

LA NUOVA ERA DEL RISPARMIO In Cina l'epidemia ha stravolto le abitudini di finanza personale. Cresce la propensione ad accantonare e si prevede un boom per le formule di protezione del capitale. Un esempio per l'Italia? Anche qui cominciano a emergere nuove tendenze

L'investimento che verrà

di Paola Valentini

Lo shock del coronavirus avrà effetti di lungo termine anche sulle abitudini di risparmio, una volta passata l'epidemia. Si tratta ancora di segnali sottotraccia ma che è bene individuare subito perché la velocità è fondamentale per affrontare il mercato della gestione del risparmio, sempre più competitivo vista la compressione dei margini. Intercettare le nuove richieste vuol dire capire ciò che vogliono i risparmiatori. Un punto fermo arriva dalla Cina dove l'epidemia è scoppiata per prima e per questo si può partire da lì per capire gli effetti del virus sulle modalità con cui le persone pianificheranno la finanza personale.

Da un sondaggio realizzato nel corso del mese di febbraio, nel pieno della diffusione del Covid-19, da Statista e The Economic Observer emerge che il 74% della popolazione cinese punta ad aumentare la quota di propri risparmi in futuro. Inoltre più della metà (51%) ha in programma di intervenire sul proprio portafoglio per renderlo più prudente e il 64% pensa di sottoscrivere polizze sanitarie o previdenziali. Le interviste sono state condotte online tra l'11 e il 24 febbraio in 28 province (inclusa Hubei, la cui capitale Wuhan è stata l'epicentro da cui è partita l'epidemia). Dati che rivelano un netto cambiamento del rapporto con il risparmio. Lo scorso anno il rapporto Fidelity International e Ant Fortune 2019 China Readiness Survey indicava che per i cinesi il motivo principale per mettere da parte denaro era quello di fornire ai genitori una vecchiaia più sicura (66%).

Un altro 64% degli intervistati puntava a garantire una buona istruzione ai figli. Un terzo obiettivo prioritario (52%) era quello

di accantonare soldi per avviare un'attività. Inoltre il 46% risparmiava per le proprie pensioni.

Ma il nuovo sondaggio rileva che il virus ha modificato l'ottica di accumulazione dei cittadini cinesi nel segno di una maggiore cautela. E le scelte si sono concentrate su due poli opposti, perché durante il picco dei contagi c'è stato un aumento dell'esposizione in strumenti di parcheggio come i conti bancari (30%), mentre dall'altra parte è prevalsa la ricerca della diversificazione e della protezione in prodotti come polizze, piani pensionistici (43%) e fondi (39%). Al contrario strumenti di investimento diretto come le azioni e i titoli di stato hanno avuto un'attenzione inferiore (rispettivamente 25% e il 12%). E ancora meno popolari gli asset in valuta estera (7%) e il mercato immobiliare (7%). E si tratta di tendenze destinate a non esaurirsi in breve tempo. Prova ne è che la maggior parte dei risparmiatori cinesi prevede di acquistare ulteriori polizze dopo l'epidemia di coronavirus: il 75% degli intervistati ha indicato l'assicurazione come principale investimento finanziario per il futuro. Intanto il 42% punta, nel post crisi, a risparmiare più denaro per lasciarlo nei conti bancari, il 32% preferisce la diversificazione dei prodotti come i piani previdenziali e il 25% quella offerta dai fondi. In coda le azioni (14%) e l'oro (10%).

Anche in Italia il risparmio si conferma «il principale presidio finanziario contro gli eventi incerti della vita delle famiglie», spiega Giuseppe Russo, direttore del Centro Einaudi e curatore dal 2011 dell'Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani che realizza ogni anno con Intesa Sanpaolo sulla base di un sondaggio di Doxa. Infatti «la prima motivazione è stata e con-

tinua a essere quella di far fronte agli imprevisti. Il risparmio precauzionale costituisce dunque per gli intervistati la spinta più forte

ad accantonare una quota di reddito (43,4%», indicava Russo nell'edizione 2019 del rapporto. Restano invece in minoranza obiettivi quali l'acquisto della casa (23%) o lasciare un'eredità ai figli (5%). Questi dati fanno riferimento alla fase precedente alla diffusione del coronavirus, ma si può presumere che a maggior ragione oggi emerga con forza la priorità dell'accumulazione per affrontare gli imprevisti. In questo contesto l'industria dell'asset management è pronta a raccogliere la sfida perché nel 2019 è tornata a salire la quota di possessori di almeno una forma di risparmio gestito (12% contro l'8,9% del 2018) visto che il ribasso dei tassi ha spinto le famiglie cercare opportunità nei fondi. E coerentemente con l'approccio di prudenza delle famiglie, in base all'Indagine sul Risparmio, la motivazione principale alla base degli investimenti in fondi è la possibilità di affidarsi a esperti (citata dal 34,8% del campione), oltre che la necessità di ridurre il rischio (25,5%) e di diversificare (9,9%). Nel tentativo di intercettare questi trend le sgr danno una maggiore attenzione, ad esempio, ai temi di lungo termine che già da tempo sono nell'offerta di punta di molti gruppi.

Ma il virus ha cambiato le carte in tavola e nel giro di un mese si è visto che alcuni macro-temi prima rilevanti hanno avuto minore slancio a vantaggio di altri che hanno rubato la scena. «In particolare, i tre principali mega-trend che stanno emergendo a causa dell'emergenza coronavirus sono: health, digital e security», spiega Paolo Paschetta, country head per l'Italia di Pictet Asset

Management. Nel settore health «ci sono vaccini a base di acidi nucleici Rna che sono più veloci da trovare, sebbene di solito meno efficaci, ma nel contesto attuale potranno essere molto utili. A giugno dovrebbero essere pronti. Abbiamo aziende come Moderna, CureVac e Biontech che stanno lavorando alla ricerca di un vaccino Rna», dice Paschetta. Anche il trend del digitale sta vivendo un momento storico importante. «Passata questa emergenza il mondo non tornerà come prima, sarà più digitalizzato. Il fondo Pictet-Digital si sta focalizzando su alcune aziende di software gestionale. Possiamo citare Intuit, Salesforce e Workday, tutti gruppi americani specializzati in software via cloud che stanno offrendo soluzioni efficienti per la gestione del business in remoto. Pensiamo anche ad aziende come Zoom, il titolo del sistema di videoconferenze ha fatto +130% da inizio anno», aggiunge Paschetta. Fanno eco Mark Nichols e Mark Heslop, co-gestori del fondo Jupiter European Growth: «Dopo la crisi, tutti noi migreremo di nuovo verso il mondo fisico. Ma è probabile che gli attuali blocchi introducano vaste fasce di popolazione alle opportunità del mondo digitale».

Altro capitolo riguarda i costi. «La crisi in corso non ha ancora prodotto deflussi dal sistema fondi. Merito del sistema di distribuzione che negli anni hanno dato sviluppo a modelli di consulenza evoluti. Per questo riteniamo che oggi la chiave non sia tanto in nuovi prodotti, ma in nuove modalità di utilizzo», aggiunge Giovanni Brambilla, ad e responsabile investimenti di AcomeA Sgr. In tale ottica la sgr ha lanciato per i fondi già presenti una nuova classe, la Mifid II Clean. «Si tratta di una classe

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Date: 10.04.2020 Page: 24,25
 Size: 810 cm2 AVE: € 79380.00
 Publishing: 103467
 Circulation: 50282
 Readers: 155000



low-cost prevista dalla normativa e rivolta a quelle reti bancarie che adottano un modello di consulenza basata sulla commissione», dice Brambilla. Sempre a proposito dei costi, sotto i riflettori finisce anche la dicotomia fondi di attivi-Etf che fino a un mese fa vedeva una forte ascesa del secondi, a discapito dei primi, grazie a un'offerta con commissioni ridotte all'osso a fronte di rendimenti, in entrambi, i casi non distanti dai benchmark. Ma i crolli di marzo hanno messo in

luce un aspetto finora trascurato degli Etf ovvero la liquidità che in qualche caso è venuta meno nelle scorse settimane. Questa fase «per gli investitori potrebbe forse apparire come la fine del miracolo della gestione passiva, e farà invece riscoprire i meriti della gestione attiva, in grado di gestire i rischi di mercato e di selezionare le società capaci di distinguersi sul lungo periodo», commenta Didier Saint-Georges, managing director di Carmignac.

Un altro filone che sarà mes-

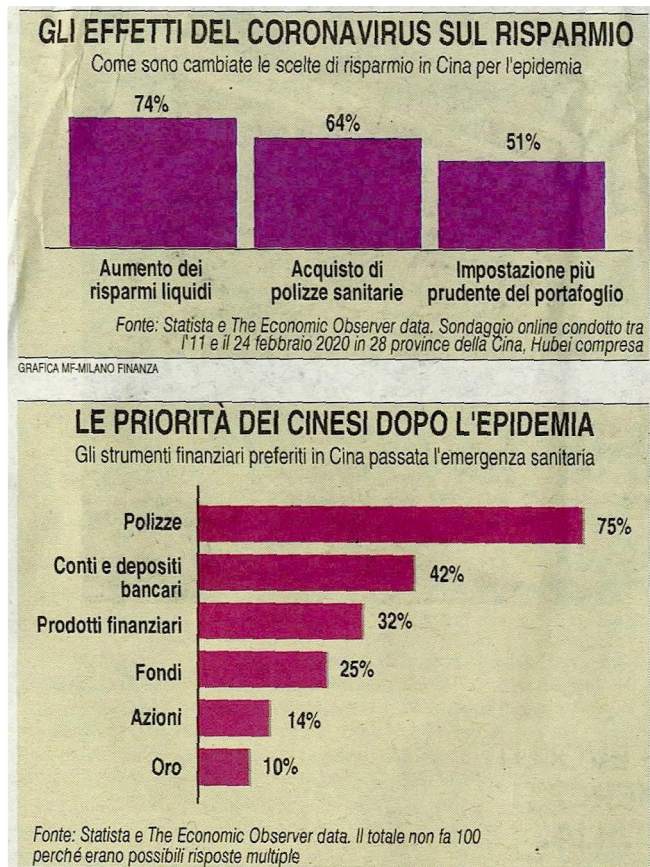
so in discussione è quello degli investimenti Esg, che nel corso dell'ultimo anno ha avuto un boom. Ma, si è visto durante la crisi di marzo, i fattori Esg non hanno protetto dagli shock, anzi sono finiti in secondo piano di fronte all'emergere di nuovi elementi di performance dei titoli come la capacità di difendere i dividendi. Ciò non significa che i fondi Esg (Environmental, Social e Governance) non abbiano futuro, ma vanno ripensati per tenere conto del cambiamento delle priorità a seguito dell'epidemia. «Poco dopo lo scoppio del Covid-19 abbiamo subito capito che gli investimenti legati alla parte Environmental, fino a quel momento focus principale del mercato, avrebbero potuto subire ritardi in quanto non più centrali per i governi. Abbiamo modificato quindi il portafoglio verso la parte Social, dando più peso alle società che offrono servizi a sostegno della popolazione come supermercati, connessioni digitali a supporto del lavoro

da casa, farmaceutico, educazione scolastica e intrattenimento», spiega Riccardo Valeri, gestore del fondo Kairos Kis ActivEsg, uno dei pochi prodotti Esg con strategia long short. La sua performance nei primi tre mesi del 2020 è stata -2,8%, decisamente migliore rispetto ai principali indici mondiali, che hanno registrato perdite in doppia cifra. L'esempio di Kairos indica che la capacità di adeguarsi velocemente è la principale lezione di questa crisi. «Fino a un mese fa la liquidità si dava per scontata, ma ora non è più così», commenta Massimo Saitta, direttore investimenti di Intermonte Advisory e Gestione. E in questo contesto secondo Saitta non è esclusa «una spinta alla possibilità di attingere maggiormente a riserve di risparmi come quelle dei fondi pensione nei momenti di stress finanziario».

E proprio la componente previdenziale tenderà ad aumentare

e saranno occupate aree che oggi sono di competenza delle compagnie assicurative», prevede Saitta, «in generale credo che l'attenzione si focalizzerà sulla possibilità di avere liquidità sui prodotti e su una maggiore programmazione dei propri investimenti». Nel frattempo resta alta la propensione ai parcheggi di breve termine che continuano a esercitare un forte appeal sui risparmiatori. Sul mercato le novità sono quelle dei conti di deposito di CheBanca che offre l'1% annuo lordo a sei mesi e del Credito Fondiario (conto Esagon) che fino al 6 maggio prevede un tasso lordo dell'1,6% annuo a 24 mesi e del 2,15% a 36 mesi, con imposta di bollo annua dello 0,1% a carico della banca. (riproduzione riservata)

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

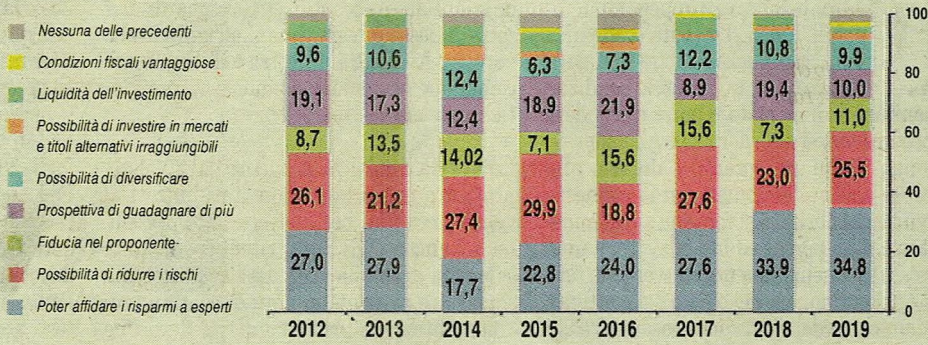


Date: 10.04.2020 Page: 24,25
 Size: 810 cm2 AVE: € 79380.00
 Publishing: 103467
 Circulation: 50282
 Readers: 155000



PERCHÉ GLI ITALIANI INVESTONO IN FONDI E GESTIONI

Principale motivazione, valori percentuali

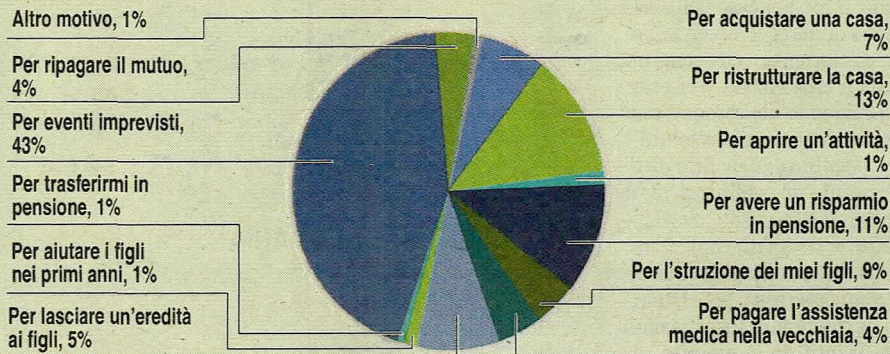


Fonte: Indagine 2019 sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani-Centro Einaudi e Intesa Sanpaolo

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

LE MOTIVAZIONI DEL RISPARMIO DELLE FAMIGLIE ITALIANE

% di intervistati che hanno risparmiato intenzionalmente nel 2019



Fonte: Indagine 2019 sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani-Centro Einaudi e Intesa Sanpaolo

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile