Gestione e distribuzione: ecco su cosa puntare per consolidare la raccolta - intervento di Pietro Giuliani.

Pubblicato il 23/10/2009

Gli ultimi mesi sono stati positivi per il mercato del risparmio gestito. I fondi stanno ricominciando a raccogliere e il patrimonio, grazie anche alla rivalutazione dei portafogli, è in continua crescita. Dire se questo sia l'inizio di un trend positivo è difficile.

Gli aspetti fondamentali affinché questa ripresa sia forte e definitiva riguardano in particolar modo due punti chiave: quanto le società credono realmente nello strumento dei fondi comuni e investono nella loro innovazione e come le reti di distribuzione li propongono ai Clienti.

Per quanto riguarda il primo tema ritengo che in questo momento sia più che mai fondamentale che le aziende investano in modo importante sulla gestione affinché in Italia si crei una scuola gestionale di successo, con gestori bravi e capaci che abbiano a disposizione tutti i supporti da parte delle società in cui lavorano. Grazie alla nuova normativa UCITS 3, per esempio, i gestori possono adottare una serie di stili di gestione nuovi e all'avanguardia che se supportati da un buon sistema di risk management possono offrire soluzioni di valore e innovative ai Clienti.

L'altro aspetto relativo alla distribuzione riguarda come vengono proposti i fondi. E' necessario infatti stare molto attenti a offrire realmente le migliori soluzioni, non guidati solo da logiche di breve termine. Per fare un esempio concreto tra i fondi che raccolgono di più da inizio anno ci sono i monetari. Proprio quelli che dovrebbero raccogliere di meno in un momento come questo. I risparmiatori, infatti, investendo in questi prodotti oggi, con questa situazione di tassi al minimo, hanno una sola certezza: quella di non guadagnare nulla nel migliore dei casi. Perdere dei soldi in tutti gli altri. Proprio i prodotti che per definizione devono proteggere il patrimonio soffrono come non mai in questo contesto. E quindi bisognerebbe starne lontani. Invece, come abbiamo visto, succede esattamente il contrario. E si sta ripetendo quanto accaduto dal 2003 al 2007 quando molti risparmiatori non hanno usufruito del rimbalzo delle azioni perché non ne avevano o ne avevano molto poche in portafoglio. E lo stesso vale, ovviamente, per i BOT. Strumento tanto amato dagli italiani. Chi distribuisce dovrebbe essere in grado di spiegare in modo chiaro i vantaggi e gli svantaggi delle diverse asset class, supportando e offrendo reale consulenza ai Clienti.

L'industria del risparmio deve fare un vero passo in avanti se vuole ricominciare a crescere. Deve ricominciare a crederci davvero.

Pietro Giuliani, Presidente e Amministratore Delegato del Gruppo Azimut

Per approfondire visitare la sezione "Dati [2]" del sito e scaricare la "Mappa trimestrali del risparmio gestito [3]" e gli ultimi rapporti mensili [4]elaborati dall'associazione.
