

Oggi è meglio la protezione dei portafogli della garanzia del capitale

15 settembre 2018

In questo contesto di mercato in profonda evoluzione il gruppo Credem ha riorganizzato l'area del wealth management coordinata da Paolo Magnani.

Domanda. Quali interventi avete realizzato?

Risposta. All'interno del Credem abbiamo istituito un coordinamento strategico di tutte le fabbriche prodotte del wealth management con l'obiettivo di avere un riferimento unico per le reti distributive sia di Credem sia di Banca Euromobiliare, che seguono oltre 1,2 milioni di clienti del gruppo, e sviluppare le sinergie e le convergenze tra i vari business. Nel perimetro del wealth management ci sono Euromobiliare Sgr, Euromobiliare Advisory Sim, Euromobiliare Fiduciaria, Credemvita, Credemassicurazioni e Credem Private Equity Sgr.

D. Come sta cambiando l'offerta?

R. Credo che le principali aree di intervento si possano sintetizzare in quattro principali punti. Innanzitutto arricchire il contenuto e il livello dei servizi offerti, così come richiesto dall'evoluzione regolamentare e del mercato. Poi soddisfare le mutate abitudini ed esigenze della clientela, sempre più incline ad interagire con la banca attraverso mezzi di comunicazione anche digitale. E' importante anche rispondere all'accresciuta competitività del mercato in cui i principali competitor si stanno attrezzando con modelli di servizio più evoluti che includano piattaforme digitali a supporto del consulente e del cliente. Infine, ma non meno importante, gestire la maggior trasparenza richiesta dalla normativa.

D. Come cambia la relazione con il cliente di fronte all'introduzione di una normativa come la Mifid II?

R. Cambierà sostanzialmente ma sarà necessario un po' di tempo. La partita si giocherà fondamentalmente sull'evoluzione delle competenze e la trasparenza dei costi che richiederà una qualità del servizio elevata e soprattutto maggiormente percepita dal risparmiatore. Il cliente all'inizio potrebbe faticare a comprendere tutti i costi mostrati in chiaro. Per certi versi il consulente dovrà immaginare di indicare al cliente la strada per costruire un portafoglio diversificato, decorrelato e ben disciplinato in linea con i suoi obiettivi e in un'ottica di lungo periodo. Il contesto di mercato e la trasparenza porteranno necessariamente il cliente ad una maggiore consapevolezza e capacità di capire e gestire il rischio. D'altronde oggi senza rischi non c'è performance. E' importante che l'investitore si renda conto di questo: a fronte di un'aspettativa di performance è necessario essere disposti a tollerare un certo rischio/volatilità, soprattutto nel breve termine. Mifid II chiede proprio di rendere consapevole il risparmiatore di queste scelte.

D. E rispetto all'allocazione dei portafogli questo contesto di volatilità come si coniuga con la necessità di protezione e performance?

R. Negli ultimi sette anni il cliente e i consulenti hanno vissuto in un contesto particolarmente positivo: abbondante liquidità, soprattutto da parte delle banche centrali, tassi in calo, equity in crescita e bassa volatilità. Questo ha portato a un innalzamento delle aspettative di rendimento e a una, inevitabile, perdita di sensibilità sui rischi correlati. Quindi il primo passo è rimodulare le aspettative di rendimento ed allungare l'orizzonte temporale. Poi bisogna passare da un concetto di garanzia a un concetto di protezione del capitale, nel senso che la diversificazione del portafoglio e il corretto orizzonte temporale possono permetterci di ottenere non solo performance, ma anche la protezione del capitale in momenti di volatilità. Il cliente e il consulente dovranno abituarsi a gestire periodi di turbolenza molto più accesi del passato.

D. Avete due fondi di private equity e dei fondi Pir: come va la raccolta?

R. Sì, uno è riservato ai clienti professionali con soglia minima di 500 mila euro e uno per il retail con soglia di 50 mila euro. Dopo l'ottimo lavoro di Credem Private Equity nel precedente collocamento, che dal 2005 al 2016 ha restituito ai sottoscrittori indicativamente il doppio del capitale investito, abbiamo deciso di ripartire con un nuovo collocamento perché vogliamo continuare ad investire in pmi italiane produttrici. Crediamo molto nell'eccellenza italiana e che questa debba avere un'anima. Devo dire inoltre che ce lo chiedevano insistentemente i nostri clienti di fascia alta vista la nostra solidità e capacità di erogare credito. Il collocamento sta andando molto bene, siamo vicini ai 70 milioni di euro, e continuerà fino a fine ottobre. Nei fondi Pir raccolta ha raggiunto i 200 milioni.
(riproduzione riservata)



Fonte: