

## PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

## FORZA DI COLLOCAMENTO

# Borsa e fondi comuni, ultimo consiglio in filiale

Gli istituti restano il punto di riferimento per valutare le scelte delicate e strategiche

**Paolo Zucca**

■ Dubbi, risentimenti, accuse. Eppure le banche rimangono centrali nelle scelte di investimento dei risparmiatori. Tutti i sondaggi più recenti confermano che il "placing power" (la capacità di collocamento di prodotti) è ancora in gran parte affidato alle filiali.

A conferma di quello strano atteggiamento che si è consolidato negli anni: gli italiani hanno poca fiducia nelle banche in generale e confidano invece nella "propria banca". Anche per questo cambiano poco.

Quando si chiede agli italiani, come ha fatto in una recente rilevazione il Centro Luigi Einaudi, quale sia stato il percorso preliminare all'investimento in Borsa il 48% dichiara di seguire la banca o il promotore, quest'ultimo vissuto come un soggetto cui affidare fiducia. Criteri personali e internet rafforzano la loro influenza (vedi a fianco).

Le informazioni sulla rete si agguinano all'utilizzo dei giornali specializzati. L'evoluzione in corso negli ultimi due anni indica una riduzione degli specialisti su pochi titoli.

La banche, come fonte di informazione principale, sono preferite dai maschi (43%) e in particolare da clienti con oltre 60 anni di età con una preferenza da parte dei residenti del nord-ovest. Più equilibrata la composizione dei clienti dei promotori finanziari che ottengono l'adesione dei 30-39enni.

Tutta la potenza dell'intermediario-banca emerge anche dal ritorno di passione sul collocamento dei fondi. La tendenza è evidente ogni mese nei dati dell'industria del risparmio gestito, nella ricerca sulle "Scelte finanziarie degli italiani nel 2013" il canale bancario domina e pure cresce.

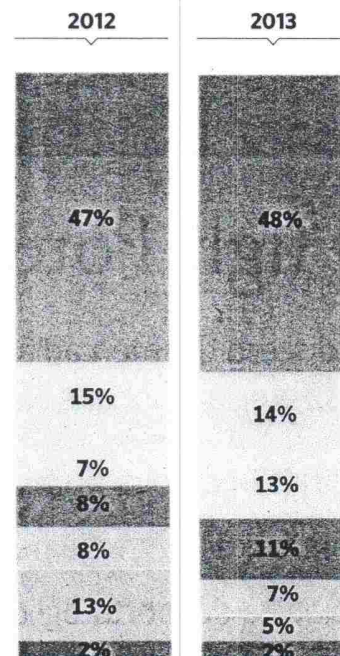
Nel 2013 la sottoscrizione di fondi è avvenuta per 79% presso la propria banca principale. Per un altro 6% presso una banca diversa dalla principale. In crescita sul 2012 (69% nella principale e 7% nella secondaria) e sul 2011 (76 e 6 per cento).

In questo caso si riesce a leggere la forza dei promotori e consulenti finanziari che lavorano il 14% delle sottoscrizioni (era il 22% e il 17% nei due anni precedenti) mentre è marginale l'acquisto di fondi su internet (1-2%). Nella convinzione dei risparmiatori interpellati, la sottoscrizione dei fondi richiede decisioni ponderate e una consulenza che esprime il massimo nel faccia a faccia. Con banche e promotori in posizioni di prima fila.

## Chi pesa nelle scelte

Nelle scelte di investimento resta la prevalenza dell'incontro diretto, si affaccia la ricerca di criteri propri

- Seguo la banca o il promotore
- Seguo esperti
- Ho i miei criteri
- Seguo raccomandazioni su Internet
- Seguo un giornale finanziario
- Mi sono specializzato in alcuni titoli
- Seleziono le azioni che crescono



© RIPRODUZIONE RISERVATA

FONTE: Centro Einaudi-Intesa Sanpaolo

## PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

**BANCHE E  
BANCARI****Nicola  
Borzi***Servono prodotti  
«su misura»  
per le donne*

«**N**onostante nella maggior parte dei casi le donne apportino minori risorse al bilancio familiare, sono tuttavia loro ad amministrarlo. Ossia si occupano non solo delle spese, ma anche in percentuale maggioritaria degli investimenti del risparmio e delle decisioni importanti di natura economica. Un risultato tutt'altro che scontato, che dovrebbe probabilmente far riflettere coloro che studiano e realizzano i prodotti di investimento. È maggiore nelle donne rispetto agli uomini l'attenzione verso gli strumenti finanziari che hanno come finalità il miglioramento del futuro dei figli». Lo osserva l'approfondimento «Le donne, il risparmio, la crisi e la fiducia in se stesse» contenuto nell'edizione 2013 dell'Indagine sul risparmio e le scelte finanziarie degli italiani di Intesa Sanpaolo e Centro Einaudi.

Il focus sul risparmio "di genere" è firmato da Giuseppina De Santis, direttore del Centro Einaudi dal 2001, in passato componente della Compagnia di San Paolo. De Santis osserva «la rilevata maggiore fragilità

economica delle donne rispetto agli uomini, dichiarata nel presente e temuta negli anni di ritiro dalla vita attiva. Rispetto agli uomini, peraltro, tali condizioni tendono maggiormente a concentrarsi dove sono più elevate le percentuali di donne non indipendenti dal punto di vista economico. La dipendenza, inoltre, per una quota stimabile da un quarto a un terzo dei casi, rappresenta chiaramente non il frutto di una scelta, bensì una condizione subita come effetto dell'esclusione dal mercato del lavoro o della insufficienza del reddito pensionistico. Infatti le donne che lavorano e hanno titoli di studio medio-alti forniscono risposte più vicine a quelle della componente maschile del campione generale».

«Le donne dedicano più tempo al lavoro domestico e alle cure degli affetti che non al lavoro retribuito» ma «ben di rado ciò avviene per scelta: due terzi delle intervistate dichiarano che, potendo scegliere, vorrebbero avere un maggior reddito da lavoro e non più tempo per le attività domestiche». De Santis conclude che «il sotto-campione femminile mostra singolarmente uno spaccato di soggetti che è sì consapevole della crisi e ne subisce gli effetti ma, pur in condizioni di maggiore fragilità, dichiara ansie e paure inferiori a quelle degli uomini; anzi, per più di una donna su dieci la crisi "è un'occasione per progettare e rimettersi in gioco". Anche su questo segnale fondiamo il giudizio che il peggio della crisi italiana, reale e finanziaria, stia sperabilmente alle nostre spalle».

*nicola.borzi@ilssole24ore.com*

© RIPRODUZIONE RISERVATA