Il cliente "fai da te" rischia di ottenere risultati inferiori alle performance tecniche dei fondi in cui investe

L'emotività compromette il rendimento

Il ruolo più importante di un promotore è proteggere i clienti dai comportamenti che erodono gli investimenti

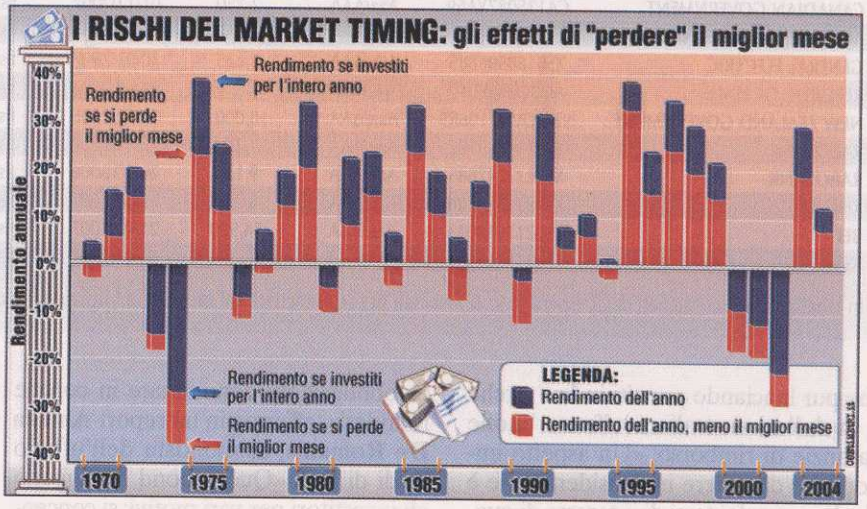
Banca Mediolanum ha come obiettivo che i suoi clienti ottengano il giusto rendimento dai propri investimenti; un rendimento congruo con la personale tolleranza alla volatilità dei mercati e con gli orizzonti temporali prescelti. Ma qual è il reddito effettivo che arriva al risparmiatore? Antonio Maria 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 abbiamo 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 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.

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%

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
BASTA UNA TELEFONATA
840 704 444
www.bancamediolanum.it
Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it
Selezione e reclutamento tel 02-90492778