

RISPARMIO & FAMIGLIA

IL PUNTO

*La proposta:
consumare
per risparmiare*

di **Luigi Guiso** *

Per molti giovani e meno giovani riuscire a risparmiare qualcosa, da aggiungere alla magra pensione che li attende, dovrebbe essere (e lo è) una grande preoccupazione. Ma vi sono non poche difficoltà a farlo. Alcune sono oggettive (ad esempio gli elevati costi dei piani di accumulo privati); altre soggettive, tra cui la fatica di dotarsi della necessaria disciplina per risparmiare in via continuativa per un obiettivo lontano come la pensione o la difficoltà a resistere alle sollecitazioni a spendere più di quanto si vorrebbe. C'è un modo per risparmiare superando questi impedimenti? L'innovazione finanziaria, quando è pensata per soddisfare un bisogno del risparmiatore, può essere di aiuto. Ecco qui uno strumento, non ancora presente sul mercato, che può servire a questo scopo. L'idea è di risparmiare qualcosa ogni volta che si spende per consumare. Come? Accantonando in un fondo gli arrotondamenti dei pagamenti fatti con carta di credito o con bancomat. Ad esempio, versando nel fondo l'arrotondamento all'euro per i pagamenti di importo inferiore ai 100 euro e alla decina di euro per i pagamenti di importo superiore. Così se si fa un acquisto con carta di 25,2 euro vengono accantonati al fondo 80 centesimi; se si fa un acquisto per 106 euro vengono accantonati al fondo 4 euro. Il tutto automaticamente sul conto del risparmiatore che, a fine mese, può vedere quanto ha risparmiato. Ad esempio, chi fa un uso abbastanza intenso della carta di credito fa in media 70 transazioni all'anno sotto i 100 euro e 90 sopra: potrebbe risparmiare 555 euro l'anno. Se investisse questa piccola somma in un fondo azionario prenderebbe un piccolo rischio - perché piccolo è l'investimento - ma potrebbe ottenere un elevato ritorno (circa l'8% l'anno). In un arco di 30 anni alla fine potrebbe ritrovarsi con 59.300 euro e su uno di 40 con 136mila. Non sarà la soluzione di tutti i problemi ma è un utile complemento. Cosa ne pensate?

Esprimete la vostra opinione su www.ilsole24ore.com

* Axa Professor of Household finance (Eief)

SFIDE ALLO SPORTELLO

Il lingotto arriva in Posta

Le novità previste per i risparmiatori dalla conversione in legge alla Camera del decreto Sviluppo

Antonio Criscione

Alle Poste per comprare oro. E per la società partecipata dal Tesoro possibilità di «esercitare l'attività di promozione e collocamento di prodotti e servizi bancari e finanziari fuori sede e di stabilire succursali in altri Stati per l'esercizio delle medesime attività di BancoPosta», come spiega il Servizio documentazione della Camera dei deputati. Sono queste le novità tra le più importanti, almeno dal punto di vista dei risparmiatori, del decreto Sviluppo approvato giovedì scorso in via definitiva dalla Camera. In generale l'intervento normativo prevede un'equiparazione dell'attività finanziaria di Poste Italiane, nell'ambito delle attività di Bancoposta, a quella delle banche.

Oro alle Poste dunque. Anche se non sarà possibile solo "indirettamente", almeno per quanto trape la al momento. I clienti infatti potranno comprare dagli uffici postali lingotti o lingottini del prezioso metallo. Quindi non oro finanziario (Etf, Etc o altro) - la cui compravendita è già possibile sia negli uffici postali sia sulla piattaforma di trading online - ma proprio oro fisico. Una possibilità che nel panorama italiano è piuttosto limitata, tranne qualche consolidata eccezione come quella della Banca Etruria (si veda l'intervista in bas-

so). Attenzione però: nessuno uscirà dagli uffici postali portando nella borsa il proprio pezzetto d'oro liscio e accarezzabile. Nell'ufficio postale il cliente potrà inoltrare l'ordine di acquisto, che sarà trasmesso ai partner individuati da Poste Italiane per questo tipo di operazione.

Il cliente potrà poi chiedere che il lingotto gli venga consegnato a casa oppure conservato a suo nome nel *caveau* della società partner delle Poste. Questa seconda soluzione ha ovviamente minori costi per i clienti, visto che non saranno necessarie tutte le operazioni legate alla consegna, anche in termini di sicurezza dei trasporti e così via. La conservazione in *caveau* presenterà maggiori vantaggi anche al momento della rivendita perché, nel caso della conservazione a casa, per potere rivendere il lingotto o il lingottino questo andrà sottoposto a verifica per vedere che sia intatto e non soggetto a nessun tipo di contraffazione. E tutto quello che si fa ha un costo.

Se invece il lingotto è rimasto nel *caveau*, questo problema non si porrà e l'acquirente potrà chiedere la rivendita del proprio lingotto o lingottino.

L'ottica del provvedimento è quella di consentire una possibilità di diversificazione dell'investimento ai risparmiatori italiani, con la soluzione dell'acquisto attraverso una rete di distribuzione diffusa. Non saranno però tutti i 14mila uffici postali italiani a potere ospitare i clienti desiderosi di lingotti d'oro, ma solo quelli dotati di una saletta di consulenza.

Lingotti o lingottini? Il cliente interessato dovrà considerare il proprio portafoglio. L'ottica dell'acqui-

LE MODALITÀ PER L'ACQUISTO

Il lingotto a casa

L'acquisto di un lingotto da farsi portare a casa (Poste Italiane, almeno per quanto emerge al momento, non consegnerà a casa nulla, ma accetterà solo prenotazioni) ha le sue controindicazioni: in caso di rivendita richiederà una verifica del suo stato, di eventuali falsificazioni e così via. Oltre ai costi di sicurezza e ai rischi di furti.

L'acquisto

La conservazione nel *caveau* dell'istituto di riferimento oltre ai vantaggi sulla sicurezza e in caso di rivendita, permette in alcuni casi - se l'istituto offre questo servizio - anche la gestione degli aspetti fiscali legati alla plusvalenza in caso di cessione alla fine del periodo di investimento. È possibile poi procedere a piani di accumulo che portino o a un acquisto periodico di oro oppure del taglio prescelto una volta raggiunta la cifra indicata.

Le scelte in oro

Preferenze dell'investitore medio

Total asset	200mila €
Percentuale oro	7-10%
Taglio più scelto	250 gr.

Fonte: Banca Etruria per il prodotto Oro Vero

sto d'oro resta sempre quello della diversificazione degli investimenti, quindi sempre meglio non esagerare. In Posta il taglio minimo dovrebbe essere di circa 20 grammi: dal valore quindi di circa 1.000 euro. Detto questo negli uffici abilitati l'oro si potrà acquistare anche attraverso un piano di accumulo. Una soluzione *mass market* dunque, ma anche per la clientela *affluent* nel caso si voglia acquistare un lingotto più "pesante". Il prezzo di uno da un chilo è infatti di circa 44.000 euro (la progressione del prezzo rispetto al peso infatti è decrescente: più alto è il peso minore è il prezzo).

In un periodo di crisi e di timori per la situazione economico-finanziaria, l'intenzione del legislatore è quella di dare la possibilità di rivolgersi a un *dealer* con una rete ampia, per evitare che per acquistare l'oro, bene rifugio per eccellenza, i risparmiatori italiani debbano rivolgersi obbligatoriamente oltre confine, con modalità più o meno trasparenti.

Sull'altra novità del Dl Sviluppo, secondo la relazione tecnica alla norma, «la possibilità di svolgere senza vincoli specifici l'offerta fuori sede» può consentire «a Poste Italiane di perseguire la strategia di progressiva espansione nell'attività fuori sede nei confronti dei clienti privati, avviata mediante i promotori finanziari con riferimento ai servizi di investimento, completando la gamma dei prodotti offerti con quelli di natura bancaria». Un nuovo mondo per le Poste e per i risparmiatori, i cui tratti si preciseranno nei mesi a venire, quando si trasformeranno in prodotti specifici.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Una strategia non più dettata dal panico per i mercati»

INTERVISTA

Francesco Bernardini
Servizio Oro di Banca Etruria

«Prevale ormai una corretta logica di diversificazione degli investimenti»

Per Banca Etruria, radicata nel distretto orafico aretino, l'oro è una consolidata tradizione. Abbiamo fatto il punto sulle preferenze dei risparmiatori con Francesco Bernardini, responsabile del Servizio Oro della Popolare aretina.

Cosa significa per i vostri clienti l'investimento in oro?

Il 2012 è stato un anno in cui le famiglie e i risparmiatori si sono rivolti agli investimenti in oro in ottica di diversificazione del proprio portafoglio, rifugiando quegli atteggiamenti "di panico" che hanno caratterizzato la maggior parte degli investimenti in oro del 2011.

Quale clientela per l'oro?

L'identikit dell'investitore medio di "Oro vero", il nostro prodotto di investimento in oro fisico, ha un *total asset* di circa 200mila euro e mediamente

investe il 7-10% circa del proprio portafoglio in oro fisico. Quanto al taglio, la placchetta maggiormente acquistata è quella da 250 grammi, segue quella da un chilo. Nel terzo trimestre abbiamo assistito a una crescita di oltre il 200% delle placchette da 50 e 100 grammi, a testimonianza che gli investimenti in oro fisico stanno diventando appannaggio anche di clientela *mass market*. Ci sono sempre più clienti che fanno questa scelta, anche per regali da nonno a nipote, per la promozione o la Comunione o per Natale, come vediamo in questi giorni.

Con quali modalità ci si avvicina a questo tipo di prodotto?

C'è la possibilità di un piano di accumulo, al quale molti risparmiatori fanno ricorso. L'investimento medio in questo set-

tore è di circa 150 euro al mese e viene "costruito" su di un conto corrente in valuta. Questa scelta permette di diversificare l'investimento nel tempo, perché in tempo di volatilità dell'oro, l'acquisto mensile consente di stabilizzare il prezzo. Dopo pochi mesi dalla partenza, la nostra banca ha già aperto circa 2mila conti correnti in oro con un piano di accumulo incorporato.

Quali servizi offrite?

Nella maggior parte dei casi, l'oro resta nei nostri *caveau* e oltre a garantirne il riacquisto in caso il risparmiatore volesse rivenderlo, un altro vantaggio che offriamo è la completa gestione degli aspetti fiscali, con la possibilità di compensare eventuali plusvalenze con minusvalenze su altri asset. — **An.Cr.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA