L'industria vive una fase sana e di grande cambiamento

Pubblicato il 18/4/2013



La seconda giornata del **Salone del Risparmio** è all'insegna dei distributori. Il direttore generale di **Assogestioni, Fabio Galli**, apre i lavori di giovedì 18 aprile ricordando i numeri della manifestazione che potrebbe a superare il record dei 14.000 iscritti totali.

Galli ha ribadito l'importanza di mettere al centro delle riflessioni la fiducia, soprattutto in un paese come l'Italia che deve fare i conti con una situazione difficile. Ma motivi per guardare con fiducia al futuro ce ne sono, in particolare quando si parla dell'industria del risparmio gestito che sta vivendo un momento sano e di grande cambiamento.

Dal lato della gestione, Fabio Galli ha ricordato che i prodotti hanno cambiato notevolmente pelle negli ultimi anni, avvicinandosi maggiormente alle aspettative del risparmiatore finale. Per quanto riguarda i distributori, invece, il direttore generale ricorda l'efficacia dei modelli distributivi italiani che sono diventati esempio anche a livello europeo.

Vietato, però, pensare ad un'industria fuori dalla crisi. Come ha sottolineato nel corso del suo intervento **Amin Rajan**, Amministratore Delegato **CREATE-Research**, l'industria è comunque di fronte ad un punto di svolta per tre motivi: perché i clienti oggi non chiedono di gestire il rischio, ma l'incertezza; perché i clienti chiedono strumenti in grado di unire opportunismo e cautela; perché ancora molti clienti considerano l'investimento un gioco per perdenti. Per questo, secondo Rajan gli investitori non cercano più solo prodotti ma vere e proprie soluzioni per investimenti. Ma la priorità rimane, ha ribadito Rajan, riguadagnare la fiducia del cliente.

Gli fa eco **Mauro Baratta**, Direttore **MackayWilliams LLP**, che si è concentrato sui distributori mettendo in evidenza come, in paesi come l'Inghilterra, famiglia, amici e internet siano oggi le principali fonti di informazione finanziaria. Al punto da portare i risparmiatori ad optare per il fai da te, soprattutto quando si tratta di selezionare un singolo strumento finanziario. Tutto questo sta portando allo sviluppo, in Inghilterra, di società che via web propongono solo strumenti low cost. Inevitabile, ha concluso Baratta, cercare nuove soluzioni per lo sviluppo dell'industria sia sul lato gestione sia sul lato distribuzione, anche se, secondo alcuni sondaggi, la risposta per portare i clienti ad incrementare gli investimenti in futuro è nell'introduzione di nuovi incentivi fiscali, un auspicio per il 29,3% dei risparmiatori che hanno partecipato ad un'inchiesta internazionale.