

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

L'emotività riduce 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 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 elen-



cati in base alle loro performance. Tradizionalmente la classifica è poi divisa in quattro 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 a 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 ca-

lo, 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. È 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 a 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 e 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 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 se il cliente mantiene con la banca investimenti per 30 mila euro oppure una giacenza minima di 6 mila 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, per 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 paga-

Operazione	media ott. 05	Riflex
Canone annuo massimo	86,7	60
Operazioni incluse	-	illimitate
Riga di scrittura extra forata	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	5,09	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%
Domiciliazione 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 oltre fido	0,94%	0

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

menti 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 versa-

mento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere). Abbinate 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.

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