

IL SETTORE E' IN GRANDE FERMENTO CON ACQUISIZIONI E CAMPAGNA ACQUISTI MA NON C'E' TRACCIA DI NUOVE NORME DEONTOLOGICHE

Grandi crack, promotori ancora senza regole

Un operatore: «Vendiamo tanta spazzatura per sopravvivere»

Irisolto anche il problema delle retribuzioni legate ai costi dei prodotti. I venditori allora spingono gestioni patrimoniali di fondi e Sicav estere che garantiscono doppie commissioni

inchiesta

Francesco Spini

Ci sono diversi modi per investire oggi in Italia. Si può andare allo sportello con le idee già chiare o starsene a casa e investire online. Oppure ci si può affidare mani e piedi (e portafoglio) all'esercito dei promotori finanziari. E la carica dei 33 mila (nel 2002 erano mille in più), di quelli che nell'immaginario collettivo ti vengono in casa, ti convincono, ti strappano la firma e ogni tanto, se va bene, telefonano, così per sapere come va o per dire che «ci sarebbe quell'altro prodotto...». Le reti di promotori, quelle che si potrebbero definire come il «braccio armato» di banche e compagnie di assicurazione, escono da mesi complicati. Da un lato sono state al centro di un imponente riassetto: consolidamenti, acquisizioni, cambi ai vertici. L'ultimo, burrascoso, ha coinvolto Fideuram, la più grande rete per patrimonio gestito. Dall'altro hanno dovuto affrontare in prima linea le orde di risparmiatori scontenti da anni di scandali finanziari. Certo, sui grandi crack come Parmalat, Cirio, Argentina ne sono uscite pressoché indenni, con un ruolo marginale rispetto agli sportelli. «Ma proprio a causa dei crack», commenta Alessandro Pedone, responsabile della tutela del risparmio dell'associazione di consumatori Adic - le reti sono entrate in difficoltà economiche e questo ha accentuato le pressioni alla vendita di prodotti come unit e index linked. Ciò che serve ora è il rapido recepimento della nuova direttiva europea sui servizi d'investimento (datata 30 Aprile 2004) che reintroduce la consulenza agli investimenti finanziari come servizio principale (adesso è accessorio, quindi libero e non regolamentato) sotto il controllo delle autorità di vigilanza. Già, la regolamentazione. Con il disegno di legge per la tutela del risparmio resta bloccata anche la parte in cui si regolamenta più in profondità l'attività del promotore. Certo, per parte loro reti e promotori hanno le loro ragioni. Ma sono datate 1998, quando gli scandali erano ancora di là da venire. Quello di Assoreti è un codice di vigilanza che punta - spiega Marco Tofanelli, direttore generale dell'associazione delle società di collocamento - a individuare indicatori di anomalia sulle procedure di vendita, con un esame preventivo del comportamento di chi si pone di fronte agli investitori. A gennaio elaboreremo una nuova versione, ancora più approfondita. I campanelli d'allarme sono diversi: dall'elevata e sospetta movimentazione del portafoglio, all'incoerenza degli investimenti con il profilo di rischio del cliente, fino a scostamenti troppo elevati nelle provvigioni dei promotori. Questi ultimi, a loro volta, hanno un loro codice deontologico, elaborato dall'Anasf, l'associazione di categoria, che ha alla base il cliente e i suoi interessi», come si legge nella sua presentazione. E' sempre così?

Per scoprirlo bisogna partire dai conti. Le difficoltà economiche delle reti, che hanno superato comunque anni di magra con masse e clienti in crescita, ha scatenato

I BIG ITALIANI	
(Prime 10 società per patrimonio al 30 giugno 2004 - in migliaia di euro)	
Società	Patrimonio
1 BANCA FIDEURAM S.p.A.	49.498.415,39
2 BANCA MEDIOLANUM S.p.A.	20.424.840,41
3 BANCA GENERALI S.p.A.*	15.045.804,05
4 RASBANK S.p.A.	14.491.842,00
5 XELION BANCA S.p.A.	10.957.174,80
6 SANPAOLO INVEST SIM S.p.A.	8.611.746,01
7 FINANZA & FUTURO BANCA S.p.A.	8.077.609,31
8 AZIMUT CONS. PER INVEST. SIM S.p.A.	7.674.288,94
9 CREDIT SUISSE (ITALY) S.p.A.	7.019.682,16
10 BANCA FINECO S.p.A.	6.103.590,40

* Comprende i dati riferiti alla controllata Simgenia S.p.a. - 1.131.960,17

Fonte: Assoreti



«Diciamo che per essere profittevole in Italia una rete deve avere a regime una massa gestita di almeno 10 miliardi - spiega Giacomo Neri, partner in charge di PricewaterhouseCoopers Advisory - e oggi sono solo cinque le società in tale condizione». Questo porta ad una «concentrazione di clienti per promotore: siamo passati dai 106 del marzo 2003 a 120 dello stesso mese di quest'anno. Ora la sfida sta nel cambiare modello di sviluppo, con maggiore qualità del servizio per aumentare i volumi. Oggi la gran parte del business (in mano a loro c'è il 6,7% della ricchezza delle famiglie italiane, per 175 miliardi), i promotori lo concentrano sui classici prodotti di risparmio gestito (78%), con i fondi in prima linea. Ma la riforma delle pensioni ha spianato la strada, anzi l'autostrada, alle forme di pensione complementare. E ci sono sì i fondi pensione. Ma soprattutto i succulenti prodotti assicurativi come i Pip (nel 2003 al 59% dei prodotti assicurativi di natura previdenziale), ossia vestitini eleganti per unit linked con costi esagerati e commissioni doppie.

Il nodo, quindi, è uno soltanto: scoprire se davanti a noi siede un puro venditore, una specie di concessionario della finanza, oppure un consulente, come preferiscono chiamarlo le banche, che fa il nostro interesse. Sul punto i rappresentanti delle reti non hanno dubbi. «Il problema del conflitto di interessi tra banca e cliente - dice Tofanelli - è pienamente superato. Prima con il servizio di pianificazione prestato, poi con l'introduzione del multimarca, ovvero la possibilità per il promotore di offrire prodotti di più case di investimento, seppure venduti da un'unica banca. Ma anche chi è rimasto sul monomarca (Mediolanum, Azimut, per esempio), chi insomma insiste solo su propri prodotti, «ormai per stare sul mercato presenta soluzioni competitive, perché altrimenti, in regime di concorrenza, non resisterebbe a lungo. Il conflitto, in tal caso, è risolto dal mercato». Eppure banche e compagnie, sovente, so-

Mentre il ddl sulla tutela del risparmio è affondato si è già iniziata la partita delle pensioni integrative

Assoreti: «Solo gli agenti che propongono più marche hanno risolto il conflitto di interessi»

L'Anasf: «È necessario disgiungere i contratti di consulenza da quelli di pura promozione»

re un risultato da raggiungere ad ogni costo. «Non avviene più così: è successo, ma sono ormai solo casi patologici». Tofanelli spiega poi come sia «cambiato anche il sistema di pagamento dei promotori». Oggi trionfano i fondi «no load», niente commissioni d'ingresso. «E i promotori ora guadagnano principalmente sulla consistenza del portafoglio a distanza di tempo - sostiene Tofanelli -. In sostanza viene remunerato il rapporto duraturo con il cliente, possibile se i prodotti venduti sono validi e quindi vengono mantenuti in portafoglio, con un rapporto di medio-lungo periodo».

C'è chi non la pensa così. E il problema alla base è semplice e ha un nome: sopravvivenza. «Se il promotore vuole vivere con il suo mestiere - racconta ad esempio un operatore marchigiano - oggi è costretto a rifilare i prodotti più cari e spesso meno utili al cliente ma per cui la banca gli riconosce percentuali più elevate». Il grosso del guadagno? «Sta solo nelle commissioni

d'ingresso - spiega il promotore - di fondi e polizze. A noi viene retrocesso in media il 50% di queste commissioni, l'altra metà li incamera la banca. Il resto viene dalle "management fee". Un fondo bilanciato, ad esempio, ha commissioni annue mediamente tra l'1,6 e l'1,8%. Di questo, in media, la banca trattiene il 70% e al promotore va circa il 30%. Quindi il promotore a caccia di guadagni «deve vendere gestioni patrimoniali in fondi o sicav estere, perché essendoci doppie commissioni il promotore guadagna di conseguenza. Oltre naturalmente alle polizze, perché hanno caricamenti enormi». Di più. «Anche se la maggior parte delle reti ha introdotto il multimarca - racconta un altro promotore - per noi resta più conveniente vendere quelli di casa, per le quali sono previste retrocessioni più interessanti».

A difendere il ruolo della categoria, ma chiedendo anche un ruolo diverso delle reti e in attesa delle nuove normative europee che in Italia arriveranno, se va

bene, nel 2006, è Elvio Conti Nibali, presidente dell'Anasf. Riafferma il ruolo consulenziale di quei professionisti che come prima cosa cercano di capire i bisogni e gli obiettivi del cliente, calibrando soluzioni su congrui orizzonti temporali. Ma poi ammette che le regole attuali sono da cambiare, che «bisogna scindere il contratto di consulenza da quello di promozione e quindi di vendita». E lancia qualche stoccata alle reti, a causa della cui inerzia «oggi il promotore finanziario sconta un gap formativo che si trova costretto a colmare con proprie iniziative». L'alternativa è la consulenza indipendente. «È vero - racconta Giuseppe Romano, direttore dell'Ufficio studi di Consulnig, un network di professionisti non legati alle reti -, il consulente chiede una parcella a parte, ma la differenza sta in quanto propone. Quasi mai risparmio gestito, soprattutto titoli e Euf che i promotori non consigliano mai per il semplice motivo che non fanno guadagnare loro nulla».

le lancette del risparmio

<p>borsa</p> <p>Le rilevazioni statistiche a stelle e strisce alternano, troppo spesso, notizie positive e indicazioni di segno opposto. La quotazione del petrolio, probabilmente, sta producendo effetti negativi sulle prospettive di crescita dell'economia. Nonostante ciò, l'incremento degli occupati e del Pil, negli Usa, dovrebbe trainare la ripresa americana e, a rimorchio, quella europea. Ci si aspetta, nei prossimi mesi, una fase migliore per l'economia, sostenuta da dati più favorevoli, ma non è prevedibile un miglioramento</p>	<p>bond</p> <p>Inflazione sotto controllo e prospettive di crescita economica moderata fanno ritenere che una risalita ulteriore dei rendimenti non sia all'ordine del giorno, pur con una politica restrittiva della Banca Centrale Usa. E' probabile che, nei prossimi mesi, a fronte di un'economia che sale con gradualità, le autorità monetarie attuano politiche più accomodanti. Stabili perciò, le quotazioni dei bond, con improvvisi rialzi se alcune rilevazioni statistiche segnalassero situazioni di stallo nelle prospettive di</p>	<p>euro</p> <p>Stranamente, a fronte di aspettative migliori oltre Oceano sul piano economico, è l'euro a guadagnare terreno nei confronti del dollaro. Forse, a frenare la moneta americana è la possibilità che la politica monetaria restrittiva subisca un'interruzione, più che i timori relativi al doppio deficit Usa (in area euro alcuni paesi non stanno meglio). Non è da escludere che, a breve termine, il rapporto di cambio favorisca ancora l'euro, anche dopo il voto, in attesa di valutare, in seguito, se vi saranno inversioni di strategia dalle</p>	<p>stabili aggiunti</p> <p>qualità mode «Hous palazz aumei la mai realizzi italian i prezz oranti</p>
--	--	---	--