TENDENZE CONSULENZA

di Silvia Ragusa

# Gestioni di portafoglio il risparmio del futuro

SI CONFERMA IL TREND DI CRESCITA DELLE GESTIONI PATRIMONIALI CHE, CON CIRCA 1.025 MILIARDI DI EURO DI MASSE, RAPPRESENTANO IL 49% DEL PATRIMONIO GESTITO DELL'INDUSTRIA DELL'ASSET MANAGEMENT.

**Le dieci società con maggior raccolta in GPF retail**

| NOME | RACCOLTA NETTA | PATRIMONIO GESTITO |
|---|---|---|
| AMUNDI SGR | 746,9 | 757,6 |
| OPTIMA SIM | 267,4 | 1.924,8 |
| FIDEURAM INVESTIMENTI SGR | 178,6 | 19.256,2 |
| BANCA GENERALI | 106,4 | 2.012,5 |
| KAIROS ASSET MANAGEMENT | 84,8 | 999,8 |
| UBI PRAMERICA SGR | 84,7 | 1.898,7 |
| CASSA CENTRALE BANCA - CC DEL NORD EST | 58,2 | 1.254,6 |
| BANCA MEDIOLANUM | 45 | 228,5 |
| BANCA PATRIMONI SELLA & C. | 35,7 | 1.412,2 |
| EUROMOBILIARE ASSET MANAGEMENT SGR | 29,5 | 5.508,5 |

Fonte: Assogestioni. Dati in milioni di euro al I trimestre 2018.

La volatilità d'inizio anno e l'incertezza legata al nuovo governo e al percorso di normalizzazione delle Banche centrali non sembrano aver frenato la corsa della raccolta gestita. Specie nelle realtà più strutturate nella diversificazione dell'offerta e con una spiccata propensione alla protezione dei portafogli. Con i dati di Assogestioni, fermi al primo trimestre 2018, si conferma, infatti, il trend di crescita dell'industria dell'asset management innescato nel 2017, che ha portato il patrimonio gestito complessivo a 2.082 miliardi.

A ben guardare, però, ciò che sta evolvendo è il contributo a questo risultato rappresentato per il 49% dalle gestioni patrimoniali. La raccolta delle gestioni di portafoglio è positiva per 4,4 miliardi di euro, mentre le masse sfiorano i 1.025 miliardi. Un dato che cresce, almeno negli ultimi trimestri. "Con l'arrivo di MiFID II è indubbio che il servizio di gestione patrimoniale abbia ritrovato nuova linfa come dimostra la nostra raccolta da inizio anno che è di circa 1 miliardo di euro", spiega Giordano Beani, head of multi-asset fund solutions di Amundi SGR. "Le gestioni risorgono in epoca MiFID II poi-



Codice abbonamento: 064954

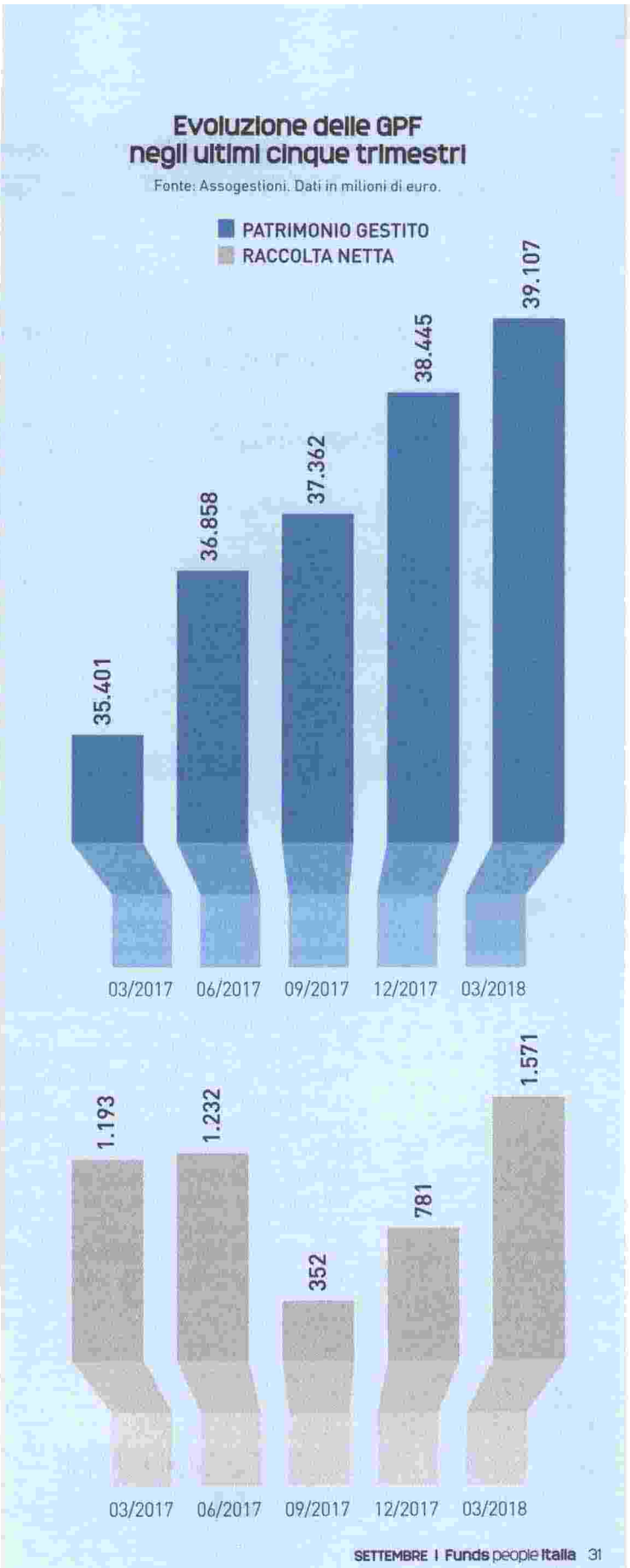
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

ché più trasparenti e più in linea con il modello di consulenza in materia di investimenti cui la seconda direttiva è ispirata. Sotto molti aspetti hanno delle caratteristiche che rispondono meglio di altri prodotti ad alcuni requisiti che sono richiesti dalla nuova normativa, ad esempio la trasparenza dei rendiconti in termini di movimentazione del portafoglio, il calcolo delle performance e dei costi".

Tra i campioni per raccolta, dietro ad Amundi SGR, c'è Optima SIM, la società del gruppo BPER, specializzata proprio nella gestione di portafogli. Le masse totali dei portafogli gestiti, che a fine maggio ammontavano a 3,4 miliardi di euro, ha beneficiato in questi primi mesi dell'anno di una raccolta netta positiva. Un risultato che rende gli esperti della SIM ottimisti per il futuro. "Già da diverso tempo la clientela sta manifestando un particolare interesse verso le forme di risparmio gestito", dicono dalla società. "Il cliente sta percependo in maniera sempre più evidente la necessità di una consulenza unica, professionale, personalizzata e a elevato valore sull'intero patrimonio finanziario. Proprio per questi fattori, nell'ultimo periodo abbiamo notato una particolare attenzione verso il servizio di gestione".

## Nuove linee di gestione

Il trend positivo è stato registrato anche dai professionisti di Fideuram Investimenti SGR: "Ci sono linee che hanno incrementato il proprio patrimonio in modo rilevante, soprattutto quelle con una più elevata componente di rischio azionario, proprio per ricercare maggiore liquidità e diversificazione in uno scenario dove il rialzo dei tassi d'interesse e l'ampliamento degli spread hanno frenato le linee a maggior contenuto obbligazionario", dice Federico Marzi, head of business development della SGR. "Da gennaio, poi, abbiamo avviato un processo di razionalizzazione delle linee attraverso un'attività volta a rendere ancora più accessibile il servizio d'investimento con nuove soglie di accesso e segmentazione dell'offerta in funzione delle diverse esigenze dei nostri clienti. Inoltre, dal 14 maggio scorso sono disponibili i Fogli Fideuram, un nuovo servizio che offre l'accesso a un'innovativa piattaforma di investimento in fondi, ETF e titoli. In que- ▸






Codice abbonamento: 064954

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

TENDENZE CONSULENZA

sto caso, l'elevato livello di personalizzazione, l'ampiezza dell'universo investibile, l'innovativa proposta di temi di mercato specifici e la flessibilità del servizio pensiamo possano essere una soluzione d'investimento veramente all'avanguardia", conclude l'esperto.

C'è chi poi, come Banca Generali, sfrutta il trend per entrare di diritto nel mondo private. "Lo sviluppo dei contenitori gestiti, costruibili ad hoc sulle esigenze dei risparmiatori sia in chiave di protezione con l'assicurativo, sia per sfruttare i movimenti delle diverse asset class con le gestioni patrimoniali, ci ha consentito di compiere un vero e proprio salto in avanti nella sfera del private banking", conferma Marco Bernardi, vice direttore generale della banca. "Le opportunità di personalizzazione degli investimenti hanno, infatti, guidato il salto in avanti nelle masse private che oggi superano il 65% del totale. Da inizio anno abbiamo già raggiunto 2,1 miliardi di masse sotto advisory evoluta, avvicinandoci in anticipo sui tempi all'obiettivo di 2,5 miliardi previsto per fine anno".

In Kairos, circa il 39% dell'intero patrimonio al 31 marzo 2018 appartiene alle GP, come conferma Caterina Giuggioli, direttrice commerciale della divisione wealth management. "Nasciamo come una società di gestione di patrimoni e da sempre le gestioni patrimoniali rappresentano il principale servizio offerto ai nostri clienti, tipicamente imprenditori che desiderano delegare le decisioni legate al proprio patrimonio, affidandosi a professionisti del settore". D'altronde, si tratta di un vero e proprio contratto di fiducia che si stipula tra gestore e cliente. "In un mondo sempre più complicato un team di selezione e gestione può certamente aiutare i clienti a costruire soluzioni in grado di coniugare ogni tipo di esigenza e richiesta", conferma Mario Romano, responsabile delle gestioni patrimoniali di Banca Patrimoni Sella & C..

**Un team di selezione e gestione** può aiutare i clienti a costruire soluzioni per ogni esigenza



Codice abbonamento: 064954

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.