

Sgr, per competere ci vuole l'advisor

I mercati finanziari continuano a generare incertezza sia per gli investitori istituzionali sia per i risparmiatori. Non è più il problema dei default che abbiamo vissuto in questi ultimi anni, ma quello più profondo delle incertezze che caratterizzano tutte le tipologie di investimento e della sensazione di sentirsi nelle mani della speculazione. In questo contesto, si raccolgono le voci più disparate: la fine del risparmio gestito, la prossima scomparsa dei promotori finanziari, la scelta del fai-da-te e così via.

In un momento in cui nessuno sa come gestire gli investimenti, è pensabile che chiunque di noi possa costruirsi una propria ricetta di successo? È difficile pensarlo. Anzi, il bisogno oggi si fa più acuto: serve assolutamente più professionalità per affrontare le scelte che debbono difendere i nostri risparmi. All'incertezza non si può rispondere con l'improvvisazione ma occorre rispondere con maggiore professionalità. Parlo di trasparenza, di etica, di minuziosa attenzione ai risparmi che sono affidati alla nostra cura.

I player del risparmio gestito sanno di dover rispondere all'incertezza dei risparmiatori e affidano ai media pubblicitari questo messaggio. Siamo attenti a fare scelte oculate, investiamo con operatori qualificati e siamo presenti laddove le economie sono più forti e sostenibili nel lungo periodo. Non solo.

Gli strumenti di consulenza a disposizione dei promotori finanziari diventano più sofisticati e più diffusi. E non è più solo un modo per rispondere allo spirito della Mifid, è lo strumento per costruire un nuovo rapporto di fiducia con il risparmiatore. Uno strumento per capire, pianificare e verificare con incontri basati non su generiche mozioni di fiducia bensì su elementi concreti, misurabili e tracciabili nel tempo. Il rapporto si fa più professionale e la consapevolezza dei risparmiatori cresce, con beneficio per tutti. È questa la strada per battere l'incertezza.

Ma basta tutto ciò? Io ho imparato una lezione che ha permesso di difendere i risparmi affidati alla gestione della mia azienda. Scegliere solo investimenti di cui eravamo in grado di capire il business sottostante è agire di conseguenza.

Se questo è vero, il mestiere di chi gestisce i risparmi altrui si fa non solo più difficile, perché deve rispondere alle incertezze dei mercati e a norme e regolamenti, ma si fa anche più complesso, perché deve scendere in profondità, in verticale, nei business sui cui titoli investe. Non è solo un problema di analisi di bilancio e di report prodotti dagli analisti e neppure di seguire i giudizi e le raccomandazioni delle agenzie di rating. È un tema di responsabilità: assumersi la responsabilità di avere scelto una determinata tipologia di investimento in quanto se ne conosce intimamente il business sottostante.

Certo, non è pensabile che le sgr si dotino di tali competenze in modo diffuso. È però pensabile che si scelgano una vocazione di riferimento, oppure che ricorrano ad advisor che siano in grado di conoscere verticalmente i business in cui si investe, al di là di ogni rating. Il business advisor conosce il settore industriale di cui si occupa ed è in grado di supportare le scelte della sgr. Alcuni fondi di private equity hanno già intrapreso questa strada, nominando direttamente l'advisor che lo supporta nelle scelte di investimento, mettendone le competenze a supporto della sgr che assume su di sé la responsabilità della gestione del fondo. È un meccanismo che aiuta tutti a scegliere con attenzione e con trasparenza.

Forse anche chi gestisce i nostri risparmi, e cioè banche, assicurazioni, fondi pensione, dovrebbe rivedere il proprio approccio affiancando agli uffici studi il contributo di esperti di quei business che scelgono come destinatari degli investimenti operati con i risparmi delle nostre famiglie.

Salvo Vitale
responsabile practice assicurativa
di Value partners