

"I risparmiatori non scappano"

Parla Maurizio Bufi, presidente Anasf, commenta una survey condotta da McKinsey & Company per conto dell'Associazione: la maggioranza dei consulenti stima flussi netti sulle masse totali positivi di circa il 4% a fine anno; l'investitore non fugge ma cerca più protezione.

di Sibilla Di Palma



Prudenti ma non troppo. Se la brusca correzione dei listini azionari a inizio marzo e la volatilità rendono difficile mantenere l'ottimismo per effettuare nuovi investimenti, è pur vero che disinvestire significa in molti casi portare a casa le perdite. Ed è così che, pur in un contesto difficile come raramente si era visto negli ultimi anni sui mercati, circa il 5% delle masse di risparmio gestito o amministrato è stato spostato a liquidità. Un processo che ha interessato l'82% dei clienti seguiti dai consulenti finanziari, ma per un valore totale relativamente piccolo. È quanto evidenzia una **survey condotta da McKinsey & Company per l'Anasf**, l'associazione nazionale dei consulenti finanziari, dalla quale emerge anche che tra coloro che si sono resi più liquidi, il 15% ha dirottato verso il cash tra il 5 e il 20% del proprio portafoglio e solo

il restante 3% si è spinto oltre.

Il desiderio di ridurre la volatilità è comunque diffuso. I consulenti finanziari segnalano che il trend che hanno registrato in questa fase è una richiesta di prodotti a maggiore protezione, arrivata da parte del 30% dei clienti che si sono orientati perlopiù verso strumenti a capitale protetto, ovvero che consentono di puntare sul rialzo dell'attività sottostante mettendo al riparo la somma investita dagli eventuali ribassi, con un livello di protezione definito in fase di emissione del prodotto; e in seconda battuta si sono orientati verso soluzioni assicurative di tutela e protezione. In misura minore si è presentata una richiesta per prodotti di finanziamento (13%), per investimenti su private market (6%) o su altre soluzioni (5%).

La "resistenza" dei clienti

Questi dati, secondo l'analisi del presidente di Anasf Maurizio Bufi, mostrano come da parte dei clienti, anche a valle del confronto con i consulenti, non vi siano state reazioni di natura emotiva o irrazionale. Anche grazie a «un'asset allocation all'interno dei portafogli mediamente ben distribuita e dunque capace di tollerare perdite significative come quelle verificatesi di recente sui mercati». Va poi detto, aggiunge Bufi, «che in presenza di uno shock economico e finanziario così forte e intenso è normale che gli spostamenti che si sono verificati siano andati in direzione di attività più protettive». Mentre sul fronte della liquidità «già prima dello scoppio della pandemia quest'ultima era diventata una sorta di asset strategico in un contesto in cui il mercato finanziario internazionale, soprattutto quello azionario, cresceva ormai consecutivamente da undici anni».

Per il resto il sondaggio indaga sull'evoluzione del rapporto tra investitori e professionisti della consulenza ai tempi del lockdown. Rilevando che circa il 70% dei consulenti finanziari si è mostrato proattivo e ha avviato azioni sui clienti che ritiene più rilevanti (ovvero con una dimensione di portafoglio importante), attraverso comunicazioni che perlopiù hanno riguardato aggiornamenti di mercato e situazioni patrimoniali, meno di frequente idee di investimento. Il periodo non è stato

facile per i lavoratori del settore: più di un consulente su due non si è sentito commercialmente indirizzato dalla propria rete durante l'emergenza Covid 19. Anche se il 98% ha dichiarato di essere stato coinvolto in iniziative formative a distanza.

Le prospettive future

La ricerca indaga infine le aspettative. Con la maggior parte dei consulenti che si mostra ottimista. Quattro su cinque si aspettano una ripresa già a partire dal prossimo autunno, in particolare entro ottobre. Inoltre la maggioranza stima flussi netti sulle masse totali positivi di circa il 4% per fine anno. Un orientamento condiviso da Bufi: «Alle crisi, per quanto forti, seguono in genere delle fasi di recupero», osserva. «Le previsioni parlano di un recupero del Pil nell'ultimo trimestre del 2020 e i mercati finanziari di solito anticipano gli andamenti. In questo senso più di un terzo delle perdite registrate nella seconda parte di marzo dai mercati azionari e in parte obbligazionari sono già state recuperate».

Tornando all'indagine, per gli intervistati la nuova situazione avrà degli impatti sulla gestione dei clienti: oltre uno su tre pensa che aumenterà quella da remoto e di poco inferiore è la quota di coloro che si attende un maggior utilizzo della web collaboration. Non mancano le ombre: i consulenti in media temono di perdere circa il 3% dei propri clienti entro fine anno, oltre a stimare una performance media di portafoglio negativa di circa il 5%. Clienti che potrebbero orientarsi verso i robo advisors, considerato che «alcuni potrebbero aver visto disattese le loro aspettative», analizza Bufi.