

Investimenti

SOCIETÀ
L'exploit in un quinquennio

A cinque anni di distanza dall'approdo in Italia con i prodotti passivi (Etf e fondi indicizzati) offerti a clienti istituzionali e retail, Vanguard ha annunciato di aver ampiamente superato i 10 miliardi di risparmi

tricolore in gestione. Masse gestite per il 65% attraverso gli Etf e il restante 35% con i fondi passivi. Un importante traguardo, in un quinquennio non certo facile per l'industria del risparmio gestito, per il colosso americano che gestisce in Europa 300 miliardi e nel mondo sfiora 9mila miliardi di dollari di asset.

Costi della consulenza. Ecco perché in Italia e Germania il servizio è più caro rispetto in Uk

L'indagine condotta da Vanguard pone in evidenza carenze in tema di trasparenza

Gianfranco Ursino

Il costo dell'investimento varia notevolmente da un Paese europeo all'altro. E quasi mai la clientela, in particolare in Italia, percepisce quanto paga complessivamente per i prodotti e il servizio di consulenza offerti dal proprio intermediario.

È quanto emerge da una ricerca condotta a fine 2022 da Vanguard in Italia, Germania e Regno Unito su un campione equamente ripartito tra i tre Paesi di 1050 consulenti e 3mila investitori. Dopo circa un anno di validazione e analisi incrociata delle risposte, in settimana sono stati diffusi i risultati della survey che evidenziano una serie di ambiti dove operatori e istituzioni possono quantomeno riflettere ed eventualmente intervenire per accrescere le tutele per i risparmiatori.

Capitolo consulenza

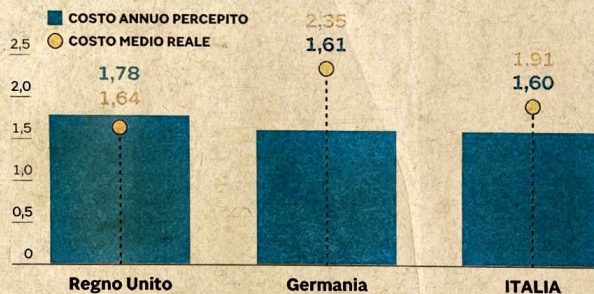
«L'impatto positivo della Retail Distribution Review (Rdr) in Uk è

chiaramente visibile sul mercato - afferma Simone Rosti, responsabile per l'Italia e Sud Europa di Vanguard -. L'indagine rileva che oggi la struttura predominante nel Regno Unito è una consulenza a parcella. Mentre i consulenti finanziari tedeschi e quelli italiani si affidano maggiormente a un modello commission-based (rispettivamente 47% e 43%) o a un modello misto, mentre solo l'11-15% dei consulenti intervistati applica un modello fee-based. Ed è significativo che i consulenti britannici hanno stimato di allocare il 70% dei patrimoni dei clienti in fondi comuni ed ETF, rispetto al 55% in Italia e al 53% in Germania. Per contro, i consulenti italiani stimano che una percentuale molto più elevata di masse dei clienti sia allocata in polizze finanziarie (21%, rispetto al 14% in Germania e al 5% nel Regno Unito). Dalla ricerca emerge anche che oltre ad offrire una più efficiente asset allocation, la consulenza indipendente (fee-only, ovvero remunerata solo dal cliente) offre un servizio più completo: in Uk l'offerta è molto più concentrata sulla consulenza previdenziale (con il 75% che la descrive come una funzione chiave) rispetto ai consulenti in Germania e in Italia (rispettivamente con il 15% e il 17%).

Ai consulenti finanziari italiani e

La percezione dei costi

Ricerca condotta su un campione di 3.000 investitori (1.000 per ogni Paese) al quale è stato chiesto di stimare il costo totale che pagano per gli investimenti. Valori in percentuale



Fonte: Vanguard

I CONSULENTI ITALIANI COLLOCANO IL 21% DEL PATRIMONIO DEI CLIENTI IN POLIZZE, I BRITANNICI SOLO IL 5%

tedeschi è stato chiesto con quale probabilità lascerebbero il settore della consulenza finanziaria se si passasse a un modello fee-based. Complessivamente, meno del 10% dei consulenti in Germania e in Italia ha dichiarato che nel caso potrebbe abbandonare il mercato.

Capitolo costi

Su una base media ponderata (per il cliente), la Germania è un mercato con costi più elevati rispetto all'Italia e al Regno Unito. Tuttavia, l'an-

damento dei costi medi ponderati nel loro complesso (consulenza + prodotto) è diverso: l'Italia ha la mediana più alta (1,85%), seguita da Germania (1,75%) e Uk (1,4%). In tutti e tre i mercati analizzati, i principali blocchi di costi riguardano le spese correnti (principalmente le commissioni di gestione dei fondi e le commissioni di vendita) e i costi di negoziazione/transazione, compresi gli spread. La consulenza fee only offre quindi un costo totale degli investimenti nettamente inferiore. Nel complesso, il divario è notevole: il totale medio degli investimenti con un modello commission-based è di 2,25% annuo, quasi il 50% in più rispetto al modello fee only.

Infine è stato anche chiesto a 3mila investitori di stimare il costo totale che pagano per gli investimenti. «Ebbene - conclude Rosti - emerge una grave carenza di trasparenza soprattutto in Italia, dove a fronte di un costo medio reale dell'1,91% annuo, quello percepito dal cliente è sottostimato all'1,6%».

Gli spunti di riflessione quindi non mancano, mentre in Europa il percorso della proposta di direttiva Retail Investment Strategy va avanti, con misure sempre meno incisive su questo fronte con le lobbies dell'industria finanziaria che lavorano gli europarlamentari ai fianchi.

AUTOGOL

Le malinconie di Fenix Ent tra Egm, Negma e sindaci uscenti

di Stefano Elli

A un mese la performance di Fenix Entertainment all'Euronext Growth Milan è stata del -42,86%, a sei mesi del -50%; a un anno del -99,37%. Il titolo, inoltre, negli ultimi sei mesi è stato negoziato sotto la soglia di 0,01 euro. Per questa ragione la società ha comunicato che Borsa Italiana potrà disporre la sospensione delle negoziazioni, anche dopo il mancato raggiungimento del quorum nell'assemblea straordinaria dei soci indetta per il 25 e 26 marzo che avrebbe dovuto deliberare su un raggruppamento azionario.

Nel frattempo è pendente presso il Tribunale di Milano una controversia che oppone la società all'operatore emiratino Negma Group con cui aveva stipulato accordi per l'emissione di bond convertibili non standard. A metà marzo infatti si era dimesso, per impegni professionali e personali, il sindaco effettivo Antonio Fortarezza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA