Focus

Qualità & finanza

1 GETTY

Industria dell'asset management

Rivoluzione gestione patrimoniale i clienti cercano un partner di vita

SIBILLA DI PALMA

In tempi di tassi bassi e volatilità entrano in gioco la capacità di saper orientare, trasparenza, qualità e organizzazione del portafoglio proposto Così l'Istituto tedesco qualità e finanza premia le migliori società

La sfida adesso si gioca in buona parte sul terreno della consulenza. Con i gestori di patrimoni chiamati a completare l'evoluzione da semplici collocatori di prodotti, come erano fino a qualche anno fa, in partner di vita dei clienti e delle rispettive famiglie, capaci di accompagnarli nelle scelte d'investimento di medio-lungo termine.

Perché, con i tassi d'interesse destinati a restare ai minimi storici ancora per diverso tempo, è illusorio pensare di generare rendimento acquistando titoli di Stato e obbligazioni aziendali degli emittenti più noti e affidabili. E al tempo stesso crescono le incognite relativamente agli investimenti azionari, considerato che molti listini sono vicini ai massimi storici nonostante la recessione globale scatenata dalla pandemia di coronavirus.

CRESCONO GLI ASSET ALTERNATIVI

Così non resta che percorrere nuovi sentieri, almeno per una porzione di portafoglio. Negli ultimi mesi, tra l'azione del legislatore (a cominciare dai benefici fiscali dei Pir estesi alla nuova categoria dei Pir alternativi) e l'azione degli asset manager sempre a caccia di nuove soluzioni per stimolare la domanda d'investimento è cresciuta sensibilmente l'offerta di soluzioni alternative. Il risultato? Asset class a lungo disponibili solo per la clientela istituzionale, dall'investimento nelle infrastrutture al real estate, fino alle società non quotate, ora in molti casi sono alla portata anche della clientela retail. Che, tuttavia, farebbe bene a prenderle in considerazione solo per quella parte di risparmi accumulati nel tempo che si immagina di poter lasciare parcheggiati a lungo, dato che l'altra faccia dei maggiori rendimenti promessi è costituita dalla minore liquidità degli asset alternativi. Ecco perché diventa cruciale la consulenza, per accompagnare il risparmiatore a individuare il proprio profilo di rischio, ragionare sugli obiettivi di vita e scegliere gli strumenti più adatti per una valorizzazione nel medio-lungo periodo.

CRITERI DI SCELTA

In questo scenario indicazioni utili per orientarsi nel mercato possono arrivare dalla terza edizione dell'indagine "I Migliori gestori patrimoniali 2021" condotta dall'Istituto tedesco qualità e finanza (ente indipendente specializzato nella comparazione di prodotti e servizi), che ha contattato oltre 150 società del settore in Italia (come divisioni private di banche commerciali italiane, banche italiane specializzate nel private banking, banche d'affari estere, boutique finanziarie, sgr, sim e multi family office). I gestori che hanno deciso di partecipare sono poi stati valutati alla luce di quattro temi: orientamento al cliente, trasparenza, organizzazione e qualità del portafoglio proposto.

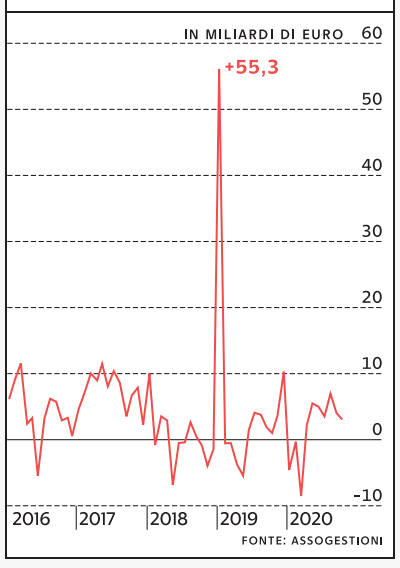
Risultati conseguiti tramite un questionario dettagliato e analizzando il portafoglio per un cliente private di medio-alto livello con un profilo di rischio bilanciato e dunque un caso tipico del settore. Una scelta non casuale, bensì legata alla consapevolezza che solo proprio i risparmiatori con patrimoni di una certa entità possono immaginare di dedicare una fetta del proprio portafoglio ad asset poco liquidi. E proprio su questo segmento di clientela si stanno concentrando gli operatori finanziari, dato che il private banking è tra i pochi filoni di business a conservare buoni margini senza particolare assorbimento del capitale.

VALORI CHE FANNO LA DIFFERENZA

Quanto alla parte qualitativa della ricerca, gli indicatori analizzati sono stati 20, spalmati sui quattro per macroarea. Così, ad esempi, sotto il cappello dell'organizzazione sono rien-

I numeri

IL RISPARMIO GESTITO
ANDAMENTO DELLA RACCOLTA NETTA



1 Alla consulenza finanziaria i clienti chiedono di essere accompagnati in scelte che riguardano la loro vita futura

trati il patrimonio gestito in Italia, l'internazionalitá e l'aggiornamento professionale del personale, mentre l'orientamento al cliente è stato ricavato guardando a costi iniziali e di transazione, alle spese correnti e alle commissioni di performance.

Il 64% degli istituti partecipanti ha fornito il volume del patrimonio da loro gestito, che in media è risultato essere di 42 miliardi di euro, con un minimo di 830 milioni e un massimo di 183 miliardi di euro. Una delle maggiori variazioni rispetto alle precedenti edizioni dello studio riguarda i costi iniziali: mentre nel 2018 un terzo e nel 2019 il 18% degli istituti finanziari ha dichiarato di applicare un costo iniziale, quest'anno una "entrance fee" è stata richiesta solo dal 10% degli istituti partecipanti, che evidentemente in questo modo sono venuti incontro al difficile contesto in cui si sono venuti a trovare i risparmiatori.

Quanto poi alla qualità del portafoglio, tranne in un caso, tutti gli operatori hanno investito il patrimonio in una gestione liquida. L'allocazione media delle proposte prevede un investimento del 50% nel mercato azionario e del 40% in obbligazioni. Il resto è diviso fra liquidità, investimenti alternativi e materie prime. Se ne ricava, sottolinea l'Istituto tedesco di qualità e finanza, che siamo in presenza di un'allocazione patrimoniale media tendenzialmente appropriata e meno difensiva rispetto alla media delle proposte del passato.

Anche se ovviamente l'asset allocation non può che essere personalizzata alla luce delle caratteristiche di ogni singolo investitore, ai suoi obiettivi di vita e all'orizzonte temporale che caratterizza gli investimenti. Un discorso che vale a maggior ragione per la clientela facoltosa il cui patrimonio è composto oltre che dagli asset finanziari anche da quelli immobiliari e aziendali, richiedendo quindi una visione globale delle esigenze del cliente e della sua famiglia.

I RISULTATI

Tirando le fila di queste analisi, a spiccare per orientamento al cliente è stato il terzetto composto da Deutsche Bank, Ersel Sim e Cordusio Sim. A seguire Anima, quindi Banca Profilo e Banca Generali. Quanto ai migliori portafogli in testa ci sono Deutsche Bank e Banco di Desio. Seguono in quattro a pari punti: Banca Profilo, Cordusio Sim, Ersel Sim e Kairos. La classifica finale vede al vertice Deutsche Bank ed Ersel Sim, con Cordusio terza e Banca Profilo ai piedi del podio.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Focus

IL SIGILLO DI QUALITÀ

A conclusione delle ricerche l'Istituto tedesco qualità e finanza assegna alle società meritevoli un sigillo di qualità che le aziende utilizzano nelle operazioni di marketing e che negli anni si è rivelato un potente strumento capace di accreditare la qualità e l'affidabilità presso i clienti dell'offerta delle imprese. L'Istituto tedesco qualità e finanza è leader europeo in questo tipo di analisi, opera in modo assolutamente indipendente e le sue ricerche non sono il alcun modo sponsorizzate dalle aziende che vengono poste sotto esame

150

SOCIETÀ CONTATTATE

Sono divisioni private, banche italiane e straniere, sim, sar, boutique, multi family office

I numeri

64

PER CENTO

La quota di istituti che ha fornito il volume del patrimonio gestito, in media pari 42 miliardi di euro

10

PER CENTO

È diminuita nel 2019, rispetto al 18% del 2018, la quota di chi impone un costo d'ingresso

20

INDICATORI DI QUALITÀ

Esaminati dalla ricerca per poter arrivare alla valutazione delle società

I MIGLIORI GESTORI PATRIMONIALI
Classifica finale

RANK	RAGIONE SOCIALE	PUNTEGGIO
1	DEUTSCHE BANK	96%
	ERSEL SIM	96%
3	CORDUSIO SIM	95%
4	BANCA PROFILO	92%
5	ANIMA	89%
	BANCA GENERALI	89%
	BANCO DI DESIO	89%
6	KAIROS	84%
7	CASSA LOMBARDA	81%
8	BANCA CESARE PONTI	80%

LE TABELLE RIPORTANO SOLO I VINCITORI (CHE HANNO SUPERATO LA SOGLIA DI PREMIAZIONE).
La soglia di premiazione corrisponde al 70% del punteggio del miglior classificato in ogni categoria di valutazione.
Ordine alfabetico in caso di punteggio identico.
Ponderazione delle quattro categorie prese in esame: organizzazione (10%), trasparenza (25%), orientamento al cliente (30%), qualità del portafoglio 35%.
L'indagine non pretende la completezza: Sul mercato potrebbero esserci altri gestori con offerte comparabili o migliori che tuttavia non hanno partecipato all'indagine.
Per qualsiasi caso d'investimento specifico consigliamo di confrontare le differenti offerte sul mercato prima di stipulare un contratto.

FONTE: ELABORAZIONE ISTITUTO TEDESCO QUALITÀ E FINANZA SU DATI RACCOLTI PRESSO I GESTORI PATRIMONIALI 10/11/2020

IL MIGLIORE ORIENTAMENTO AL CLIENTE
Categoria

RAGIONE SOCIALE	ORIENTAMENTO CLIENTE
CORDUSIO SIM	100%
DEUTSCHE BANK	100%
ERSEL SIM SPA	100%
ANIMA	95%
BANCA PROFILO	90%
BANCA GENERALI	88%
BANCA CESARE PONTI	85%
BANCO DI DESIO	79%
KAIROS	79%
CASSA LOMBARDA	74%

La categoria orientamento al cliente analizza le seguenti voci: costi iniziali, spese correnti, commissioni di performance, costi di transazione, giustificazione delle scelte d'investimento, adeguatezza dell'allocazione.

FONTE: ELABORAZIONE ISTITUTO TEDESCO QUALITÀ E FINANZA SU DATI RACCOLTI PRESSO I GESTORI PATRIMONIALI 10/11/2020

I MIGLIORI PORTAFOGLI
Categoria

RAGIONE SOCIALE	QUALITÀ PORTAFOGLIO
BANCO DI DESIO	98%
DEUTSCHE BANK	98%
BANCA PROFILO	92%
CORDUSIO SIM	92%
ERSEL SIM	92%
KAIROS	92%
ANIMA	87%
CASSA LOMBARDA	82%
BANCA GENERALI	82%
BANCA CESARE PONTI	82%

La categoria qualità del portafoglio analizza le seguenti voci: struttura complessiva, esposizione reddito fisso, struttura per scadenze e rating, allocazione segmento azionario.

FONTE: ELABORAZIONE ISTITUTO TEDESCO QUALITÀ E FINANZA SU DATI RACCOLTI PRESSO I GESTORI PATRIMONIALI 10/11/2020

Focus

LE CLASSIFICHE

La graduatoria finale, quella che integra le varie classifiche di settore, vede al vertice Deutsche Bank ed Ersel Sim, con Cordusio terza e Banca Profilo ai piedi del podio. A spiccare per orientamento al cliente Deutsche Bank, Ersel Sim e Cordusio Sim, mentre per i migliori portafogli Deutsche Bank e Banco di Desio

Il profilo

L'investitore è facoltoso ma non vuole rischiare

MILANO

Guadagna 160 mila euro all'anno, ha famiglia e punta a difendere la propria ricchezza dalla minaccia dell'inflazione

Amministratore delegato di una media azienda, che può contare su una retribuzione annua di 160 mila euro, di 57 anni, sposato e con un figlio adulto. È l'investitore tipo considerato nell'indagine dell'Istituto tedesco di qualità e finanza. Il suo patrimonio è distribuito in cinque parti: 250 mila euro in un titolo di stato a breve termine; 150 mila euro in fondi di titoli di stato della zona euro; 1,1 milioni di euro in oro fisico depositato in banca; 200 mila euro su un conto deposito in Italia e infine 100 mila franchi svizzeri su un conto deposito in Svizzera.

A ben guardare si tratta quindi del tipico utente del wealth management, canale che copre le esigenze della clientela facoltosa, la cui pianificazione finanziaria deve tener conto del complesso di asset che compongono il patrimonio familiare. La sua view è che il prezzo dell'oro non aumenterà più di tanto, mentre ritiene che il mercato azionario conservi un potenziale di rivalutazione nel medio-lungo termine. Quindi è disposto a valutare la dismissione dell'oro e a rivedere anche gli altri investimenti se questa è la visione anche del gestore. Quanto al profilo di rischio, si tratta di una fetta di clientela che ha come priorità la difesa in termini reali (al netto dell'inflazione) del patrimonio accumulato negli anni grazie all'attività di impresa, professionale e/o all'eredità. Tornando al cliente tipo identificato dall'Istituto tedesco di qualità e finanza, quest'ultimo conosce l'asset class azionaria avendovi investito nel passato e pertanto è pronto a tornare sull'equity.

Quanto alla metodologia impiegata, l'analisi dei gestori è stata fatta approfondendo quattro macrotemi: orientamento al cliente (30% del giudizio finale), trasparenza (25%), organizzazione (10%) e qualità del portafoglio proposto (35%). Nella considerazione che la capacità di gestione non dipende dai risultati di breve, che possono essere influenzati da una serie di fattori imponderabili, ma piuttosto dalla capacità di fornire un servizio di qualità che consenta una valorizzazione del portafoglio sostenibile nel tempo. L'indagine ha premiato 11 società che hanno superato la soglia di valutazione richiesta e che hanno diritto all'uso del sigillo di qualità. La soglia di premiazione corrisponde al 70% del punteggio del miglior classificato in ogni categoria di valutazione. **– s.d.p.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA