



Portafogli, un buon consiglio vale il 3%

Russell Investments ha provato a quantificare il beneficio aggiuntivo della consulenza finanziaria

di **Gabriele Petrucciani**

C'era una volta un mondo più semplice. Con i risparmiatori abituati ad allocare il portafoglio per l'80% in titoli di Stato, capaci di garantire un rendimento di circa il 4%, e per il restante 20% in azioni.

Oggi ci troviamo in uno scenario diametralmente opposto. Almeno come contesto di mercato. I tassi di base, infatti, sono praticamente a zero, se non addirittura negativi. Per trovare rendimento, quindi, bisognerebbe cominciare a essere più investitori e meno risparmiatori, ri-

bilanciando l'asset allocation verso prodotti con un maggiore rischio implicito. «Come gli strumenti alternativi – commenta Saverio Perissinotto, direttore generale di Intesa Sanpaolo private banking – fra cui il private equity e il private debt. Nicchie che offrono un rendimento implicito più elevato, accettando una minore liquidabilità dell'investimento».

Ma scegliere come, dove e quando investire non è facile per il risparmiatore medio. «Ed è qui che entra in gioco il consulente – puntualizza Perissinotto – il cui ruolo è rendere il cliente più attento e consapevo-



Gestioni Saverio Perissinotto, Intesa Sanpaolo private banking

le, offrendo un reale valore aggiunto». Lo chiede anche la Mifid2, la normativa comunitaria che è stata recepita in Italia a inizio 2018.

Ma quanto «pesa» questo valore aggiunto? Ha provato a rispondere a questa domanda Russell Investments, che in un recente report quantifica in circa il 3% il beneficio positivo che un private banker apporta alla gestione finanziaria della clientela. «Un consulente finanziario aiuta a gestire in modo più efficiente i risparmi, generando valore in quattro modi – si legge nel report –. In primis aiutando i risparmiatori a non commettere errori comportamenta-

li, spesso generati dall'emotività. Inoltre, un private banker è in grado di stabilire strategie personalizzate di ribilanciamento dei portafogli, oltre a costruire piani finanziari completi in funzione del profilo di rischio-rendimento del cliente. In più, il professionista può anche studiare delle proposte che aiutino a ottimizzare tutti gli aspetti patrimoniali».

Insomma, un servizio a tutto tondo, che è stato quantificato da Russell Investment in un valore aggiunto, appunto, del 3%. «Un consulente che aiuta il cliente a costruire e mantenere una strategia per gli investimenti

Perissinotto (Intesa private banking): la sfida degli investimenti meno liquidabili e con rendimenti più elevati

a lungo termine è in grado di fornire qualcosa di più del mero ritorno finanziario, ripagando il risparmiatore nei modi più disparati», aggiunge ancora Russell nel suo report.

I tempi

Un concetto che oggi assume un significato più importante considerando il mondo finanziario in cui viviamo. «Il miglior investimento che possiamo fare, quindi, è avvalersi di un professionista della consulenza», continua il direttore generale di Intesa Sanpaolo private banking. Anche perché, come mette in evidenza Russell Investment sulla base di un'analisi condotta su un orizzonte temporale di 30 anni, l'investitore medio ha sempre sottoperformato l'indice canadese S&P/TSX composite index, portando a casa un rendimento annualizzato del 7,6% contro l'8,5% dell'indice.

«C'è una variabile di finanza comportamentale che non aiuta l'investitore a prendere decisioni razionali e consapevoli – argomenta Perissinotto –. Il ruolo del consulente è allungare l'orizzonte temporale in funzione delle esigenze del cliente, riposizionare l'asset allocation complessiva e gestire l'aspetto emotivo. Un ruolo dal valore enorme, soprattutto in mercati avanzati. E il cliente sta imparando a investire nell'ascolto e nella consulenza di un buon professionista. D'altronde, solo così è possibile gestire i propri risparmi nella maniera più performante».

Non è un caso che, a dispetto di un contesto difficile per i mercati finanziari, la raccolta netta delle private bank continui a tenere banco. «Come Intesa Sanpaolo private banking da gennaio a oggi ci sono stati affidati 5 miliardi di nuove masse, 952 milioni nel solo mese di agosto – conclude Perissinotto –. E la raccolta, si sa, è il termometro della salute di una banca private».