto della successione cadono per quote indivise tra i chiamati all'eredità, potendo causare conflitti in successione qualora gli eredi non riescano a trovare un accordo su come dividersi tali beni. Le maggiori criticità si presentano nella divisione dei beni immobili. La successione testamentaria, di contro, consente al testatore di decidere, nel rispetto delle quote di legittima riservata agli eredi legittimari (coniuge, figli, e solo in mancanza di questi ultimi, ascendenti), la destinazione dei propri beni, prevenendo in questo modo contenziosi tra gli eredi. Il testamento inoltre consente di creare una quota disponibile che può essere assegnata a favore di chiunque, anche di soggetti estranei al nucleo familiare di riferimento. Qualora si desideri garantire la destinazione della quota disponibile in maniera riservata, lo strumento polizza vita risulta essere particolarmente efficace perché tutela la privacy del beneficiario.

### Come proteggere invece il patrimonio dalla propria attività professionale?

Come noto per i professionisti esistono le polizze RC professionali che li tutelano dal rischio professionale. In molti casi però i massimali assicurati non sono adeguati al rischio professionale al quale i professionisti si espongono, dovendo quindi ricorrere agli strumenti previsti dal nostro ordinamento a tutela del patrimonio.

A protezione della casa in cui vive la famiglia (matrimonio o unione civile) esiste per esempio il fondo patrimoniale, mentre per la protezione degli altri immobili si può ricorrere all'atto di destinazione sempre che sia stato individuato un interesse meritevole di tutela, ovvero soggetti deboli, come minori e persone con disabilità, soggetti non ancora

economicamente indipendenti, nonché pubbliche amministrazioni o altri enti o persone, come gli anziani, bisognosi di assistenza.

**Qual è la differenza tra i due strumenti?**

Nel caso del fondo patrimoniale è richiesto il matrimonio o l'unione civile e la durata del fondo coincide con quella del matrimonio. L'atto di destinazione invece può essere sfruttato da chiunque intenda costituire un vincolo su un bene immobile destinato a realizzare un interesse meritevole di tutela, la cui durata può essere al massimo 90 anni o coincidere con la vita stessa del beneficiario. Recentemente la giurisprudenza ha individuato nella convivenza un interesse meritevole di tutela e quindi l'atto di destinazione può essere utilizzato dal professionista per tutelare l'abitazione destinata alla convivenza.

**E l'imprenditore come può tutelare il proprio patrimonio?**

Per l'imprenditore che vuole proteggere il patrimonio dai rischi legati alla propria attività, ci sono il trust e la holding familiare nella forma giuridica della Snc o della Sas. Sia per i professionisti che per gli imprenditori, per la protezione della liquidità possono ricorrere alle polizze vita e ai fondi pensione, strumenti a cui il legislatore ha riconosciuto l'impignorabilità e inalienabilità per la loro prevalente finalità previdenziale.

**Esiste infine un modo per garantire che il patrimonio destinato agli eredi non venga sperperato?**

Per proteggere il patrimonio da una cattiva gestione da parte degli eredi si può ricorrere a strumenti come il Trust o il più recente Contratto di affidamento fiduciario: entrambi consentono al genitore, rispettivamente disponente del trust e affidante fiduciario del contratto, di individuare una persona fisica o giuridica, meglio se una *trust company* o una fiduciaria, a cui affidare la gestione del patrimonio per il periodo in cui avrà cessato di vivere. Il genitore potrà per esempio stabilire che ai figli venga erogata una rendita periodica, impedendo in questo modo di subentrare direttamente nel capitale. Si tratta di due strumenti che, di fatto, ci sopravvivono.

Un'altra soluzione potrebbe essere designare come beneficiario di polizza vita un trust dormiente oppure un contratto di affidamento fiduciario, soluzione che permette al genitore di mantenere la piena disponibilità del patrimonio finanziario e allo stesso tempo di modificare il beneficiario in qualsiasi momento.

## Non è più tempo di contingenza, ma di programmazione

### Intervista a Laura Macchi, dottore commercialista ed esperta in diritto tributario.

Con questo invito all'azione, la dott.ssa **Laura Macchi**, dottore commercialista ed esperta in diritto societario e tributario, affronta il tema della seconda Conferenza di TESEO dal titolo: "Tra moglie e marito non mettere il fisco: il difficile rapporto tra il fisco e la vita di coppia", la mattina di giovedì 4 aprile.

I temi patrimoniali e finanziari di un soggetto o di una famiglia non possono prescindere dalle tematiche fiscali. L'Anagrafe tributaria, che in alcuni casi è uno strumento di tutela del coniuge più debole, in altri casi può essere utilizzato come strumento di ricostruzione dei redditi del contribuente anche solo in via presuntiva. Non solo. Queste indagini operano anche per i rapporti cointestati, o con delega a operare soprattutto ove vi sia un legame familiare.

Riflettere su queste tematiche e approfondire il contenuto dell'Anagrafe tributaria e l'utilizzabilità dei suoi dati può in molti casi aiutare il consulente finanziario a suggerire al proprio cliente una gestione del patrimonio familiare e una pianificazione della gestione finanziaria della famiglia più accorta possibile.

### **Dottoressa Macchi, la famiglia, come una società di capitali, è anche un nucleo di interessi patrimoniali-finanziari, ma anche fiscali. Quali sono le misure previste dal legislatore che una coppia può prendere per preservare le proprietà nel tempo?**

La famiglia è indubbiamente il centro di interessi patrimoniali e finanziari e alla luce dell'evoluzione sociale che sta conoscendo sono sempre più le famiglie che si sviluppano con modalità di unione diverse da quella storica del matrimonio. L'istituto tipico del legislatore italiano è quello del "Fondo patrimoniale" che si fonda sulla disposizione da parte di uno dei coniugi, o di entrambi, di beni, immobili o mobili, destinati a far fronte ai bisogni del nucleo familiare. Pur tuttavia a fianco di tale istituto, il legislatore italiano ha sdoganato altri istituti quali il Trust, che meglio si adatta alle nuove forme della famiglia moderna.

### **Quali sono le eventuali carenze di queste misure? Come migliorarle?**

Sicuramente partendo da un'overview degli strumenti patrimoniali messi a disposizione dal legislatore italiano salta subito agli occhi la loro impostazione legata a un diritto familiare e successorio poco moderno. Serve sicuramente una riforma del diritto di famiglia e di quello successorio. Non a caso si sta sempre più utilizzando un istituto giuridico quale il Trust che abbiamo importato dall'estero.

### **Quali sono gli strumenti di ingerenza del fisco nella vita di coppia?**

Il Fisco italiano è estremamente aggressivo, sia in considerazione delle aliquote di imposizione fiscale estremamente alte sia per gli strumenti di indagine a sua disposizione. È un Grande Fratello che, tra gli altri strumenti tipici dell'accertamento tributario, ha a disposizione una banca dati chiamata *Anagrafe tributaria* nella quale la specifica sezione dell'Archivio dei rapporti finanziari contiene tutti i rapporti finanziari che ognuno di noi ha in essere, conti correnti, deleghe a operare, dossier titoli, assicurazioni, e quant'altro. Il Fisco può, per un dato soggetto/contribuente, interrogare l'Anagrafe tributaria e ottenere tutti i dati finanziari - nonché le informazioni riferite alle varie forme di gestione e partecipazione in organismi di investimento collettivo del risparmio - che le Banche, Poste Italiane S.p.a, le società appartenenti al cosiddetto settore parabancario (leasing, factoring, credito al consumo), le società finanziarie, le società di intermediazione mobiliare, le società di gestione del risparmio obbligatoriamente e periodicamente comunicano alla specifica banca dati. Oltretutto le verifiche e le consultazioni dell'Anagrafe possono estendersi anche ai componenti del nucleo familiare.

### **C'è un modo per non rendere aggredibili i beni da parte del fisco, per esempio, in caso di separazione?**

Sicuramente una gestione oculata e organizzata del patrimonio che deve passare attraverso la scelta degli istituti che meglio si adattano alla composizione del nucleo familiare e organizzata nel tempo, cioè fin da subito la tutela del patrimonio deve essere un obiettivo comune qualunque cosa accada. Soprattutto in presenza di figli, l'organizzazione del patrimonio deve far parte delle scelte familiari primarie e non essere una scelta dell'ultimo minuto frutto di circostanze contingenti quali una separazione difficile o un accertamento fiscale, ma deve essere una scelta pianificata



nel tempo che dimostri la reale volontà di tutelare le parti deboli della famiglia e non semplicemente per sottrarre al Fisco o all'ex coniuge potenziali beni aggredibili. Valutare fin da subito gli *assets* che compongono il patrimonio familiare, i regimi patrimoniali più adatti, le forme assicurative più idonee anche nell'ottica che un domani non si potrebbe più essere sulla stessa linea d'onda.

**Come si conciliano le tematiche fiscali con quelle finanziarie e patrimoniali? Quale il ruolo della consulenza?**

Il ruolo dei consulenti, dei professionisti è fondamentale: la loro professionalità, la loro conoscenza deve essere per noi una bussola, che deve indicarci e aiutarci a capire quali sono le nostre reali esigenze patrimoniali e fiscali, in considerazione della tipologia di patrimonio che abbiamo e delle nostre esigenze economiche quotidiane. D'altra parte, il consulente deve conoscere l'atteggiamento del Fisco e gli strumenti a sua disposizione, e invitarci a prendere scelte tempestive e organizzate nel tempo. La semplice cointestazione di conti correnti e/o dossier titoli può diventare una scelta strategica. Non è più tempo di contingenza, ma di programmazione.

## Finanza e valori: investire rimanendo fedeli a se stessi

**Intervista a Enrico Rubaltelli dell'Università degli Studi di Padova.**

**Il prof. Enrico Rubaltelli esperto di psicologia della decisione, economia comportamentale e percezione del rischio, chiude, la mattina di giovedì 4 aprile, il ciclo delle Conferenze TESEO.**

Se è vero che l'obiettivo di tutti gli investitori è massimizzare il guadagno minimizzando il rischio, è altrettanto vero - come ha spiegato il premio Nobel per l'economia Richard Thaler - che spesso facciamo scelte apparentemente irrazionali, anche mettendo a rischio un potenziale guadagno. L'economia comportamentale ha dato una spinta fondamentale e una nuova espansione all'economia, che ha avuto un impatto profondo su molte aree della ricerca economica. Ha permesso soprattutto di capire che i valori morali agiscono in maniera attiva sulle scelte di investimento e che queste ultime hanno a che fare con la volontà delle persone di esprimere questi valori a se stessi e agli altri. Comportarsi finanziariamente in modo non coerente con la propria identità può produrre infatti dissonanza cognitiva, ovvero una tensione dovuta alla presenza di un'incongruenza tra ciò che vorremmo essere e ciò che traspare dai nostri comportamenti.



Per questo motivo conoscere a fondo i propri clienti, i loro valori, le loro convinzioni è sempre più importante per un consulente che vuole soddisfare i desideri non solo finanziari e avviare una relazione più feconda con il cliente stesso.

**Prof. Rubaltelli, come definirebbe la finanza comportamentale e quanto incidono i valori morali nelle scelte di investimento?**

La finanza comportamentale è la disciplina che si affianca alla finanza classica e cerca di ampliarla considerando in modo più attento i processi psicologici alla base delle scelte di investimento delle persone. In questo senso si tratta di un campo di ricerca che vede coinvolti sia gli economisti sia gli psicologi. Grazie alla finanza comportamentale è stato possibile dimostrare che le scelte degli investitori non sono necessariamente conformi al principio di massimizzazione del risultato, ma sono invece influenzate da strategie sistematiche, esperienze precedenti ed emozioni.

**Quanto è consapevole il risparmiatore di questa componente "emotiva"?**

Il risparmiatore non è necessariamente consapevole di questa componente anche se lo può diventare in particolari situazioni. Ciò significa che nella maggioranza dei casi le scelte di investimento sono influenzate anche dai valori morali e personali dei risparmiatori. Questi valori influenzano in modo implicito tutti i nostri comportamenti e il modo in cui valutiamo le informazioni al momento di una decisione. Tuttavia, ci sono situazioni che creano dissonanza cognitiva e, quindi, un livello di attenzione maggiore. Per esempio, le notizie che vengono pubblicate nei media possono influenzare in modo esplicito le scelte di investimento rendendo alcuni valori più salienti. Eventi violenti che coinvolgono armi da fuoco possono indurre un risparmiatore a evitare i produttori di armi. La stessa cosa può succedere quando si verificano scandali oppure disastri naturali. In modo simile, avere un parente o un amico che soffre di tumore potrebbe indurre un investitore a decidere di evitare le aziende del tabacco come forma di rispetto o per non sentirsi responsabile degli effetti nocivi di questi prodotti. Va anche detto che esistono pure dei fondi del "vizio", e che un risparmiatore potrebbe sceglierli non solo perché li ritiene redditizi, ma anche perché coerenti con il proprio approccio alla vita.

**Qual è il peso di questa componente rispetto a quella economica, o di rendimento del proprio investimento?**

Chiaramente tutti gli investitori desiderano ottenere un buon rendimento. Come detto però i valori morali influenzano le scelte di investimento in modo implicito e quindi sono sempre presenti. Per esempio, potrebbero influenzare le strategie di diversificazione del portafoglio, senza che il risparmiatore ne sia consapevole. Infine, ci sono anche risparmiatori che decidono esplicitamente di fare scelte di investimento coerenti con i propri valori. Anche in questo caso i valori personali non necessariamente annullano la ricerca di un buon rendimento economico. Solo in pochi casi ci si trova di fronte a persone che investono l'intero portafoglio rispettando i propri valori morali (per esempio, ambientalisti, persone con forte credo religioso, ecc.). Nella maggioranza dei casi i risparmiatori che seguono esplicitamente i propri valori morali lo fanno soltanto in una parte del portafoglio, ma continuano a investire in fondi che diversificano anche su settori industriali come tabacco, armi da fuoco e simili. In molti casi questo avviene perché si fidano dei suggerimenti del consulente e non conoscono nel dettaglio la composizione del portafoglio del fondo.

Questa è la dimostrazione che la loro è una scelta per segnalare dei valori e ridurre la dissonanza cognitiva, più che una strategia di investimento vera e propria.

**Quali sono i driver (non economici) principali in questa fase?**

In prevalenza sono quelli classici come il rispetto dell'ambiente, il rispetto dei precetti religiosi ai quali una persona si ispira, il rispetto dei diritti delle persone, che esclude aziende che violano i diritti umani o la salute dei lavoratori o dei consumatori. Inoltre, un driver implicito e meno consapevole è il desiderio di ridurre la dissonanza cognitiva. In alcuni casi, si preferisce guadagnare un po' meno ma essere in pace con se stessi.

**La consulenza ha compreso il valore della finanza comportamentale? E come può sfruttarla a vantaggio dell'investitore?**

La finanza comportamentale è una disciplina diventata molto popolare anche in Italia. La maggioranza dei consulenti ha partecipato a corsi di finanza comportamentale o ha letto pubblicazioni sul tema. Tuttavia, alcuni dettagli e strategie che potrebbero aiutare a rendere il cliente più soddisfatto non sono ancora stati sfruttati a fondo e c'è spazio per ulteriori implementazioni nella pratica. Molto ci si è concentrati sulla costruzione di strumenti di investimento che fossero in linea con i risultati della finanza comportamentale, minori sono le applicazioni in fatto di relazione con il cliente.

## Gli specialisti dei no performing loans

### Intervista a Maurizio Barnabé, direttore generale del Credito di Romagna.

Le nuove sfide internazionali, l'interconnessione dei mercati e la finanza apolide hanno il loro paradigma in Italia nel Credito di Romagna, banca fondata nel 2003 da Giovanni Mercadini che, in seguito a una serie di vicissitudini e all'azzeramento dei vertici, è definitivamente entrata lo scorso anno nell'alveo di SC Lowy, una holding di Hong Kong che possiede un fondo e una banca (Michel Lowy) specializzati nelle operazioni sui crediti deteriorati. Per SC Lowy il Credito di Romagna è diventato quindi la piattaforma di lancio per operazioni non solo in Italia (dove si valuta ci siano 300-400 miliardi di euro di Npl), ma in tutta Europa dando respiro internazionale a un istituto di piccole dimensioni, ma molto attivo e radicato nel territorio con dieci filiali da Rimini a Bologna.

### Dottor Barnabé, circa un anno fa SC Lowy ha acquisito oltre il 90% del Credito di Romagna. Perché ha scelto voi?

Nel panorama italiano esistevano altri istituti bancari in vendita ma Cdr era l'unico che racchiudeva, in un'unica soluzione, sia la possibilità di avere una giusta rete commerciale collocata in un territorio molto interessante per le aree Retail e Corporate, sia ovviamente una licenza bancaria utile per accedere al *secondary loan market* per acquisire *sub-performing loans* tanto in Italia che in Europa.



### Qual è allora il primo bilancio a un anno dall'acquisizione?

Molto positivo. Oltre a sviluppare in modo nuovo le attività di rete commerciale per la clientela "individuals" e "SMEs" più tradizionale, abbiamo, anche insieme ai colleghi italiani del fondo SC Lowy con sede a Milano, portato a termine in modo sinergico in questo nuovo modello di franchising nuovi investimenti, gestione di NPLs, *syndication loans*, finanziamento di operazioni speciali, importanti work out sul nostro portafoglio legacy crediti.

### Visto il ruolo centrale dell'investment banking, possiamo ancora definirli una banca del territorio?

Sicuramente il paradigma di banca del territorio è cambiato, non solo per l'arrivo del nuovo socio ma ancora prima per come sta cambiando il panorama italiano e il modo di fare banca tradizionale. Pur con le nuove attività di investimento e di credito nel nuovo approccio nazionale e internazionale, noi rimaniamo una banca con dieci filiali sul territorio romagnolo e bolognese concentrate e ottimizzate per la nostra clientela su tutte le attività: consulenza, un catalogo prodotti bancari e di pagamento completo, gestione del risparmio, assicurativo, credito anche attraverso prodotti di terzi, internet e mobile banking, rimangono per noi i migliori strumenti di sviluppo della relazione con la nostra clientela.

### Quali obiettivi vi siete dati?

Importanti e sfidanti. Vogliamo diventare un player di riferimento nel panorama italiano nelle operazioni *single name* sui deteriorati e occuparci di "special situation" italiane, ma anche europee, applicando tutta la competenza del nostro principale azionista e il talento delle persone che già lavorano in CdR e di quelle nuove che abbiamo portato a bordo.

### Quali iniziative sul fronte dell'investment banking?

La banca si sta strutturando sempre di più con competenze e presidi per la gestione di NPLs in acquisto e in vendita, sia che si tratti di portafogli complessi che di posizioni singole. Operazioni di *syndication loans* a respiro europeo, finanziamenti in situazioni complesse e speciali, ristrutturazioni del credito, work out, saranno i nostri principali focus dove l'analisi e l'ottimizzazione del rischio/rendimento è una delle caratteristiche del DNA del nuovo socio, specializzandoci anche in operazioni e segmenti particolari come quello dello *shipping*.

### Quali invece dal fronte retail?

Raccolta diretta anche all'estero attraverso l'adesione a piattaforme di *raising europees*, e ampliamento del catalogo di collocamento prodotti di terzi attraverso partnership commerciali importanti per poter dare ai nostri clienti sempre il meglio di quanto offre il mercato in investimenti, servizi, credito, carte e nuove soluzioni digitali per accedere alla banca anche con soluzioni di *self-banking*.



 **TESEO**

Via delle Bocchette angolo via dei Fabbri - 55041 Capezzano Pianore, Camaiore (LU)  
Via Rugabella 1, 20122 Milano

Tel. 0584 338275 – 338254

Fax. 0584 426196

[www.teseogroup.eu](http://www.teseogroup.eu) - [segreteria@teseofor.it](mailto:segreteria@teseofor.it)