

INVESTIMENTI

La reazione emotiva compromette il rendimento

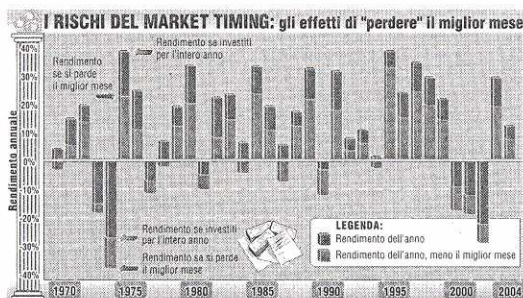
Il ruolo fondamentale per un promotore consiste nel proteggere i propri clienti da quei comportamenti che possano spingerli a seguire le masse e quindi a "erodere" i loro risparmi.

Banca Mediolanum ha come obiettivo che i suoi clienti ottengano il giusto rendimento dai propri investimenti; un rendimento congruo con la personale tolleranza alla volatilità dei mercati e con gli orizzonti temporali prescelti. Ma qual è il reddito effettivo che arriva al risparmiatore? Antonio Maria Penna, amministratore delegato della Banca ci spiega quanto sia importante riuscire a "misurare" il guadagno reale percepito dal cliente e come vada distinto dalla cosiddetta performance "tecnica".

Che cosa si intende per performance "tecnica"?

La performance tecnica consiste nel rendimento registrato dal prodotto, dal singolo fondo di investimento. Per capirci, si tratta di quella espressa dai dati e dalle "classifiche" che ogni giorno vengono riportati sui quotidiani. Tutti i fondi, infatti, suddivisi per le specifiche tipologie di investimento, le asset class, sono elencati in base alle loro performance. Tradizionalmente la classifica è poi divisa in 4 parti o "quartili"; i fondi migliori sono quelli che figurano nel primo quartile. Tuttavia, le analisi svolte, in prevalenza da istituti americani, come Dalbar, dimostrano che il cliente medio ottiene una redditività ben inferiore rispetto alle performance tecniche dei fondi pubblicate dai giornali. Anche se non è facile misurare esattamente i rendimenti dei risparmiatori come Banca Mediolanum ha cominciato ad interrogarci maggiormente sulle ragioni di questo fenomeno.

La performance tecnica, quindi, conta ma non basta per capire l'andamento del portafoglio titoli del cliente? Esattamente, la performance del prodotto è indispensabile ma



Vince il "fondista" paziente

Rendimenti annualizzati	10 anni (1995 - 2004)	20 anni (1985 - 2004)
S&P 500	12,1%	13,2%
Cliente medio dei fondi azionari USA	6,2%	3,7%

non esaurisce il tutto. Per conoscere quella più ampia, quella portata di fatto al cliente occorre aggiungere alla performance tecnica quella commerciale. Il rendimento di un cliente, infatti, dipende molto più dal comportamento tenuto dall'investitore, piuttosto che dalla performance dei fondi in cui ha investito il suo denaro.

Quali sono i comportamenti messi in atto dal cliente che lo danneggiano?

In gergo si parla della pratica del market timing. Il risparmiatore si fa troppo condizionare dagli eventi esterni e dalla emotività: spesso scoraggiato dall'andamento negativo della Borsa in un determinato periodo, decide di "uscire" da un fondo e disinvestire i propri risparmi per poi magari successivamente "rientrare" quando "le cose vanno meglio". Così facendo, però, rischia di perdere il rialzo, il "miglior mese", ossia quello che dopo un calo, magari anche di lungo periodo, gli

avrebbe procurato il maggior rendimento. Sono i saliscendi della Borsa che spingono i piccoli investitori a entrare e uscire dai fondi comuni azionari, con però alla fine risultati modesti e addirittura miseri per i loro portafogli. E' stata questa la tendenza prevalente degli ultimi anni, a partire dal 2001, a causa della forte volatilità dei mercati.

E' possibile fare qualche esempio?

Certamente. Analizziamo l'andamento della Borsa americana dal 1970 ad oggi (si veda il grafico a fianco): le barre nella loro intera altezza mostrano il rendimento di quel determinato anno. Tuttavia le barre sono di due colori: la parte in rosso è il valore del rendimento se si toglie il miglior mese di quell'anno: basta un mese ed in alcuni casi il rendimento si dimezza, oppure da positivo diventa negativo. Ciò significa che il rendimento concreto al cliente dipende da quanto è rimasto nel fondo.

Banca Mediolanum, allora che soluzione propone?

Paradossalmente è proprio in questi momenti di difficoltà che si può toccare con mano il differenziale della nostra Banca, che sta nel valore e nella cultura della consulenza. I nostri consulenti, infatti, grazie alla loro competenza e professionalità, sono in grado di evitare al "fondista" di sbagliare il ritmo, di consigliarlo nel comportamento da tenere e perciò di guidarlo in modo che non prevalga mai l'emotività e l'impulsività. Un ruolo fondamentale di un consulente finanziario consiste nel proteggere i suoi clienti da quelle condotte che possano "erodere" i loro investimenti e risparmi.

Ma esiste una regola di massima da seguire?

La regola base che i nostri consulenti cercano di trasmettere a chi a loro si affida è di investire regolarmente, ogni mese, anche un piccolo ammontare, e avere chiaro l'orizzonte temporale dei diversi tipi di investimento.

Conti Correnti: Perché spendere di più?

Un autorevole quotidiano, prendendo a campione le variazioni delle condizioni proposte da nove istituti di credito - che a loro volta fanno capo ad alcuni fra i maggiori gruppi bancari italiani - passa in esame i costi relativi ai conti correnti che si rivolgono alle famiglie.

Passando ai numeri, l'ultimo aggiornamento dello studio del giornale mostra che il costo medio di un conto corrente tipo convenzionato (quindi dai costi già ridotti rispetto ai conti correnti ordinari) con 114 operazioni all'anno da gennaio sarebbe cresciuto da 174 a 177,02 euro di settembre. In salita anche il canone medio da 83,1 a 86,7 euro di oggi, così come l'estratto conto allo sportello da 0,52 a 0,57 euro; il bonifico su altra banca con addebito sul conto da 3,05 a 3,14; le comunicazioni per la trasparenza da 0,5 a 0,66 euro. Ecco allora che in questo scenario poco confortante il conto Reflex di Banca Mediolanum, l'ultimo nato nella sua "famiglia" di conti correnti, rappresenta una valida alternativa. Questo nuovo prodotto, infatti, ha un costo sicuro, chiaro, onnicomprensivo che può scendere a 0 se il cliente mantiene con la banca investimenti per 30mila euro oppure una giacenza minima di 6mila euro sul conto. In pratica può far spendere da zero a un massimo di 5 euro al mese, il che significa che all'anno al cliente può far sborsare complessivamente un canone medio di 60 euro. Senza contare che estratto conto cartaceo, comunicazioni dal servizio clienti via posta/fax, bonifici verso l'Italia, ad esempio, sono assolutamente gratuiti.

Si tratta, inoltre, di un conto innovativo e completo, che consente di effettuare tutte le operazioni bancarie di tipo ordinario in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. In particolare dà la possibilità gratuitamente e senza limiti di alcun tipo, di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere ulteriori spese, presso gli oltre 15mila sportelli convenzionati, operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere). Abbinata a Reflex, ma non solo, c'è anche la nuova carta di credito Reflexcard, la prima sul mercato che copre tutte le esigenze di pagamento, in quanto è bancomat e pagobancomat in Italia e all'estero; carta di credito (Visa o Mastercard); carta per rimborsi rateali, l'unica carta revolving non riconoscibile a prima vista. Ma non è tutto. Il conto corrente Reflex rispecchia anche la formula innovativa adottata da Banca Mediolanum che ha unito i vantaggi derivanti dall'impiego delle nuove tecnologie con quelli offerti dalle tradizionali reti distributive. Reflex permette cioè un accesso multimediale alla banca, in quanto è il cliente, in base alle proprie esigenze, che sceglie se operare allo sportello Internet (consultando il sito www.bancamediolanum.it), piuttosto che a quello telefonico o a quello televisivo e va detto che il servizio telefonico, telematico e via telex è gratuito. Grazie alla multicanalità integrata Reflex è un conto che si usa quando e come si desidera, 24 ore su 24, al telefono o al pc, via sms o telex. Per essere in Banca Mediolanum è sufficiente digitare dal proprio telefono cellulare il numero verde 800 107 107 (assolutamente gratuito) e pronto a rispondere ci sarà un operatore del call center della Banca che provvederà ad eseguire l'operazione richiesta. Per i non clienti interessati a ricevere informazioni il numero da comporre è 840 704 444. Da non dimenticare che, chi sceglie Reflex, come accade per qualunque altro conto corrente offerto da Banca Mediolanum, avrà a disposizione la consulenza professionale di un promotore finanziario che lo seguirà nelle decisioni di investimento.

Operazione	media ON 05*	Reflex
Canone annuo massimo	86,7	60
Operazioni incluse	-	illimitate
Riga di scrittura extra forfitt	0,35	0
Prelievo bancomat su altra banca	1,93	0
Bonifico su altra banca	3,14	0
Canone carta di credito	21,69	30
Canone carta bancomat	5,99	0
Invio comunicazioni trasparenza	0,66	0
Estratto conto allo sportello	0,57	0**
Prelievo contante allo sportello	0,1	0
Tasso debitore carta revolving	15,09%	15,00%
Domiciliazione utenze	0,15	0
Tasso passivo personale max (taeg)	11,15%	10,47%
Tasso attivo lordo min.	0,24%	0
Tasso passivo lordo max extra fido (taeg)	13,80%	9,50%
Commissione max scoperto oltre fido	0,94%	0

*Fonte: Fatti Chari-Abi/Corriere/Economia
 **Disponibile via Internet e Call Center



DONA UNA CASA A CHI HA SOLO LA STRADA.

Piccolo Fratello, il Progetto di solidarietà promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare una casa accoglienza a 40 bambini di strada di Nairobi.

Contribuisci per aiutare i bambini di strada. Basta un bonifico sul conto corrente di appoggio di Banca Mediolanum dedicato a "Piccolo Fratello". Il bonifico è intestato a: Associazione AMANI Onlus - c/c 636363 - ABI 03062 - CAB 34210

Per saperne di più collegati al sito www.piccolofratello.it oppure vai su www.bancamediolanum.it

BANCA MEDIOBANCA
 COSTRUITA INTORNO A TE

Entra in Banca Mediolanum
 BASTA UNA TELEFONATA

840 704 444

www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di
Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it

Seleziona e Reclutamento
 tel. 02-90492778