

L'AD Domenico Lombardi: "La 'conoscenza' è un valore strategico"

Dentro il linguaggio del mondo bancario

Inaugura la rubrica "Finanza e Mercati" di Banca di San Marino



di **Alessandro Carli**

Si evolve il mondo finanziario e con esso il linguaggio. Ogni giorno capita di imbattersi in termini "tecnici", spesso di origine anglosassone, di cui non sempre si conosce il significato.

Inauguriamo quindi da questa settimana una rubrica, a cura di Banca di San Marino, che permetterà al lettore di avvicinarsi ai vocaboli bancari.

Un percorso di conoscenza e di approfondimento che si inserisce nel percorso di "alfabetizzazione" che già da diversi mesi l'istituto sammarinese sta portando avanti per la comunità, come ad esempio con l'iniziativa "A scuola con BSM", il ciclo di lezioni gratuite in materia di educazione finanziaria. L'obiettivo è duplice: da un lato accrescere la cultura bancaria e finanziaria nel

Accrescere la cultura finanziaria e aiutare i cittadini

territorio e dall'altro aiutare i cittadini e i lettori a realizzare quotidianamente scelte economiche consapevoli. In molti Paesi del mondo l'educazione finanziaria è una vera e propria materia di insegnamento, alla stregua della geografia, della storia e della matematica.

"A San Marino, come in altri Paesi - così riporta il 'lancio' della 'scuola' - non è invece un argomento così diffuso e affrontato in modo organico e strutturato, sebbene l'ammontare dei risparmi in proporzione al Prodotto Interno Lordo sia elevato. Nella vicina Italia, alcune ricerche hanno enfatizzato come meno del 50% degli italiani conosca concetti finanziari di base quali inflazione, interesse semplice, diversificazione, rapporto rischio/ren-

dimento".

Assieme all'Amministratore Delegato di Banca di San Marino, Domenico Lombardi, entriamo nelle pieghe della rubrica.

Oggi molto più di ieri i clienti si interessano al mondo bancario e finanziario, piuttosto variegato per prodotti e per possibilità. Quanto conta avere una conoscenza più approfondita delle diverse materie? E quali sono, secondo voi, le ricadute sia sulle persone che sul sistema Paese?

"Alla base di scelte consapevoli deve esserci necessariamente 'la conoscenza', e questo vale in ambito finanziario come in qualsiasi aspetto della vita quotidiana. L'investitore consapevole farà scelte più accurate e pertinenti al proprio profilo di rischio, sarà un cliente soddisfatto e veicolo di pubblicità positiva per il proprio istituto di credito. Più conoscenza, più felicità e, ultimo ma non meno importante, meno problemi per tutti".

Una delle "colpe", se così si possono chiamare, è quella di un "linguaggio elitario" che caratterizza il mondo delle banche. Si può cambiare, in qualche modo, paradigma?

"Il motivo per il quale le banche più responsabili hanno intrapreso la via dell'alfabetizzazione finanziaria, seguendo le linee indicate dall'Unione europea e applicate da Banca d'Italia, è proprio quello di superare quelle che lei ha definito 'colpe', consapevoli come non tutto il pubblico sia in grado di cogliere concetti che nel mondo bancario/finanziario si danno, per abitudine, scontati. Dovendo gestire i risparmi dei clienti e supportare le loro scelte di vita, favorendo ad esempio l'acquisto della casa, sostenere la formazione scolastica dei figli, e così via, è assolutamente necessario che le banche parlino con i clienti lo stesso linguaggio, o quanto meno un linguaggio a loro comprensibile ed è re-

sponsabilità della banca che tutto ciò avvenga".

I sistemi bancari, e ci riferiamo a quelli globali, spesso sono stati accusati di "comunicare poco". Perché, secondo voi?

"Il 'sapere' oggi si deve accompagnare al 'saper comunicare'. Clienti sempre più esigenti e situazioni e prodotti finanziari sempre più complessi devono motivare gli Istituti di credito a investire tempo e denaro nella comunicazione e nella formazione al pubblico. Siamo infatti fortemente convinti che il ruolo di una banca di territorio debba essere anche quello di mettere a patrimonio comune le proprie competenze interne, cercando di riequilibrare il rapporto banca/cliente".

Oggi il mondo della comunicazione viaggia su terreni abbastanza circoscritti, quelli dei 160 caratteri o dei Tweet. Insomma, "pillole" dense di contenuti e la necessità di un glossario finale.

"Esatto. Pillole, contenuti minimi ma essenziali. La linea che Banca di San Marino ha già iniziato ad adottare nel percorso di 'Alfabetizzazione finanziaria' attivato fin dai primi mesi del 2018. Poche ma essenziali informazioni che il pubblico può utilizzare nel suo rapporto di cliente bancario".

È quindi possibile utilizzare un linguaggio se non "non convenzionale" perlomeno "meno convenzionale" con l'intento di stimolare i lettori a formulare un giudizio razionale, libero dall'emozionalità e da condizionamenti esterni...

"Certamente, è quello che Banca di San Marino ha già iniziato a fare, con l'intento di ampliare tale servizio alla comunità a 360 gradi. È proprio di questi giorni l'invito a Banca di San Marino, da parte della Fondazione per l'Educazione finanziaria e al Risparmio (FEduF) costituita in seno all'ABI, l'Associazione bancaria italiana, di

aderire alla stessa, la quale ha riconosciuto a Banca di San Marino il ruolo di promotore dell'educazione finanziaria nella nostra Repubblica. Il nostro obiettivo è appunto quello di stimolare i clienti, e anche i lettori del vostro giornale, a scegliere consapevolmente, formulando giudizi liberi".

Un cittadino informato è un miglior cliente per una banca?

"Non è solamente un miglior cliente, ma anche un cliente più felice".

Quali sono i "luoghi comuni" più frequenti con cui il mondo bancario si deve confrontare e deve cercare

di fare chiarezza?

"Il sistema bancario, per tutti i problemi che ha attraversato - in alcuni casi suo malgrado - ha perso nel pensiero comune il ruolo che gli è proprio e per il quale è nato: supportare l'economia e le famiglie, favorire lo sviluppo e la crescita. Senza banche non esiste economia e, soprattutto, non esiste crescita. La banche sono partner fondamentali, talmente importanti che la loro crisi può generare la crisi di un intero Paese. Per tale motivo gli istituti di credito rivestono un ruolo strategico e imprescindibile per il futuro di una Nazione".

Quali saranno le tematiche

che verranno affrontate nella rubrica? Ovviamente non tutte, anche per creare un po' di sana "attesa"...

"Il ventaglio di 'argomenti' è piuttosto ampio: le singole professionalità impiegate in BSM verranno 'chiamate' a spiegare, di volta in volta e secondo le proprie competenze, gli aspetti specifici. Ne anticipo solamente qualcuno: troveranno spazio nella rubrica il mercato azionario globale, quello valutario e l'indice generale delle materie prime. Comprehenderemo insieme come questi elementi ci aiutano a prendere decisioni finanziarie, per noi e i nostri cari".

Finanza & Mercati



Materie prime Timido tentativo d'inversione

Rubrica a cura di **Banca di San Marino s.p.a.** - Strada della Croce, 39
47896 Faetano - Tel. 0549.873433 - Email: comunicazione@bsm.sm

L'indice generale delle materie prime (Bcom Index) era inserito in un trend ribassista di lungo periodo, iniziato nella primavera del 2011, durante il quale ha perso fino al 58% del proprio valore.

Osserviamo invece, dall'inizio del 2016, un indice che, con estrema fatica, recupera terreno allontanandosi progressivamente dai minimi di periodo. In effetti, l'indice stenta a rafforzarsi, facendo i conti con condizioni di mercato sfavorevoli e rialzi di conseguenza troppo contenuti. Dal punto di vista puramente tecnico, la fase di recupero in essere da 2 anni e mezzo potrebbe essere rimessa in discussione nel caso in cui l'indice ritornasse al di sotto dell'area di supporto 85/84, mentre il maggior ostacolo al proseguimento del rialzo è

individuato dalla resistenza di 90/92, che ha appena respinto un tentativo di ripresa.

Le incertezze del comparto sono visibili anche nelle quotazioni dell'oro, valore rifugio per eccellenza, in quanto il metallo giallo si deprezza da qualche settimana e testa l'importante supporto dinamico di 1.240 dollari.

In controtendenza il prezzo del petrolio è quasi triplicato rispetto al minimo di metà febbraio 2016 (realizzato a 26.05 dollari), raggiungendo, nei giorni scorsi, i 75.27 dollari al barile. L'oro nero mette a segno una serie di nuovi massimi relativi, ma il trend potrebbe essere messo a rischio in caso ritorno sotto i 68/66 dollari al barile.

GLOSSARIO

Trend: il trend è la ten-

denza in essere. Può essere generalmente laterale (caratterizzata da massimi e minimi tendenzialmente statici), rialzista (caratterizzata da minimi crescenti) o ribassista (caratterizzata da massimi decrescenti).

Supporto: il supporto è un livello potenzialmente in grado di interrompere una discesa. In questa occasione è possibile assistere ad un rimbalzo dei prezzi o, in caso di cedimento, ad un ulteriore peggioramento della situazione tecnica. E' un possibile punto di svolta.

Resistenza: la resistenza è un livello potenzialmente in grado di interrompere un rialzo. In questa occasione è possibile assistere ad una correzione dei prezzi o, in caso di superamento, ad un ulteriore rafforzamento della situazione tecnica. E' un possibile punto di svolta.

Giovanni Maiani