

Promotori dalla parte dei clienti

Le gestioni patrimoniali in fondi sono un'esperienza da non ripetere?

La soluzione di mandare in soffitta le GPF sembra sbrigativa, se si considera che questo servizio è stato venduto per anni in modo propositivo e senza tentennamenti

di **Francesco d'Assisi Juliano** - Segretario Nazionale SNAP.Pro.Fin



C'era da aspettarselo: il dibattito sul tema degli incentivi a seguito del recepimento della direttiva MiFID da una parte, e la crisi del risparmio gestito dall'altra, ha riportato nell'occhio del ciclone proprio il servizio d'investimento che, a giudizio della Consob, (quando è adatto alle caratteristiche ed alle esigenze del cliente), rappresenta il massimo valore aggiunto per chi vuol affidare i suoi risparmi alla gestione professionale. Giusto a proposito della legittimità degli incentivi, la Consob ha sentenziato – nel commento al nuovo regolamento intermediari – che essi sono incompatibili con il servizio di gestione di portafogli, essendo quest'ultimo un servizio d'investimento non suscettibile di ulteriore miglioramento. Occorre ricordare che, nel nostro inquadramento giuridico, all'interno del servizio di gestione patrimoniale individuale, rinominato da novembre 2007

denti pattuizioni contrattuali entro il 28 giugno 2008, con l'aspettativa da parte della Consob di una diminuzione delle commissioni di gestione.

Altre considerazioni si possono fare in merito alla struttura del servizio in questione: esso ha sempre presentato forti affinità con il servizio di consulenza (comunicazione Consob del 23.05.94), e proprio la finalità a vantaggio del singolo cliente, corredata dalle indicazioni vincolanti fornite al gestore, è quella che lo differenzia dal servizio di gestione collettiva.

La distinzione tra questi due servizi d'investimento, tuttora netta ed ineccepibile giuridicamente, (tenendo conto della complessa e specifica disciplina della gestione collettiva), dal lato pratico è risultata poco comprensibile. La necessità di offrire alla clientela individuale rendimenti che, in ragione dei diversi indirizzi prescelti, presentino differenze molto contenute, proprio per garantire ai clienti identico trattamento, ha portato necessariamente all'utilizzo di mec-

d'investimento è importantissima e l'intermediario, con migliaia di clienti – ognuno con cifre ed esigenze diverse – non può materialmente gestire i singoli portafogli giorno per giorno. Chi offre le GPF cerca di rimediare a queste difficoltà con la suddivisione dei clienti per classi e, con ogni singola decisione d'investimento, modifica il portafoglio di più clienti, ma questa non è più una gestione personalizzata.

Le considerazioni di Doris sembrano condivisibili, pur non brillando per novità.

La soluzione di mandare in soffitta le GPF sembra tuttavia sbrigativa, se si considera che per molti anni questo servizio è stato venduto anche da Banca Mediolanum in modo propositivo e senza tentennamenti.

Poi, c'è la Consob, che è di diverso avviso: in fondo, una rondine non fa primavera!

In una recente intervista Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, ha sostenuto l'impraticabilità della gestione patrimoniale in fondi comuni personalizzata. Ma la Consob è di diverso avviso

“servizio di gestione di portafogli”, convivono due famiglie di contratti: le cosiddette gestioni in titoli (azioni, obbligazioni, ecc.) e quelle in quote di OICR (fondi e sicav).

Soprattutto le gestioni di portafoglio in fondi (GPF) hanno da sempre prestato il fianco a critiche, per via dei costi di advising che si sommano a quelli di gestione: ora, l'applicazione della MiFID ha imposto nuovi contratti dal 2 novembre scorso, e la rivisitazione delle prece-

canismi di gestione simili a quelli propri della gestione collettiva.

Il 15 marzo scorso, su Il Sole-24Ore, è stata pubblicata un'intervista ad Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, il quale sostiene l'impraticabilità della GPF personalizzata. “Con le GPF – dice – è impossibile offrire un servizio di qualità, è un'esperienza da non ripetere”.

Perché?

Secondo Doris, nella gestione di portafogli, la tempestività delle decisioni