

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

La reazione emotiva compromette il rendimento

Il ruolo più importante di un promotore è proteggere i clienti dai comportamenti che erodono i 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 s'intende per performance "tecnica"?»

«La performance tecnica consiste nel rendimento registrato dal prodotto, dal singolo fondo d'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 d'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 pubblicati 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?

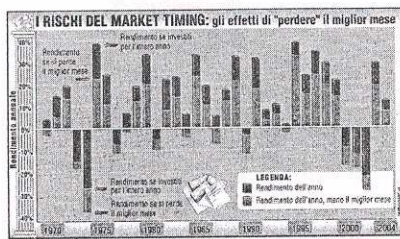
«In gergo si parla della pratica del market timing. Il risparmiatore si fa troppo condizionare dagli eventi esterni e dalla emotività: spesso scoraggiato dall'andamento negativo della Borsa in un determinato periodo, decide di "uscire" da un fondo e disinvestire i propri risparmi per poi magari successivamente "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 ad 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.»

È 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, gra-



zie alla loro competenza e professionalità, sono in grado di evitare al "fondista" di sbagliare il ritmo, di consigliargli 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 "ero-

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%

dere" 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».

Investire nel mattone con i Pac

Mediolanum Real Estate

Un nuovo Fondo immobiliare per aumentare la diversificazione

Debuta Mediolanum Real Estate. Banca Mediolanum, forte della sua lunga esperienza maturata in ambito finanziario, lancia il primo fondo immobiliare chiuso che vuole essere il "capostipite" di una serie di soluzioni che consentono di partecipare all'investimento nel "mattone" con modalità proprie degli strumenti finanziari più evoluti.

Parla Walter Ottolenghi, amministratore delegato di Mediolanum Gestione Fondi, il "regista" e la mente di questo nuovo prodotto.

Da cosa nasce l'idea di puntare anche sull'universo del "mattone"?

«Da sempre la strategia che Banca Mediolanum applica alla sua clientela per le decisioni di investimento è la cosiddetta regola delle 5D, ossia cinque diverse linee di diversificazione degli impieghi finanziari. Anche il nuovo fondo è funzionale a questa strategia, in quanto si colloca nell'ambito della quinta D, che guarda agli strumenti più innovativi, aprendo la porta a nuove opportunità di investimento, in aggiunta alle consuete forme azionarie, obbligazionarie e monetarie. Inoltre il mercato immobiliare si caratterizza per un andamento ciclico, scarsamente correlato a quello finanziario; senza contare che entrambi presentano la stessa tendenza di crescita nel lungo periodo, a fronte di un trend temporale inverso nel breve termine, in modo che, molto frequentemente, quando uno sale, l'altro scende. Ecco allora che questo aspetto fa sì che l'investimento immobiliare si configuri come un elemento ideale, che integra e soprattutto stabilizza il portafoglio del cliente, a maggior ragione nelle fasi di flessione della Borsa.»

Quali sono gli aspetti peculiari del nuovo fondo?

«Il nuovo fondo immobiliare messo a disposizione da Mediolanum Gestione Fondi SGR p.A. rappresenta un prodotto estremamente innovativo e flessibile e soprattutto alla portata di tutti.

La principale novità sta nel fatto che permette l'adesione tramite un Piano di accumulo (Pac). Quali sono le prospettive reddituali?

«Il patrimonio di Mediolanum Real Estate verrà investito su immobili che producono reddito grazie ai canoni di locazione, che per sua natura è regolare e pure suscettibile di incremento, grazie all'aggiornamento annuale dell'indice Istat. In secondo luogo, il fondo non punta sul residenziale, ma sugli immobili ad utilizzo terziario, il cui relativo segmento di mercato è fortemente in crescita; si parla quindi di uffici, centri commerciali, alberghi e strutture sanitarie.»

Che cosa permette di fare il Pac?

«Il fondo si mostra particolarmente indicato per coloro che intendono valorizzare i propri capitali in un orizzonte temporale di lungo periodo. Il principale elemento innovativo, infatti, consiste proprio nell'offrire al cliente l'ulteriore possibilità di aderire mediante la sottoscrizione di un programma di accumulazione, cioè di investire i propri risparmi a cadenza semestrale, intervenendo anche con un modesto importo. La quota di partenza, in questo caso è pari a 2.400 euro, ma successivamente è sufficiente versare almeno 1.200 euro a semestre. Nel caso invece si decida di "vincolare" da subito una parte consistente della propria disponibilità (Pio) allora si comincia affidando un minimo di 5 mila euro.»

Vengono introdotte perciò diverse "classi" di investimento?

«Esattamente. La flessibilità deriva dalle due differenti classi di quote. La prima versione è quella a distribuzione dei proventi, che va incontro alle esigenze di chi è interessato a ricevere una forma di reddito periodico. Mentre la versione ad accumulazione proventi consente di ottimizzare i benefici fiscali del fondo immobiliare, dal momento che la ritenuta fiscale è applicata solo al momento del disinvestimento o della liquidazione. Questa seconda



chance si rivolge, in particolare, a coloro che sono interessati alla rivalutazione del capitale nel lungo periodo».

Sono previsti perciò bonus fiscali?

«I clienti di Mediolanum RE potranno beneficiare di un regime fiscale più favorevole rispetto a quello previsto per l'investimento immobiliare diretto. Ciò avviene dal momento che tutti gli adempimenti fiscali - ovvero imposta di registro o Iva, imposte catastali, Ici ecc. - e l'eventuale plusvalenza realizzata in caso di cessione - sono assolti direttamente dalla Società di Gestione del fondo. Inoltre, Mediolanum RE recupera in modo integrale l'Iva sugli acquisti immobiliari - cosa impossibile invece per un privato, per il quale l'Iva è una "spesa", non recuperabile - ed è anche esente da imposte sui redditi, cioè affitti o altri proventi percepiti, eventuali plusvalenze realizzate. Il cliente, pertanto, deve solo sostenere il 12,50% trattenuto sull'ammortare dei proventi distribuiti e sulla differenza fra il valore di liquidazione o disinvestimento e quello di sottoscrizione.»

Che ruolo svolge in questo scenario il Consulente di Banca Mediolanum?

«Mediolanum RE è il primo fondo pensato e progettato con determinate caratteristiche per essere messo a disposizione di una rete di promotori e che può contare, come per tutti gli altri prodotti della gamma di Banca Mediolanum, della consulenza e della professionalità dei suoi consulenti.»

Conti Correnti i costi di Riflex

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 convenzionale (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

Operazione	media ott 05	Riflex
Canone annuo massimo	85,7	80
Operazioni incluse	illimitate	illimitate
Riga di scrittura extra forfait	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	9,09	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%
Domesticazione utenze	0,15	0
Tasso prestito 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 extra fido	0,94%	0

*Fonte: Patti Chieri-Abi-ContiCorrentiEconomici
**Disponibile via Internet e Call Center

Nella tabella è riportata la media dei costi delle operazioni più comuni, a ottobre 2005, di conti correnti convenzionali di 10 tra le più importanti banche rilevate dall'Osservatorio del CorriereEconomico. A fianco i costi di Riflex per le stesse operazioni

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 Riflex 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 0,94 se il cliente mantiene con la banca investimenti per 30 mila euro oppure una garanzia minima di famiglia 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 15 mila sportelli convenzionati, operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere).

Abbinata a Riflex, ma non solo, c'è anche la nuova carta di credito Riflexcard, 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 Riflex 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. Riflex 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 Riflex 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 Riflex, 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.

Selezione e Reclutamento
Tel. 02-90492778

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

Entra in Banca Mediolanum
Basta una telefonata
840 704 444
www.bancamediolanum.it



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.

Conoscete il Progetto di solidarietà promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare una casa accoglienza a 40 bambini di strada di Nairobi?

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

Su Mediolanum Channel (can 803)

Cecchi Paone spiega l'economia

È iniziata il 20 ottobre la nuova serie di "Alessandro, le conquiste dell'economia" in onda su Mediolanum Channel, canale 803 di Sky, tutti i giovedì alle ore 20.00

Con la conduzione di Alessandro Cecchi Paone, "Alessandro, le conquiste dell'economia" affronterà la nuova stagione con una scenografia che esce dagli schemi della tradizione, e con dotazioni tecnologiche di altissimo livello che faranno da cornice all'ambizioso intento di affrontare e divulgare grandi temi dell'economia.

Quanto è importante il nostro tempo? Quanto conta l'emotività nelle scelte che facciamo? Come fare a risparmiare e a guadagnare nei rapporti con le banche? Quali valori ci sta consegnando il terzo millennio?

Interrogativi come questi sono l'oggetto di ogni puntata di Alessandro, le conquiste dell'economia ai quali la presenza dialettica di Cecchi Paone e dei suoi ospiti daranno risposte capaci di fornire chiavi di lettura concrete della realtà economico-bancaria.

La puntata d'esordio metterà a confronto le opinioni del banchiere Ennio Doris e del sociologo Domenico De Masi, in relazione al quesito: sono tutti uguali i clienti di fronte alla banca? Altri temi cruciali si daranno il cambio settimana dopo settimana: la sicurezza, l'emotività, il tempo, i nuovi banchieri, la diversificazione, la gestione del conto corrente e tanti altri ancora.

Ad alleggerire la complessità delle tematiche una presenza totalmente nuova all'interno del programma: Elmo, un cartone animato appositamente creato per Alessandro, le conquiste dell'economia.