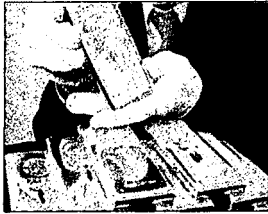
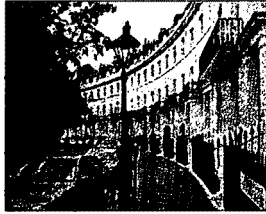


GLI ALTERNATIVI



Oro
E' ripartita la corsa all'oro anche se la settimana scorsa il prezzo a Londra è sceso per la flessione della domanda dall'Asia



Immobili
La caduta dei prezzi e i tassi bassi spingono a una ripresa degli investimenti sul mattone come a New York come a Londra



Arte
Dopo il grande boom anche il settore delle aste dei quadri ha fatto registrare segnali di stanchezza alternati però da nuove vendite record

Rinnovare il business per frenare la fuga dei sottoscrittori

Uno studio PwC delinea le stime per l'anno in corso che si presenta difficile per l'industria del risparmio in generale ma anche per il segmento alto del private banking. C'è bisogno di una svolta radicale nel modello di "asset allocation", come sottolineano concordi anche esperti e manager

MARIANO MANGIA

Roma

Sottoscrittori in fuga non solo dai fondi comuni, ma anche dalle gestioni di portafoglio. Come si rileva in un recente rapporto di PwC, l'andamento delle gestioni collettive e individuali, che fino al 2007 ha registrato un tasso di crescita del 6,5% annuo, mostra una flessione del 21,7% nel 2008. In Italia, più che altrove, si paga la matrice captive dell'industria del risparmio gestito, prima beneficiaria da un colossale trasferimento della clientela dall'amministrato al gestito, e successivamente penalizzata dalla preferenza accordata dalle banche a strutturati e obbligazioni bancarie. Ora, in piena crisi di fiducia, si affacciano anche i "Tremontibond" e il presidente di Assogestioni, Marcello Messori, nel commentare le misure del governo a garanzia dei depositi e delle emissioni bancarie, ha osservato che questi provvedimenti «se non correttamente interpretati dagli investitori, tendono a creare asimmetrie normative a danno dei prodotti del risparmio gestito che non fruiscono di alcuna garanzia statale».

Quali sono, dunque, le prospettive? Il 2009 sarà ancora un anno difficile: c'è chi, come il gruppo Azimut, prevede un'ulteriore contrazione del mercato, con un segno meno che potrebbe spingersi fino al 50% rispetto ai massimi del luglio 2007. Per l'industria potrebbe essere il momento di ripensare i propri modelli di business. «Come ogni cambiamento di paradigma, la crisi finanziaria attuale può costituire anche l'occasione per rivedere e migliorare il sistema di offerta», spiega Giacomo Neri, partner di PwC Advisory, «sembra irrinunciabile la necessità di polarizzare il sistema di offerta e il pricing corrispondente sui due "estremi" in termini di stili di gestione: da un lato i beta trackers,

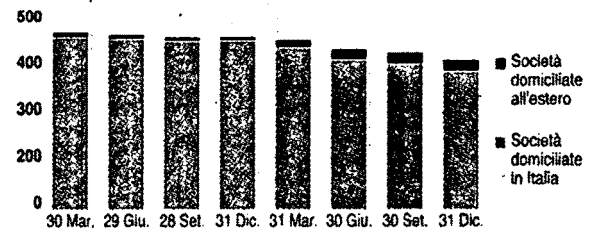
e qui appare inevitabile la forte crescita in termini di penetrazione degli ETF, la cui ritardata introduzione ha penalizzato il cliente e, alla fine, anche l'industria italiana del risparmio gestito. Dall'altro, gli alfa seekers, con la necessità di generare reale valore per il cliente nel processo di investimento, attraverso specializzazioni sostenibili nel tempo che possono anche permettere di andare meglio a cogliere i casi di successo del "fare impresa" nel nostro territorio».

Ma è necessaria anche una rivisitazione del rapporto tra distribuzione e società prodotto, con inevitabili impatti sulla redditività. «In entrambi i casi dovrà essere ricercato un ragionevole equilibrio tra produzione propria e di terzi, secondo le esigenze del cliente», conferma Neri. «Il nuovo equilibrio dovrà passare attraverso il nuovo, nel senso di meno praticato in passato, paradigma: un corretto bilanciamento di valore tra esigenze di redditività dell'industria e generazione di valore per il cliente finale; gli equilibri del passato, con una grandissima capacità di generare valore per la rete e l'azionista finale non sono più sostenibili».

Matteo Bosco, ceo di Credit Suisse Asset Management mette l'accento sui rapporti tra fabbriche di prodotto e distributori: «I gestori devono aiutare i distributori a ricostruire la fiducia del cliente, bisogna lavorare a stretto contatto, sviluppare prodotti congiuntamente, con idee efficienti e costi contenuti, anche se in questo momento, purtroppo, la fiducia è molto bassa e il ritorno alla sicurezza fa privilegiare l'investimento obbligazionario. Bisogna costruire delle alleanze tra produttori e distributori, non tanto come sono state fatte nel passato, di pura partecipazione finanziaria, ma alleanze commerciali, perché anche nei momenti difficili, se si ha un contatto for-

GESTIONE DI PORTAFOGLIO PER DOMICILIO SOCIETÀ

Patrimonio promosso, in miliardi di euro



Fonte: Assogestioni

te con il distributore, si riescono a gestire le situazioni». Quanto alla razionalizzazione dell'offerta, Bosco non ha dubbi: «Dobbiamo abituarci a una minore dispersione e a una maggiore focalizzazione: quando guardo il numero di prodotti sul mercato mi spavento, io stesso faccio fatica a stare dietro a tutta la nostra produzione. Chi è chiamato a fare la selezione ha una quantità di fondi da valutare veramente elevata e tenere conto di tutte le variabili è decisamente complesso».

La crisi del settore porterà inevitabilmente a un processo di selezione. «Ritengo che sul mercato ci sarà una forte selezione delle società, dove si evidenzierà una distinzione tra chi crede realmente nello strumento dei fondi comuni e nel risparmio gestito e chi invece continuerà, come stanno facendo alcuni gruppi bancari, a vendere altri tipi di prodotti spesso meno liquidi e meno trasparenti (come, per esempio, obbligazioni strutturate e index linked) essenzialmente per soddisfare le esigenze di liquidità del sistema» è l'opinione di Pietro Giuliani, presidente e ad del gruppo Azimut. «Proprio per aiutare i clienti a capire che l'industria non è composta da un unico indistinto ma da intermediari diversi, il nostro gruppo ha iniziato un percorso di diffusione di cultura ed educazione finanziaria rivolta ai risparmiatori, con un tour sui temi della finanza comportamentale e la realizzazione di un libro "Io non ci casco più", un vero e proprio vademec-

E intanto arriva un vademecum dal titolo significativo "Io non ci casco più"

cum per i risparmiatori per capire le motivazioni della crisi e i primi passi per rialzarsi. In generale penso che le società che avranno un futuro nel nostro settore saranno quelle in grado di innovare la propria gamma prodotti rispondendo in modo tempestivo alle nuove esigenze che via via si pongono sul mercato, quelle che avranno la voglia, la possibilità e la volontà di investire sui promotori finanziari, sui gestori capaci e sui progetti di consulenza, ponendo sempre e realmente l'interesse dei clienti al centro del modello di business».

ASSORETI

Un gennaio "lievemente positivo"

La raccolta netta è stata di 128,1 milioni di euro

Nel primo mese del 2009 Assoreti ha registrato una raccolta netta della reti di promotori finanziari "lievemente positiva", di 128,1 milioni, pari a 97,9 milioni per il risparmio gestito e 30,2 milioni per l'amministrato. La distribuzione diretta di quote di fondi comuni di investimento, Oicr, è stata complessivamente positiva per 341,2 milioni. I fondi di fondi chiudono il mese con un bilancio positivo più contenuto, 28,6 milioni. Mentre continua il deflusso di risorse dalle gestioni patrimoniali in fondi (Gpf — 127,1 milioni) e dalla



A. Spallanzani
(Assoreti)

gestioni patrimoniali mobiliari (Gpm — 69,9 milioni), raccolta netta negativa anche per i prodotti assicurativi (—109,2 milioni) «che ha inficiato — spiega Assoreti — quella

realizzata attraverso la distribuzione di prodotti previdenziali (62,9 milioni)». Assoreti, l'associazione che riunisce le società di collocamento di prodotti finanziari e di servizi di investimenti, indica ancora che il contributo complessivo delle reti al sistema di OICR, attraverso la distribuzione diretta e indiretta di quote, si è attestato comunque nel mese di gennaio su un ammontare positivo per 192,9 milioni di euro, rispetto ad un deflusso totale riscontrato dal sistema fondi per 4,9 miliardi.