



Asset manager italiani: l'educational in Italia (ultima parte)

06/07/2017 | Davide Pasimeni |



Immagine Propria



L'educazione finanziaria passa soprattutto per le reti di vendita, coadiuvate dagli asset manager per quanto concerne il risparmio gestito. Reti di vendita che, soprattutto post MiFID II, dovranno necessariamente essere ancor più qualificate e formate. È stato quindi l'educational il tema oggetto di dibattito dell'ultima parte della round table organizzata da **Funds People**, con i manager di alcune delle realtà italiane più importanti del risparmio gestito.

Negli ultimi tre anni, si è assistito ad un **significativo miglioramento dei livelli di servizio e formazione forniti dalle reti distributive dei maggiori gruppi bancari**. Per **Fabrizio Fiocchi**, gestione attiva di quei prodotti di allocazione e flessibili sia incrementata notevolmente. "Questa maturità delle reti e dei clienti ha permesso di creare dei benefici agli investitori. Le performance di questi prodotti hanno beneficiato dell'andamento delle borse mondiali, delle divise diverse dall'euro e dei mercati emergenti. **Questi tre anni di tassi bassi, congiuntamente con temi regolamentari,**

hanno portato a un salto di qualità davvero molto elevato nei modelli della consulenza delle reti retail, almeno questo è quello che registriamo sulla rete di **Intesa Sanpaolo**. Questo fenomeno sarà sicuramente in aumento", afferma Fiocchi.

Secondo **Filippo Di Naro**, vice direttore generale investimenti e prodotti di **Anima SGR**, **l'educazione finanziaria va affrontata su un piano sia generazionale che strutturale**. Per il manager infatti, in Italia, l'investimento in titoli di Stato ha rappresentato l'investimento di molte generazioni, dove, in passato, il rischio era percepito in maniera molto inferiore a quello reale. "Questa componente sta perdendo importanza e **abbiamo intrapreso la strada verso una diversa allocazione del risparmio, anche se forse non arriveremo mai alla stessa percentuale di azioni e di gestito del mondo anglosassone**. Ad ogni modo, **il sub-strato di consulenza delle reti di vendita è certamente migliorato in maniera straordinariamente visibile, e la normativa MiFID II rappresenta sicuramente una spinta forte in questa direzione**", spiega Di Naro.

Negli ultimi anni, l'offerta al cliente è quindi strutturalmente cambiata, andando incontro ad un cambio strutturale nel ciclo dei tassi. Secondo **Nicola Trivelli**, CEO e direttore investimenti di **Sella Gestioni SGR**, l'aver toccato tassi negativi, la situazione del sistema bancario con l'introduzione delle norme sul bail-in, e quindi la sensazione di insicurezza che alcuni clienti possono aver provato, ha portato, anche chi non l'aveva mai fatto nella propria vita di risparmiatore, a cercare strumenti diversi. "Sta a tutti i professionisti del risparmio gestito far sì che l'offerta sia sempre più di qualità e trasparente, per evitare effetti collaterali che possano poi riportare indietro gli investitori. Sicuramente **stiamo andando verso una strada in cui il cliente capisce, e si abitua, a diversificare maggiormente il proprio portafoglio**, e spero che gli investitori istituzionali, quali siamo, capiscano che l'Italia può avere un peso relativamente più importante, non tanto come porzione di portafoglio, quanto come qualità della presenza nei singoli portafogli", spiega Trivelli.

Il paradosso italiano

La percezione del rischio associata al comparto azionario è di solito correlata all'andamento del mercato domestico. Pochi risparmiatori italiani hanno percepito che nel 2016 gli indici di America, Inghilterra e Germania abbiano raggiunto i massimi storici o vi siano stati assai prossimi. **Roberto Brasca**, vice presidente e responsabile azionario di **AcomeA SGR**, sottolinea come, a provare la diffidenza suscitata dagli eventi del 2016, si assiste ad una condizione, a suo parere, assai curiosa. "Con i tassi praticamente a zero, i depositi bancari italiani non sono mai stati così alti. Se pensiamo che nonostante i tassi sono vicini ad un minimo, e che i rendimenti dei titoli di Stato sono scesi mentre il rapporto debito pubblico-PIL è salito, **il fatto che l'investitore medio italiano continui a tenere il capitale sui conti correnti o investito in titoli di Stato rappresenta a tutti gli effetti un vero e proprio**



paradosso. Un paradosso anche considerando la politica economica della BCE, fatta per spingere il risparmiatore verso attività più rischiose, perché solo investendo in queste attività si favorisce una ripartenza del ciclo: oggettivamente in Italia questo incentivo non ha funzionato", afferma il manager.

Concorde col pensiero di Brasca è **Alessandro Negri**, responsabile commerciale di **Symphonia SGR**. "Non ritengo giusto che in un Paese evoluto come l'Italia, la gente spesso scambi ancora l'investimento equity solo per una scommessa di breve periodo e non come una componente stabile e solida di un asset allocation di medio lungo periodo, **è ora di fare il passo successivo e portare l'investitore a ragionare su un dato complessivo di VAR di portafoglio**", afferma il manager, che vede nei PIR uno strumento in grado di incentivare fortemente l'investitore, grazie ai benefici fiscali che apporta. "Mi auguro quindi che in Italia ci possa presto essere un ulteriore cambio di marcia, una **sempre maggiore professionalità delle reti di vendita e conseguentemente una maggiore educazione dei clienti**. In un mondo con tassi di interesse bassi, che generano prospettive di rendimento inferiori rispetto al passato, **è doveroso iniziare a guardare ad opportunità diverse di**