



La grande leva dei costi

Più trasparenza sulle provvigioni Ora si attende il ribasso

■ Di primo acchito molti risparmiatori potrebbero storcere il naso e dire: «Ma come, finora il mio promotore non mi ha fatto pagare oneri di sottoscrizione e adesso per comprare i fondi in Borsa devo pagare 10-18 euro di commissione di negoziazione, seppur una tantum». In realtà questa aggiuntiva voce di costo è irrisoria, se confrontata alle centinaia/migliaia di euro che vengono girate ogni anno dal gestore al collocatore, una volta prelevate dal fondo come commissione di gestione. Oltretutto l'investitore spesso non ha la percezione dei costi che sta pagando, perché il valore della quota è già espresso al netto delle provvigioni che vengono trattenute dalla Sgr.

Il modello distributivo dei fondi in Italia ruota intorno al meccanismo delle retrocessioni: in media i fondi di diritto italiano girano ai collocatori il 70-80% degli oneri di gestione (vedi grafico in pagina) e anche le case estere pagano elevati “pedaggi” alle reti distributive per

far breccia nei loro portafogli. «Questi numeri spiegano le pressioni che i collocatori fanno sulle Sgr per non portare i fondi in Borsa, proprio per non rompere il “cartello” delle retrocessioni - afferma Michele De Michelis, presidente di Frame Am, società di consulenza e arrangement di prodotti d'investimento -. I distributori, però, potrebbero cambiare approccio, perché una volta perse le commissioni di collocamento, potrebbero farsi pagare direttamente dal cliente per l'attività di consulenza prestata nella selezione dei fondi». Un'evoluzione che consentirebbe di ridurre le preoccupazioni inerenti i rischi degli acquisti fai-da-te da parte dell'investitore e nel contempo di valorizzare il ruolo e le competenze dei professionisti della consulenza. Il risparmiatore avrebbe sempre l'opportunità di essere guidato nelle sue scelte d'investimento e di asset allocation, con l'aggiunta di poter valutare con più facilità gli oneri pagati per i diversi servizi. La negoziazione in Borsa consentirà infatti di avere una più netta separazione dei costi che il risparmiatore sostiene per il servizio di gestione e il servizio di consulenza.

A Piazza Affari arriveranno classi di fondi con profili commissionali più eco-

nomici: la Sgr potrà ricevere ordini sul mercato da tutti gli operatori e questo porterà il gestore a essere meno dipendente dagli accordi di distribuzione che stipula con i singoli intermediari. Le commissioni di gestione dei fondi in Borsa dovranno quindi essere sensibilmente più basse, perché la Sgr non dovrà più retrocedere la maggior parte dei suoi ricavi alle reti per incentivarle.

Infine, se da una parte l'approdo a Piazza Affari porterà maggiori spese di quotazione (Borsa richiede 8.500 euro di set-up fee per ogni fondo e una commissione annuale in funzione delle masse) e nuovi oneri da riconoscere agli operatori incaricati di seguire le negoziazioni, dall'altra consente di razionalizzare i processi operativi in un'ottica di contenimento dei costi e di risparmiare, per i fondi esteri, la spesa della banca corrispondente.

Il nuovo canale di distribuzione dei fondi in Borsa decollerà solo nella misura in cui l'investitore, sia retail, sia istituzionale, percepirà un effettivo risparmio dei costi. Le Sgr dovranno quindi concedere uno “sconto” significativo, rispetto a quanto il cliente finale ha finora pagato per l'acquisto dello stesso fondo. —G.Ur.