

# La consulenza indipendente modello vincente per costi e qualità

di Riccardo Colombani \*

**C**ome ha sottolineato il presidente della Consob **Paolo Savona** (nella foto) nell'incontro annuale con il mercato finanziario del 16 giugno 2020, sarebbe molto importante per l'economia del nostro Paese indirizzare una parte dell'ingentissimo risparmio, che le famiglie italiane hanno accumulato nel tempo, verso investimenti nell'economia reale. Per riuscirci è necessario che si verifichino alcune condizioni. La prima consiste nel proteggere il risparmio attraverso garanzie statali, perché - come ben disse Einaudi - i risparmiatori italiani hanno orecchie di elefante, cuore da coniglio e zampe da gazzella: si spaventano al minimo problema, che percepiscono con grande sensibilità, e fuggono a gambe levate. Pertanto, servono regole chiare sui meccanismi di entrata e uscita dagli investimenti verso le piccole e medie imprese, con garanzie statali limitate in ordine all'ammontare e al tempo.

La seconda è rappresentata dalla necessità di mappare la reale competenza in materia di investimenti da parte dei risparmiatori italiani. Con questa finalità, dal 2013, proponiamo l'elaborazione, da parte della Consob, del questionario unico Mifid da far utilizzare a tutti gli intermediari finanziari, contenente domande su concetti base di economia e finanza, quali, a titolo esemplificativo, l'inflazione e l'interesse composto.

Ma c'è un'altra condizione, a nostro avviso determinante: il nuovo modello di consulenza deve essere su base indipendente. È un'innovazione contenuta nella Mifid 2, grazie alla quale gli intermediari finanziari in tutta Europa devono dichiarare se la consulenza viene svolta su base indipendente o non indipendente. Oggi, la stragrande maggioranza degli intermediari finanziari italiani non adotta il nuovo modello di consulenza.

Ma quali sono le implicazioni positive della consulenza indipendente per i risparmiatori? Che essa va svolta su un'ampia gamma di strumenti finanziari, per recepire il principio cardine della Mifid, quello che prescrive agli intermediari di ser-

## IN QUESTO QUADRO, CONSIDERATO ANCHE IL RUOLO INSOSTITUIBILE NELL'ESERCIZIO DEL CREDITO PER FAMIGLIE ED IMPRESE, I LAVORATORI SUBORDINATI BANCARI SONO UN VERO ASSET PER IL PAESE



vire al meglio l'interesse della clientela. Non è una norma di buone intenzioni, può essere concretamente praticata attraverso un investimento in capitale umano, nelle persone che lavorano in banca, con una formazione profonda e autentica, che vada oltre l'addestramento alla vendita dei prodotti emessi dal distributore del servizio di consulenza o emessi da partner commerciali dello stesso.

L'altra conseguenza del nuovo modello di consulenza è legata alle commissioni, che vengono percepite dagli intermediari esclusivamente dal cliente e non anche da soggetti terzi, come invece avviene nell'ambito della consulenza finanziaria su base non indipendente.

Con ciò, è necessario che il processo di educazione finanziaria, avviato di recente nel nostro Paese, sia incentrato anche e soprattutto sul nuovo modello di consulenza, perché può positivamente stravolgere la relazione tra intermediari e risparmiatori. Il cerchio si chiude coinvolgendo gli intermediari, senza obbligarli. Abbiamo, anzi, bisogno di orientare virtuosamente il loro comportamento, utilizzando la leva fiscale per ridurre la tassazione sulle commissioni incassate con la consulenza su base indipendente, rispetto alla tassazione sulle commissioni incassate sulle operazioni relative ai singoli strumenti finanziari nell'ambito della consulenza su base non indipendente.

In questo quadro, considerato anche il ruolo insostituibile nell'esercizio del credito per assistere famiglie e imprese, i lavoratori subordinati bancari sono un asset per il Paese. Occorre per loro una formazione dedicata proprio alla nuova filosofia del modello di consulenza.

\* segretario generale di First-Cisl