



BANCA MEDIOLANUM
Parla Stefano Volpato: «È il momento di pianificare la gestione del risparmio»



HPE
Intervista con Stefano Venturi: «Il digitale ha appena iniziato a rivoluzionarci la vita»

DOMANDE&OFFERTE

«È il momento di pianificare il risparmio va gestito al meglio»

Intervista con il direttore commerciale di Banca Mediolanum: «La stabilità è un valore assoluto, ma gli italiani sanno convivere con un po' di instabilità politica. Bisogna contare sulle proprie risorse e prevedere le proprie esigenze future con l'aiuto dei consulenti giusti»

di Sergio Luciano

«LA STABILITÀ È UN VALORE ASSOLUTO», DICE STEFANO VOLPATO: FA IL DIRETTORE COMMERCIALE DI BANCA MEDIOLANUM e il suo mestiere è incontrare, direttamente e tramite i suoi banker, migliaia di risparmiatori alla settimana, che desiderano, appunto, stabilità: «Perché è quel che ci consente di osservare il contesto nel quale ci muoviamo e di prendere le decisioni necessarie ai grandi temi della vita di tutti noi. Fra i quali, il risparmio è essenziale. Per questo io dico: occorre inquadrare correttamente le proprie esigenze, farsi consigliare da consulenti preparati e dediti e fare le scelte giuste».

Anche perché, dottor Volpato,

con l'instabilità politica dei nostri tempi rischiamo di dover fare i conti a lungo...

Sì però, premesso che noi italiani con una sorta di instabilità politica siamo abituati a convivere, mi sembra di poter dire, guardando anche l'orizzonte europeo, che la politica si stia ritagliando un ruolo un po' più marginale. Stiamo imparando ad arrangiarci da soli e trovare nelle nostre personali risorse la capacità di rispondere ai nostri temi di vita. E torno al tema del risparmio, assolutamente importante.

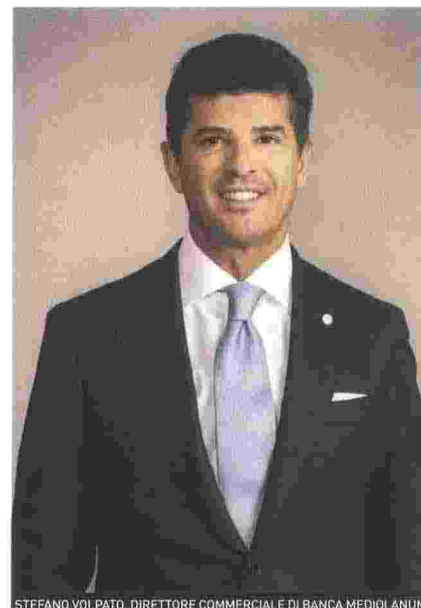
Indubbiamente: ma anche inquietante!

Se facciamo un minimo di analisi di contesto la situazione appare complicata, ci sono problemi inediti. Per esempio il bail-in delle banche, che ha cancellato l'antica certezza della stabilità degli intermediari. Viviamo una lunga e inedita fase di tassi negativi, mentre la nostra storia è stata scandita da una specie di lungo bengodi, con rendimenti molto alti, anche se venivano poi erosi dall'inflazione. Oggi è difficile spiegare a qualcuno che non sia un economista perché a prestar soldi allo Stato comprandone i titoli

si rischia, e per di più c'è la possibilità che quando li riprendi siano meno di quando li hai investiti!

E intanto la vita costa cara, le pensioni dimagriscono i giovani faticano a trovar lavoro!

Infatti, le esigenze finanziarie delle famiglie sono aumentate. Basti confrontare le ultime generazioni rispetto a quelle di chi ha 50 o 60 anni. Il percorso era chiaro: studiare, trovare un lavoro e uscire di casa, magari sposandosi. Oggi è tutto più incerto, e in più molti giovani sono abituati ad un tenore di vita che da soli non possono permettersi.



STEFANO VOLPATO, DIRETTORE COMMERCIALE DI BANCA MEDIOLANUM

Però, scusi: voi di Banca Mediolanum siete famosi per l'ottimismo, trasmesso dal fondatore Ennio Doris. Ci dia anche lei qualche nota di ottimismo!

Ci arrivo, ma sintetizziamo prima gli aspetti critici del momento. Abbiamo parlato di instabilità politica, bail-in, tassi negativi, disoccupazione giovanile. Aggiungiamo che il welfare si sta ridimensionando, che l'età lavorativa deve allungarsi mentre in molti luoghi di lavoro a 55 anni si è considerati già vecchi. Di fronte a un simile quadro, mentre tutti speriamo che l'Italia politica trovi stabilità e abbia un governo capace di scelte illuminate, per gestire i temi centrali nella nostra vita, dobbiamo cercare le soluzioni migliori con le nostre capacità e le nostre forze. A cominciare dal risparmio. E possiamo farcela!

Oh, finalmente: e come?

Sul fronte del risparmio, il segreto è affidarsi al giusto consulente professionista. Perché la capacità di risparmio delle famiglie italiane è sempre stata straordinaria, oggi il patrimonio collettivo è di 4500 miliardi, ma sono investiti in modo assolutamente incoerente e non congruo. I comportamenti dei risparmiatori sono oggi quasi totalmente disallineati e incoerenti con le loro esigenze. Più del 50% delle risorse finanziarie sono improduttive, sono a tasso zero, non



LA NOSTRA BANCA HA SEMPRE POSTO AL CENTRO LA TUTELA DEL CLIENTE, LA TRASPARENZA E LA QUALITÀ, GLI STESSI CRITERI DELLA MIFID 2

lavorano per noi, e non ci aiutano nel soddisfare le nostre esigenze. In un momento nel quale invece c'è proprio bisogno di scelte congrue, di rilancio economico e di strategie esistenziali!

Ma si sente tanto parlare della direttiva europea cosiddetta Mifid 2, che dovrebbe migliorare il rapporto tra i professionisti e i clienti. Che ne pensa?

Che se n'è parlato, anche sui media, in modo fuorviante. E' stato acceso il faro sulla trasparenza dei costi, e va bene, ma non sull'analisi dei benefici. L'importante è capire quanto mi rende il costo che sostengo per la consulenza. Il valore della consulenza è direttamente proporzionale all'entità dei problemi che andiamo a risolvere. Se hai un consulente scarso lo pagherai sempre troppo, se è bravo non lo pagherai mai abbastanza.

Ma come si distingue un consulente bravo da uno scarso?

E' fondamentale, per risponderle e per chiarirsi sul tema dei costi, che il consulente sia in grado di capire e gestire i veri bisogni del risparmiatore. Quelli legati alla vita vera, alla possibilità di far studiare i figli e renderli autonomi in un contesto nel quale è difficile per loro mantenere lo stesso tenore di vita al quale li abbiamo abituati, far

fronte alle esigenze dell'età più anziana, perché vivremo tutti più a lungo e dovremo viver bene. Insomma, presidiare la sostenibilità del tenore di vita in ogni fase.

E voi di Banca Mediolanum come fate a approcciarvi realmente così, ai clienti?

Tutto sta nel concepire in modo giusto il proprio lavoro. L'approccio al cliente e le soluzioni da proporgli non devono essere ancorate alla semplice logica della costruzione del portafoglio: "cosa mi dai, quanto mi rende". In una fase di tassi negativi, è un approccio anacronistico. Quello che crea davvero valore è la pianificazione patrimoniale, che significa porre tutta l'attenzione possibile all'analisi del tenore di vita attuale, di quello voluto per il futuro e dei rischi che possono intervenire. A me piace pensare, sarò forse un idealista, che quando entro in una famiglia mi prendo carico della capacità di realizzare le aspirazioni e i sogni di quella famiglia! Perché dietro ogni risparmio c'è un futuro da costruire...

IL CONSULENTE INTERLOQUISCE CON IL CLIENTE, CERCA DI COMPRENDERE CHI HA DI FRONTE, DI LEGGERE LA SITUAZIONE ATTUALE E QUELLA FUTURA

Un bell'impegno: ma anche per il cliente!

La relazione che il professionista deve avere con il cliente è senza dubbio una relazione matura, nella quale il consulente interloquisce con il cliente, cerca di comprendere precisamente chi ha di fronte, di leggere non solo la situazione attuale ma anche quella futura, come quando si guarda un film, e non una fotografia statica. Di capire come si evolverà nel tempo la vita di quella famiglia. In questo modo riesce a proteggere la sostenibilità nel tempo del tenore di vita del cliente e della sua famiglia.

Scendiamo nel concreto: ad esempio?

Se ho dei figli e pianifico per tempo le cose, riesco a garantire loro il necessario standard per studiare; se sono in buona salute, riesco a

programmare quale sviluppo voglio dare alla mia vita nel tempo, e a calcolare il conseguente impiego da dare al mio capitale. Ancora: il bravo consulente aiuta la famiglia a proteggere il Capitale Umano cioè chi all'interno della famiglia ha la capacità e la possibilità di produrre reddito nel tempo. Quando dico che il valore del consulente sta nella capacità di risolvere i temi centrali della vita del cliente intendo anche questo. Occorre coniugare la qualità e il tempo della relazione con le competenze specifiche.

Ma Banca Mediolanum come si pone, alla luce del suo ragionamento, rispetto alla Mifid 2?

Per noi non esiste un'era pre Mifid 2 e un'era post-Mifid 2. La trasparenza e la dedizione nella relazione con clientela sono da sempre al centro della nostra filosofia, che si basa sull'intento di essere utile a chi ci dà fiducia. In sintesi la direttiva si riassume in tre parole chiave: tutela, trasparenza e qualità. Non sono affatto temi di oggi, connotano da sempre l'attività dei professionisti seri e preparati.

Dunque la Mifid sarà utile o ininfluente?

Utile, ma non basta cambiare una normativa per produrre benessere in una società, occorre che in una fase storica complessa come la nostra tutti gli attori del sistema facciano al meglio il loro mestiere nell'interesse di una gestione del risparmio matura, attenta, professionale: noi intermediari, ma anche la scuola, i media, il governo. L'Italia ha una grandissima occasione da non sprecare, un'enorme mole di risorse, i 4.500 miliardi di risparmio delle famiglie, che andrebbero convogliati nella giusta direzione. Per far questo occorrono educazione e cultura finanziaria. Di qui il ruolo cruciale della scuola, che dovrebbe porsi il tema dell'educazione finanziaria come centrale. Gli studenti vivono un ciclo nel quale sono a carico delle loro famiglie, ed è una fase di progettazione, di costruzione della futura autonomia, nella quale la scuola è importantissima.