

30/04/2020

A marzo vincono polizze e liquidità, per proteggersi e resistere al virus

di **Alessio Trappolini**

I cf sono stati particolarmente reattivi nell'intercettare e interpretare i bisogni di protezione e sicurezza della clientela

A marzo i flussi finanziari diretti verso i prodotti del risparmio gestito hanno risentito del clima di incertezza dovuto al propagarsi della pandemia covid-19 nel Paese e il contestuale lockdown economico.

Secondo i [dati pubblicati da Assogestioni](#), il mese scorso c'è stata tensione non vero e proprio panico: i riscatti hanno infatti riguardato meno dell'1% del patrimonio gestito complessivamente dall'industria con gran parte dei deflussi imputabili alle gestioni collettive di tipo aperto.

Dall'analisi incrociata fra il dato Assogestioni con quello Assoreti, l'associazione delle reti di consulenza finanziaria, ai consulenti finanziari fanno capo [un quarto dei deflussi realizzati nel mese di marzo sui fondi aperti](#) (-10,8 miliardi secondo la mappa mensile dell'associazione dei gestori).

La ricerca di protezione...

Tuttavia, la raccolta effettuata dalle società mandanti a marzo è positiva grazie ai flussi intercettati su altre tipologie di prodotto come ad esempio polizze, conti correnti e depositi. Queste scelte trovano fondamento nella ricerca di protezione da parte dell'investitore, spaesato da tutto quello che sta accadendo intorno a noi: "Le polizze, tipicamente inserite nell'ambito di gestioni separate, sono strumenti che fanno bene alla psicologia dell'investitore che non vede l'oscillazione negativa del prodotto – in carico alla compagnia – e quindi non risente della componente negativa legata all'erosione virtuale di patrimonio", spiega Giovanna Matarese, consulente finanziario fee only di Gamma Capital Partners.

Dai dati Assoreti emerge che al comparto assicurativo/previdenziale sono confluiti tramite le reti risorse nette per 456 milioni di euro. Le scelte di investimento privilegiano i prodotti multiramo, sui quali i premi netti si attestano a 179 milioni di euro, ed è positivo anche il flusso netto di risorse confluito sulle polizze vita tradizionali (132 milioni) e sulle unit linked (94 milioni).

C'è anche un secondo elemento, secondo Matarese, che ha portato gli investitori a preferire i prodotti assicurativi e previdenziali all'interno del panorama del risparmio gestito ed è riconducibile alla convinzione "probabilmente errata" che "con questi strumenti si possano eludere eventuali misure fiscali come una tassa sul patrimonio".

...e la corsa verso la liquidità

Quello che però caratterizza in maniera evidente il comportamento degli investitori in questa fase delicata è la ricerca di liquidità. Lo si evince sia dai dati Assoreti – la raccolta su prodotti come c/c e depositi raggiunge i 4,5 miliardi di euro – sia da quelli Assogestioni. Il dettaglio della mappa mensile di marzo dell'associazione mostra infatti che quella dei monetari è l'unica macrocategoria di fondi aperti che chiude il mese in territorio positivo con afflussi per 6,2 miliardi mentre tutte le altre categorie sono in contrazione.

I cf in tal senso sono stati particolarmente reattivi nell'interpretazione di questi bisogni della clientela a loro favore. Secondo Luigi Conte, vicepresidente vicario di Anasf, a propiziare il lavoro dei cf è stato "il ciclo virtuoso del rapporto tra consulenti finanziari e risparmiatori", riassumibile



secondo l'esperto in sei pilastri: “Valore dei presidi informativi, confronto costante, coerenza degli obiettivi, attenzione a qualità e sostenibilità degli strumenti finanziari, accrescimento del senso di sicurezza e di soddisfazione”.

Landamento dei fondi comuni

Nonostante l'ottimo lavoro svolto, neanche i cf – ai quali è possibile attribuire 'solo' il 30% del patrimonio degli Oicr complessivamente collocato (fonte: [Mappa della distribuzione retail dei fondi comuni, Quaderno di ricerca Assogestioni](#)) – hanno saputo arginare i deflussi sui fondi comuni.

I riscatti censiti da Assoreti hanno coinvolto, in particolare, i fondi comuni di investimento, con deflussi netti pari a 2,8 miliardi di euro, concentrati principalmente sulle gestioni collettive estere di

tipo aperto (-2,6 miliardi). Il saldo delle movimentazioni relative alle gestioni patrimoniali individuali è negativo per 175 milioni; i disinvestimenti coinvolgono principalmente le Gpf (-172 milioni).

“Questi dati ci dicono che il risparmiatore comincia a distinguere buoni e cattivi gestori”, spiega Matarese. Per questo è importante, secondo l'esperta, mettere il risparmiatore “nelle condizioni di poter riconoscere il valore aggiunto della gestione attiva rispetto al benchmark di riferimento. Questi correttivi sono in capo a noi consulenti che dobbiamo fare un lavoro a monte con cliente”.

Un lavoro “più facile per i cf fee only che ricevono remunerazione indipendentemente dal fatto che il cliente sia o meno investito e in quale prodotto”, chiosa l'esperta di Gamma Capital Markets che rileva come in questa fase la miglior dote di un consulente, sia esso autonomo oppure appartenente a una rete di consulenza, è la “capacità di rilevare tutte le componenti critiche di un prodotto e farle presenti al cliente, senza creare false speranze e promettere obiettivi poco concreti”.