

«Stelle» inutili senza consulenza

*La qualità di alcuni prodotti
sprecata dai risparmiatori*

Chissà se fra i 14.600 risparmiatori entrati e usciti negli ultimi 10 anni da Anima Trading ci sono molti risparmiatori che pensano che i fondi sono strumenti poco redditizi e non trasparenti, utili solo per far guadagnare i gestori, e che pertanto sia meglio tenere i soldi sotto il materasso. Sarebbe un dato sorprendente, visto che Anima Trading è di gran lunga il miglior fondo azionario internazionale degli ultimi dieci anni, con un rendimento annualizzato del 10,9% più che doppio rispetto al 5,2% dell'indice Msci World in euro.

Ma la sorpresa viene meno a leggere gli sconcertanti dati forniti dalla stessa Anima Sgr: di questi 14.600 risparmiatori usciti dal fondo, solo il 20% ha beneficiato di un rendimento pari o superiore al citato 10,9%. L'80% ha ottenuto un risultato peggiore, e quasi la metà ha addirittura subito una perdita! Ciò è stato possibile perché in realtà la maggior parte di questi risparmiatori è rimasta nel fondo troppo poco tempo. Per l'esattezza, il 57% dei sottoscrittori ha mantenuto l'investimento 12 mesi o meno, e solo il 9,5% è rimasto investito per almeno tre anni. E dire che il fondo azionario è uno strumento per la crescita del capitale nel lungo periodo!

Ma di questo non dovevano affatto essere convinti gli ex-sottoscrittori di Anima Trading. Probabilmente perché mal consigliati, perché assaliti di volta in volta dall'avidità e/o dalla paura, perché non aveva-

no ben compreso il prodotto, insomma per questi e altri motivi la gran parte di degli ex-sottoscrittori non ha sfruttato l'ottimo lavoro svolto in questi dieci anni dal team guidato da Alberto Foà. Il dato è ancora più inquietante, se si pensa che Anima Trading non viene venduto alla Posta o in altre reti considerate a basso valore aggiunto. E sempre stato un prodotto di nicchia, collocato

soprattutto da reti di promotori finanziari e piccole banche che hanno percepito laute commissioni per la "consulenza" prestata. Alla faccia della "consulenza", avrebbe detto Totò! Questi intermediari, con eleva-

ta frequenza, non sono stati capaci di spiegare ai risparmiatori come si fa a utilizzare un buon fondo azionario, visto che la maggior

parte di questi lo ha considerato un prodotto speculativo dal quale entrare e uscire a piacimento (per lo più in perdita, si intende). Certo, in molti casi il contenuto del fondo sarà stato ben spiegato ai sottoscrittori, così come l'orizzonte temporale necessario per investirvi. Ma ciò non è bastato a indurre i risparmiatori a restare coerenti con quanto intrapreso all'atto della sottoscrizione.

I dati di Anima sono un formidabile caso di finanza comportamentale. Da anni giornali specializzati e non dedicano pagine e pagine alle regole degli investimenti, e diversi intermediari cercano di assistere professionalmente i loro clienti. Ma poi i risultati sono quelli appena illustrati: e sono conseguenza del fatto che a scuola e finanche all'Università gli studenti sono intrattenuti parecchio su Orazio e Virgilio, ma nessuno insegna loro la differenza fra un'azione e un'obbligazione; e che, secondo l'indagine annuale del Centro Einaudi, più di sette italiani su dieci non sanno rispondere alla domanda «Quanto tempo dedichi alla cura dei tuoi risparmi?». Però 11 milioni di italiani guardano avidamente l'«Isola dei famosi», otto milioni il «Grande Fratello», e altrettanti le gemelle Leociso. Perché stupirsi se perdono soldi sui loro investimenti?

MARCO LIBRA