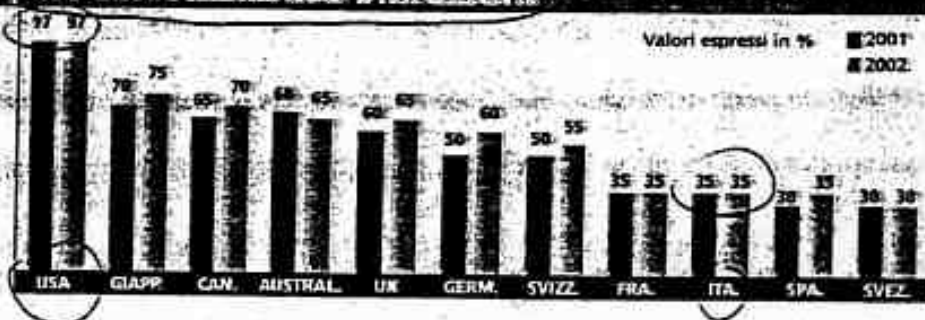


FONDI A CONFRONTO

La prima tabella mostra come la quasi totalità dei risparmiatori Usa concentra gli acquisti sui prodotti migliori. Sistemi meno efficienti (come Italia o Francia) hanno risultati ben peggiori. I due grafici successivi illustrano l'andamento di due dei fondi immobiliari più diffusi sul mercato.

GLI USA PREMIANO I MIGLIORI



GLI INCREDIBILI RISULTATI DELLA RICERCA DI UNA SOCIETÀ D'ANALISI INGLESE

Fondi, puniti i migliori

A loro solo il 35% dei risparmi italiani

Anna Messia

A prima vista è un mistero: gli italiani non scelgono i fondi migliori. A dirlo è una ricerca svolta da una società d'analisi inglese. Cerulli associated assieme all'Ibm Institute for Business Analysis. Dallo studio risulta che, mentre negli Usa (dati 2001-2002), il 97% delle raccolte dei fondi comuni si è concentrata sui prodotti più brillanti, in particolare nel primo 30% per performance, in Italia questa soglia scende al 35% per entrambi gli anni considerati. La maggior parte della raccolta, il 65%, si concentra in fondi di media o addirittura bassa qualità.

Come mai il cliente italiano si accontenta di fondi scadenti? Il fenomeno non ha paragone nemmeno in Europa. In Svizzera e Germania, ad esempio, si sta verificando una significativa concentrazione verso i prodotti più affidabili. «La ragione è - osserva Matteo Bosco, amministratore delegato di Credit Suisse asset management - che da diversi anni le principali banche svizzere, Credit Suisse in testa, hanno aperto la porta a prodotti di terzi che hanno migliorato l'offerta. Anche in Italia il nostro gruppo ha fatto questa scelta che all'inizio ci ha reso la vita difficile, ma poi si è rivelata vincente». In genere, però, l'Italia resta ancora un paese nel quale i grandi gruppi bancari che dominano la scena hanno scelto di farsi i prodotti in casa e di vendere solo quelli. «Nel modello italiano - sostiene Alberto Foa, amministratore delegato di Anima sgr - la distribuzione è dominata dai grandi istituti. Il 52% del mercato è in mano a tre società di gestione, appartenenti ai tre maggiori gruppi bancari italiani. In pratica oggi è il prodot-

RISULTATI DELUDENTI?

La colpa è anche dei risparmiatori

«Le ragioni alla base della cattiva distribuzione dei prodotti non sono esclusivamente da ricercare nel fatto che in Italia le banche dominano la scena, sono anche i risparmiatori a fare la loro parte. Il monito arriva da Maurizio Murgia, preside e professore di finanza della Facoltà di Economia dell'Università di Bolzano, che ha tentato di scovare i motivi che portano gli italiani ad accontentarsi di fondi scadenti. «Il sistema bancocentrico - spiega - è determinante. Ma non è tutto. Per rendersene conto basta osservare che anche in Svizzera e in Germania gli istituti bancari sono i protagonisti della distribuzione ma, come abbiamo visto dai numeri, il loro sistema funziona meglio e soprattutto sta migliorando». All'origine del fenomeno, quindi, ci sono più fattori: dal profilo dell'investitore medio alla cultura finanziaria. Da non trascurare il fatto che il risparmiatore italiano in genere è abbastanza avanti con l'età, soprattutto se paragonato ai sottoscrittori americani. «È la propensione all'informazione finanziaria è molto più alta nei risparmiatori giovani». Ma le cose stanno cambiando: «I risparmiatori, dopo le perdite degli anni scorsi, si stanno svegliando e non si accontentano più di sentirsi dire che il loro fondo ha fatto meglio del benchmark».

to che fa la distribuzione». Rinca-ra la dose Fausto Artoni, gestore di Azimut: «È sorprendente. Spesso facciamo il confronto tra un nostro portafoglio medio bilanciato e la media della concorrenza. Il risultato è che i nostri asset regolarmente battono il mercato di diversi punti l'anno e ci chiediamo perché la gente non se ne accorga».

Certo, l'industria italiana del risparmio gestito è ancora giovane: è del '98 la legge Draghi che ha permesso alle sgr di operare con una regolamentazione definitiva. E la crescita è stata esplosiva: l'Italia è diventata rapidamente il terzo mercato mondiale dei fondi d'investimento e i suoi clienti sono passati in pochi anni da qualche centinaio di migliaia a oltre 8 milioni e i prodotti da 300 a più di 1000. Normale, quindi, che gli investitori debbano ancora prendere dimestichezza con i

fondi. Ma, secondo Artoni, serve conoscere il gestore: «Il mestiere di fund manager in Italia è ancora giovane, c'è poca storia e i clienti sono poco abituati a informarsi su chi amministrerà il loro denaro. Si parla spesso di team di gestione e questo equivale a deresponsabilizzare il money manager. Serve invece, come già avviene in America, che il gestore venga allo scoperto». In pratica, anche in l'Italia devono essere premiati i gestori migliori, accantonando chi non è capace di creare ricchezza.

Un altro elemento addotto dai gestori per spiegare le anomalie del sistema Italia è l'eccessiva proliferazione dei prodotti. Nonostante il mercato sia ancora chiuso alla concorrenza, esistono già troppi fondi che hanno l'effetto di confondere le idee al cliente. «Il fenomeno - aggiunge Artoni - è europeo. La continua creazione

di tanti prodotti ha frastornato il risparmiatore: non serve avere un prodotto troppo specifico, se non a far venire al cliente che, tra tanti prodotti, almeno qualcuno va bene. Secondo Bosco, il sistema Italia non è però da ripensare totalmente perché quello che conta per il cliente finale non è la performance del singolo prodotto, ma l'investimento complessivo. «Consigliare all'investi-

LA
STAMPA

- INSERTO -
- ECONOMIA -