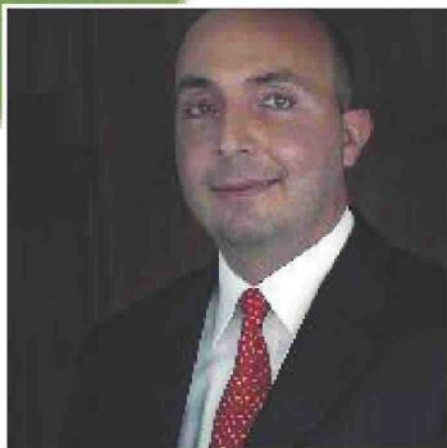


# UNA MISSION CHIAMATA "SOSTEGNO ALLE IMPRESE"

Manuel  
Noia,  
Pictet AM



In base ai risultati dell'indagine 2015 sul risparmio sulle scelte finanziarie degli italiani, promossa dal Centro Einaudi e da Intesa Sanpaolo e presentata a Torino nel luglio 2015, si stima che dal ceto medio provenga un flusso di risparmio annuale di 25 miliardi, cui si debbono aggiungere i flussi derivanti dal reinvestimento delle cedole, dei dividendi e dei capital gain realizzati. Nell'allocazione di questi 25 miliardi, in termini di desiderata degli investitori, il rendimento di breve periodo e la crescita del capitale vengono per il ceto medio dopo la sicurezza e la liquidità dell'investimento. Già da queste prime indicazioni è possibile intuire quale sia il possibile **ruolo di un asset manager**, estero o italiano che sia, in un Paese come l'Italia ancora molto indietro in termini di diffusione su larga scala di competenze economico-finanziarie di base. Un asset manager può innanzitutto formare e informare correttamente la platea degli investitori

attuali e potenziali per contribuire a gestire al meglio le scelte d'investimento, in particolare delle famiglie: nel fare questo è necessario ribadire e promuovere una pratica di lungo periodo nel risparmio gestito, attraverso lo sviluppo dei piani individuali di risparmio, gli **Eltif** (European long-term investment funds) e il rilancio della previdenza complementare. Si tratta quindi di fare correttamente Educazione Finanziaria e Formazione: la consapevolezza del ruolo del risparmio gestito deve procedere di pari passo ad una maggiore consapevolezza finanziaria degli italiani che sulla financial literacy ed education mantengono ancora

oggi un divario sensibile rispetto ad altri paesi. Ad un livello più operativo, è poi necessario che un asset manager ponga adeguata attenzione e supporto all'attività di consulenza finanziaria implementata, a valle, dagli operatori professionali specializzati: tale attività è oggi protagonista di grandi cambiamenti riconducibili, da un lato, alla futura applicazione della MiFID II, dall'altro, ai lavori per la creazione dell'Albo unico dei consulenti finanziari, ed un asset manager che intenda contribuire allo sviluppo sostenibile del mercato non può non agevolare tali cambiamenti. Inoltre, un asset manager deve fare la propria parte proponendo agli investitori un insieme di prodotti e servizi finanziari chiari, trasparenti e comprensibili. **ripagare la fiducia accordata** dai risparmiatori è per l'industria del gestito una grande occasione per dimostrare la propria capacità di offrire servizi adeguati alle necessità della clientela.

Da un lato, il settore ha già avviato un processo di innovazione di prodotto che ha dato origine, ad esempio, alla nascita dei fondi a scadenza. Prodotti che, oltre ai vantaggi offerti dalla diversificazione insita nei fondi comuni, riproducono la situazione tipica di un'obbligazione andando a soddisfare le preferenze classiche dell'investitore italiano. Dall'altro, l'aumento delle SGR e i prodotti disponibili sul mercato hanno reso centrale il **ruolo del consulente** che deve aiutare

i risparmiatori a selezionare lo strumento più adatto alle loro esigenze. Questo ha determinato uno sviluppo tra i player del gestito di modelli di business basati sempre più sulla logica del servizio e della partnership con i distributori. In conclusione, l'industria si avvia verso una nuova fase di sviluppo in cui dovrà continuare a garantire un'offerta ampia e diversificata e affrontare il tema complesso del sostegno alle

È necessario  
promuovere  
una pratica di  
lungo periodo nel  
risparmio gestito

imprese e agli investimenti infrastrutturali affiancandosi al credito bancario.