

SPECIALE ADVISOR

Da terra di conquista a nazione di conquistatori

Negli ultimi anni l'industria del risparmio gestito ha beneficiato del miglioramento registrato dai mercati, che si è tradotto in buone *performance* per i fondi comuni.

Ha altresì beneficiato della spinta sempre più forte impressa dagli stessi operatori verso il risparmio gestito, oltre ad aiuti involontari - come successo nel "fixed income" - con gli emittenti di strumenti finanziari che, con l'aumento delle "size" minime di sottoscrizione, hanno spinto una parte di risparmiatori verso i prodotti gestiti.

Penso che nei prossimi anni la sfida sarà combattuta sulla modalità di gestione degli strumenti (trasparenza) e sulla capacità di intercettare i reali bisogni degli investitori (innovazione di prodotto e consulenza).

Nell'ambito della trasparenza si dovrà puntare su prodotti semplici, con tecnicità comprensibili alla media dei risparmiatori, con un "pay off" immediato e fondi comuni di investimento che all'interno abbiano strategie che creino valore, privilegiando la struttura commissionale "a performance".

Anche l'indipendenza (soprattutto nell'azionariato) dell'*asset manager* potrebbe essere elemento rilevante per una maggiore trasparenza nel rapporto con l'investitore e con il distributore evitando il nascere di conflitti d'interesse.

In un mondo che evolve ad una velocità impressionante sarà importante

comprendere i nuovi bisogni per strutturare prodotti innovativi, **adottando anche una strategia attiva rispetto ai benchmark**, ovvero prodotti attivi completamente staccati da indici di riferimento con investimenti tematici di medio lungo periodo seguendo i *trend* sociali e quelli macroeconomici di mercato. L'obiettivo sarà quello di ottenere performance positive assolute con bassa volatilità per gli investitori.

Perché l'industria del risparmio gestito **diventi** centrale sono da prendere in considerazione diversi fattori tra i quali: sicuramente gli **aspetti fi-**

Occorre rendere più snella la gestione delle SGR con iter simili a quelli anglosassoni

scali, legislativi e regolamentari (vigilanza) che spesso tendono a non rendere semplice lo sviluppo di una SGR in Italia, avvantaggiando gli operatori di altri paesi comunitari. Da un punto di vista fiscale occorre **incentivare la sottoscrizione dei fondi comuni a scapito del risparmio ammini-**

strato con una tassazione ridotta e contemporaneamente non vessare il mercato con altri tipi di imposizione.

Non possiamo immaginare uno sviluppo delle SGR in Italia come colonna portante del sistema economico nazionale in assenza di un mercato di borsa efficiente ed incentivato nel suo sviluppo. Occorre avere un mercato del lavoro flessibile che spinga le aziende ad assumere in Italia giovani promettenti, analisti, gestori o altre figure da formare negli anni. Tutto ciò non può diventare penalizzante a livello di costi rispetto ai *competitors* che hanno fatto investimenti in capitale umano in altri Paesi dell'Eurozona.

Da un punto di vista normativo e regolamentare occorre rendere più snella la gestione delle SGR con *iter* autorizzativi e di gestione più vicini ai modelli anglosassoni per permettere loro di competere. Adottare dei modelli di sviluppo che le consentano di essere presente nei mercati del Nord Europa invertendo il trend in atto ormai da anni che vedono l'Italia come terreno di conquista da parte di *asset management company* estere.

Proseguire nell'innovazione nel campo degli investimenti Ucits ma anche alternative. I mini *bond* vanno in questa direzione anche se c'è ancora da fare per renderli attraenti agli investitori esteri.

Moreno Zani



Moreno Zani,
presidente
Tendercapital