

TENDENZE

«La consulenza non ha armi per fare meglio delle reti»

Per Marco Tofanelli (Assoreti) la fiducia è alla base del rapporto coi pf
La raccolta nel 2009 è stata di 18 mld. I portafogli hanno reso il 32%

LAURA MAGNA

«Un anno da incorniciare. E la dimostrazione che i promotori fanno bene il loro lavoro, ovvero proteggere il risparmio delle famiglie italiane». Così Marco Tofanelli, segretario generale di Assoreti commenta i risultati ottenuti nel 2009 dalle reti, con la raccolta netta che si è attestata a 18 miliardi di euro e il patrimonio che ha raggiunto i 230 miliardi, in crescita del 16 per cento.

Allora, reti sempre sulla cresta dell'onda?

La raccolta positiva importante, con 12 miliardi finiti nel risparmio gestito, dimostra che anche il timing è stato ottimale: dal gestito si era usciti nel 2008 per rientrare l'anno scorso. Per il resto, le reti non hanno mai avuto una raccolta negativa.

Un segnale forte.

Un segnale che la fiducia è un dato strutturale e non congiunturale: le reti hanno una relazione con il cliente ben strutturata che non si interrompe nei momenti difficili.

Fiducia ben riposta da parte dei risparmiatori...

Direi di sì. Se guardiamo la valorizzazione dei fondi azionari nel portafoglio delle reti, la variazione da dicembre 2008 a dicembre 2009, depurata dalla raccolta, è del 32%. Una performance ben superiore al 23% realizzato nello stesso



MARCO TOFANELLI
Assoreti

periodo dall'S&P, al 20% del Ftse Mib e al 19% del Nikkei.

Le reti dunque sono il luogo più redditizio per i risparmi degli italiani?

Lo sono state da dicembre 2005 a giugno 2009, quando le attività finanziarie dei clienti delle reti sono aumentate del 14%, a fronte del +3% di quelle delle famiglie.

Ma nel 2008 non è andata così...

Nel 2008 i clienti delle reti hanno perso più delle famiglie perché sono posizionate in maniera diversa (su fondi azionari più che su conti correnti, ndr): abbiamo recuperato tutto e fatto meglio nel medio periodo.

Rimane lo spettro della consulenza.

Spettro? Non penso sia neppure possibile confrontare le due realtà, promotori e consulenti, fino a che non esiste un Albo. Non sappiamo quanti sono, chi sono i consulenti. E non si tratta affatto di un problema per noi: al contrario, spero che entro l'anno l'Albo sia istituito, in maniera che i consulenti possano essere censiti e anche controllati.

E invece si continua a rimandare.

Trovo che sia desolante nell'ottica della tutela dei risparmiatori. Di fatto la consulen-

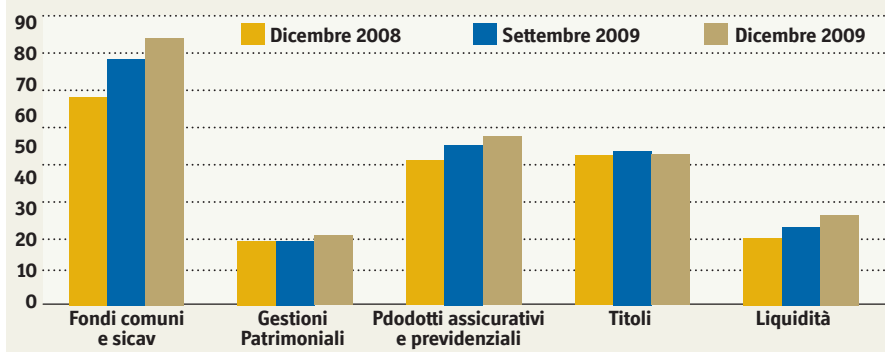
Le reti che hanno raccolto di più

Fonte: Assoreti - Raccolta netta in migliaia di euro (*) e numero di pf operativi (**)

	TOTALE RACCOLTA NETTA*	RISPARMIO GESTITO*	RISPARMIO AMMINISTRATO*	PF OPERATIVI**
BANCA FIDEURAM	1.020.706,9	1.111.335,2	-90.628,3	3.058
BANCA MEDIOLANUM	905.688,6	310.952,7	594.735,8	4.829
FINCOBANK	564.991,5	369.269,4	195.722,1	2.476
BSI ITALIA - GRUPPO B. GENERALI	422.996,2	249.588,1	173.408,1	298
B. GENERALI - GRUPPO B. GENERALI	378.745,9	258.212,5	120.533,3	1.266
SANPAOLO INVEST SIM	291.767,1	348.615,3	-56.848,2	1.194
ALLIANZ BANK FINANCIAL ADV.	282.782,9	400.301,2	-117.518,3	1.912
AZIMUT CONS. PER INVESTIM. SIM	202.572,9	185.492,0	17.080,9	1.075
FINANZA & FUTURO BANCA	190.291,4	176.394,1	13.897,3	1.046
UBI BANCA PRIVATE INVESTMENT	151.327,4	92.182,5	59.144,8	919
MPS BANCA PERSONALE	125.716,0	107.873,9	17.842,1	836

Consistenze patrimoniali

Valori in miliardi di euro - Fonte: Assoreti



za oggi è un'attività riservata senza vigilanza. Quando parliamo di promotori parliamo di 230 miliardi di patrimonio divisi tra 4 milioni di famiglie e di 35mila operatori inseriti in gruppi assicurativi e bancari.

Però con il problema del conflitto di interessi.

Il conflitto di interessi può esserci, ma ciò che conta è la correttezza e la buona fede nel comportamento. L'industria delle reti è cresciuta anche sulla base del rispetto di regole a tutela del risparmio. Non esistono portafogli di un cliente di una rete che non siano diversificati: non c'è mai un solo prodotto e mai i prodotti sono di una sola casa. A ulteriore garanzia del risparmiatore esiste una vigilanza di doppio livello sul

promotore singolo ma anche sulla banca o sulla sim che risponde in solido.

E cosa risponde a chi pensa che i consulenti possano far meglio dei promotori?

Che per l'individuazione dei prodotti giusti occorrono uffici analisi: io non credo che una singola persona fisica possa avere maggiori capacità in tal senso di una banca o di una sim che può destinare allo scopo importanti risorse. D'altronde anche Marcello Messori, il presidente di Assogestioni ha di recente auspicato nel futuro poche grandi Sgr che abbiano massa critica sufficiente.

Allora perché tanta attenzione per questa figura del consulente?

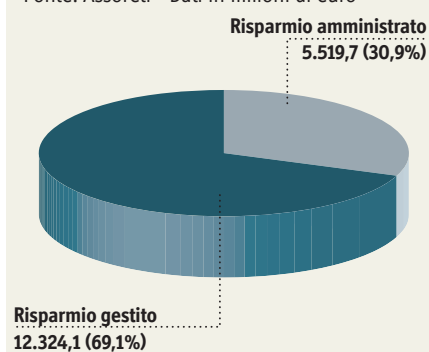
C'è una direttiva europea che chiede l'istituzione di un Albo ed è un modello che funziona in altri Paesi. Ma non è detto che funzioni nel nostro. Il modello attuale italiano è molto valido ed è simile a quello degli Usa. La consulenza in Italia è oggi quella delle reti.

E non crede che con l'Albo ci possa essere un trasbordo di promotori verso la consulenza?

Non credo. Le reti sono una macchina che funziona bene così com'è: la relazione del singolo, garantita da una struttura. Non è un caso che i grandi scandali finanziari non abbiano mai toccato le reti.

La raccolta nel 2009

Fonte: Assoreti - Dati in milioni di euro



Persone e imprese nelle assicurazioni di Alico Italia

Pacchetto prodotti rinnovato (anche a partire dal nome) e offerte mirate e sviluppate anche attraverso un'offerta online nella proposta assicurativa di Alico Italia (ex Aig Vita). «Vogliamo avvicinare gli assicurati con pacchetti assicurativi creati ad hoc, con nomi semplici, quasi come un prodotto di consumo quotidiano», spiega Laura Balla responsabile marketing di Alico. E proprio per questa filosofia di approccio al mercato che, a fianco di una rete distributiva tradizionale composta da 270 broker, la società punta sulla distribuzione via Internet. «Abbiamo iniziato con Salvamutuo, un'assicurazione per la protezione del rimborso del mutuo, che copre l'effettivo importo del finanziamento per l'intera sua durata - commenta Balla - E tutto con un esborso di pochi euro al mese». Rinnovata, secondo lo stesso schema, anche l'offerta delle polizze infortuni per la famiglia che viene proposta con il marchio «Meno male!».

Siniscalco verso la presidenza Assogestioni

Nel corso del Consiglio direttivo di Assogestioni che si è svolto venerdì 19 febbraio, il presidente, Marcello Messori, ha dichiarato la sua indisponibilità a ripresentare la propria candidatura per il triennio 2010-2013. In seguito a tale decisione il Consiglio ha deciso, all'unanimità, di proporre all'Assemblea annuale dell'associazione in calendario il prossimo 19 marzo 2010, come nuovo candidato alla presidenza Domenico Siniscalco. Le ragioni della non ricandidatura e un bilancio dell'attività svolta dal presidente uscente saranno spiegate nel corso di un incontro giovedì 25 febbraio.

Barclays, lancia conto deposito al 2,90%

Barclays Mutui & Prestiti arricchisce la gamma prodotti con il lancio di Barclays Time Deposit, il deposito vincolato in euro che offre una remunerazione lorda fino al 2,90%. Il prodotto, disponibile presso le filiali e attraverso la rete di promotori finanziari, è destinato alla clientela retail e small business. In corrispondenza alle quattro durate del vincolo disponibili (3, 6, 9 e 12 mesi) sono offerti diversi tassi di remunerazione con due diverse soglie di ingresso rispettivamente di 5.000 e 50.001 euro. Ad esempio, per un deposito superiore ai 50mila euro per 12 mesi, è previsto un tasso di remunerazione lordo pari al 2,90 per cento. Il prodotto potrà essere sottoscritto dagli intestatari di un conto corrente Barclays.