

Banche e risparmio, quel conflitto da evitare

crack Parmalat e Cirio hanno riproposto con drammaticità l'esistenza del conflitto di interessi tra attività di erogazione dei crediti e di intermediazione del risparmio all'interno delle banche; cioè della circostanza che queste ultime possano consigliare i risparmiatori sulla base della propria convenienza a gestire i rapporti con le imprese finanziate. Un tema su cui stiamo indagando alcune Procure e che è affrontato anche dal progetto di riforma dell'Authority del risparmio. Nel fatti, questo conflitto è stato limitato quando — per effetto della normativa o per scelte strategiche degli intermediari — l'attività di intermediazione del risparmio è stata tenuta lontana da quella di erogazione dei crediti.

La consulenza per gli investimenti delle famiglie e invece ora un'attività completamente integrata nelle banche universali, e quindi più a rischio di conflitti di interessi. Solo l'attività di promozione finanziaria, ossia l'attività di offerta di investimenti fuori dalle sedi e dalle filiali degli intermediari, è svolta generalmente da entità organizzative separate, ancorché, il più delle volte, controllate al 100%. Nella prima metà degli anni 90, queste organizzazioni separate erano costituite in Sim. Successivamente, molte Sim di promotori si sono trasformate in banche, per lo più specializzate nel risparmio (non offrono pertanto attività di erogazione di prestiti alle imprese). Quel che importa è che esse il presidio dell'Albo professionale, i cui risultati non sono trascurabili. Non solo la raccolta delle reti di promotori è più stabile di quella degli sportelli bancari, ma nel corso dell'ultimo anno le prime hanno rivolto la propria attenzione ai prodotti a minor rischio di conflitto di interessi, quali i fondi comuni. Secondo i dati Assoreti, la raccolta netta di risparmio gestito dei primi 11 mesi del 2003 è stata pari a 10,4 miliardi di €, contro i 3,8 miliardi dello stesso periodo dell'anno precedente. La raccolta netta sull'amministrato, dato in cui si celano le Parmalat e le Cirio di questo mondo, è crollata invece dagli 11,1 miliardi del periodo gennaio-novembre 2002 agli 1,2 miliardi di € dello stesso periodo del 2003. Dietro il dato del 2002 si nasconde più di una consulenza distorta; quello del 2003 conferma invece che i promotori, pur con mandato di banca, hanno più interesse degli sportelli bancari a fornire una pianificazione corretta. Ma, a giudicare la propensione di certi grandi istituti (come Intesa e Bnl) a cedere le reti di promotori controllate, non pare che questa sia una prerogativa così interessante nell'ambito dei gruppi bancari.

Marco Uliera



■ FOCUS

I migliori? Non sono agli sportelli

È naturale che le banche comincino a occuparsi anche di investimenti personali, oltre che di depositi e prestiti? Dipende dal Paese in cui si vive. Negli Stati Uniti ciò non è assolutamente ovvio, in Italia sì. Da questa premessa si capisce come mai nel nostro Paese le banche commerciali (ora diventate universali) detengono circa il 90% del mercato del risparmio, mentre invece negli Usa sono tipicamente gli intermediari specializzati (broker e financial planner) a occuparsi di investimenti dei privati. Agli inizi degli anni 90 con la legge sulle Sim anche da noi si cercò di creare una classe di intermediari finanziari non bancari. Il tentativo fallì. "Banca" è un concetto familiare, solido, e questa caratteristica è prioritaria in presenza di una classe media che solo nei decenni più recenti ha conosciuto il benessere economico (ora la situazione si sta invertendo, ma tant'è). In un Paese fortemente arretrato in materia finanziaria.

A livello sistemico, i benefici e i costi di questo predominio

fontario sono evidenti: i risparmiatori hanno trovato guai più gravi, per via della solidità delle banche regolate da Bani e della loro competenza, hanno "indotto" di serie a di un'alternativa (bancarotta) aggiuntiva e in conflitto di interessi, non con per colpa dei dipendenti nelle filiali. Le ricattazioni bancarie degli ultimi anni. L'esperienza è spesso disordinata, a causa della esistenza di banche irrazionali e la confusione provocata dal crollo dei tassi del Bnl hanno ulteriormente peggiorato il quadro della consulenza al risparmio, come dimostrano alcuni casi. Solo in piccola parte Parmalat. Solo in piccola parte il fenomeno è stato temporaneo dalla nascita di unità specializzate all'interno dei gruppi bancari e dall'avvento del promotore finanziario: professionisti del risparmio assai più efficaci degli sportelli, che però rappresentano ancora una ridotta fetta del mercato.

Il fatto che anche negli Usa le banche commerciali abbiano cominciato a puntare alla consulenza al risparmio non dimostra nulla: se lo fanno, devono adeguarsi alle best practice (standard di migliore comportamento) stabilite dai leader del mercato, cioè dagli operatori specializzati. In Italia, questa best practice è ancora marginale, e ben difficilmente potrà crescere e affermarsi all'interno delle banche universali: potrà invece affermarsi in quelle private bancarie, tra le reti di promotori multi-banca e multi-cande, e soprattutto grazie alla nascita di una nuova categoria di consulenti finanziari indipendenti pagati a parcella. A questi si rivolgeranno sempre di più i risparmiatori più evoluti, e i ricchi privati, come accade negli Usa.

Marco Uliera