

La svolta e la sfida del risparmio gestito

[advisoronline.it/consulenti-finanziari/carriere-e-professione/46474-la-svolta-e-la-sfida-del-risparmio-gestito.action](https://www.advisoronline.it/consulenti-finanziari/carriere-e-professione/46474-la-svolta-e-la-sfida-del-risparmio-gestito.action)

Francesco D'Arco

- La svolta: un'industria consapevole del ruolo da protagonista
- La sfida: la ricerca di un nuovo equilibrio tra produzione e distribuzione

Si è chiuso con un bilancio provvisorio di 16.200 iscritti e circa 15mila partecipanti - di cui il 90% operatori del settore - la nona edizione del **Salone del Risparmio**. Ma il vero bilancio della manifestazione, organizzata da **Assogestioni**, arriva dalle conferenze che hanno animato l'evento e dai commenti ascoltati tra gli stand degli oltre 150 sponsor. Un bilancio che potremmo riassumere in una "**svolta**" e in una "**sfida**" per l'industria.



La "svolta" è stata apertamente dichiarata dal presidente di Assogestioni, **Tommaso Corcos**, che ha sottolineato soprattutto la capacità dell'industria di assumersi la responsabilità di gestire oltre 2000 miliardi di euro, "pari alla metà delle attività finanziarie della famiglie italiane" e la consapevolezza del settore di dover "aiutare risparmiatori e famiglie a migliorare la cultura finanziaria e vivere il risparmio con fiducia". Il tutto senza perdere di vista due importanti direttrici: il supporto all'economia reale e lo sviluppo di un'offerta sempre più "sostenibile". Due punti centrali della svolta dell'industria che si è mostrata, nelle dichiarazioni di molti attori coinvolti al Salone del Risparmio, consapevole di essere oggi un attore "protagonista" dell'economia del Paese.

Una "svolta" che richiederà "coraggio", come ha affermato Corcos, ma che passa da una "**sfida**" imposta dalla normativa, che è stata al centro di alcune conferenze e che ha accompagnato molte discussioni a latere degli eventi: **il nuovo equilibrio nelle partnership tra produttori e distributori frutto della product governance**.

Il presidente Assogestioni lo ha accennato rapidamente nel suo messaggio di apertura dell'evento sottolineando come la normativa (ovvero la MiFID 2) abbia "trasferito in capo alle SGR una maggiore responsabilità nel disegno dell'offerta di prodotti e servizi di investimento" ed evidenziando il dubbio su come tale "responsabilità" farà "evolvere nel concreto il modello di servizio".

Detto diversamente: "l'industria del risparmio gestito sta chiedendo ai Regulator una mano perché l'applicazione della normativa (*inteso qui come product governance, ndr*) vada a sostegno dei servizi a maggior valore per il cliente in una logica non di singolo prodotto ma di portafoglio complessivo, in coerenza con i suoi bisogni finanziari" ha affermato **Raffale**

Levi, responsabile modello di business per **Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking** nel corso del convegno "Produzione e distribuzione a confronto nel nuovo piano normativo".

Un confronto che dovrà portare ad una nuova partnership ma che al momento parte da visioni leggermente differenti come emerso dal sondaggio presentato da **AIPB** nel corso del suo convegno "La Product Governance nel Private Banking": da un lato ci sono, ad esempio, i distributori che ritengono sia necessario migliorare la cooperazione con i produttori partendo dalla formazione dei banker (22%) e dall'informazione sulle caratteristiche dei prodotti (19%); dall'altro ci sono i produttori che condividono la necessità di lavorare sulla formazione dei banker (35%) ma che mettono al secondo posto lo sviluppo di nuovi prodotti (27%).

Nulla di insormontabile direte voi? Assolutamente no. Ma è certo che il Salone del Risparmio ha confermato che la product governance, tra tutte le novità introdotte dalla MiFID 2 è forse quella che sta mettendo più a rischio gli equilibri finora raggiunti nell'industria tra produzione e distribuzione. Anche a causa della tanto temuta compressione dei margini che tutti ormai ritengono sia più sbilanciata verso i produttori.

La sfida, in questo scenario, è fare evolvere in positivo il rapporto tra distribuzione e produzione evitando ritorni al passato che vedono, magari, una forte chiusura dell'offerta delle società. Come? La risposta forse arriva dall'intervento di **Mario Nava**. Dal palco del Salone del Risparmio, il neo-eletto presidente della Consob ha ricordato che "difendere il risparmio è un compito complesso, vuol dire difendere il mercato e le istituzioni tenendo conto delle istanze di tutti gli interlocutori coinvolti [...]. Ma ciò che davvero pesa è la bontà delle idee". Non lasciamo che la tre giorni del Salone del Risparmio rimanga nella storia come l'edizione dei grandi numeri e della ritrovata sobrietà, ma sviluppiamo le diverse idee che dalle plenarie e dalle conferenze sono emerse per evitare di perdere quanto di buono seminato finora.