

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 209 – 2 febbraio 2017

Contatto diretto con il consulente e valore totale della persona

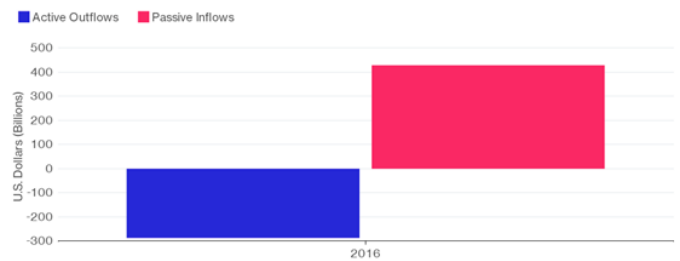
Nella lezione precedente ho esaminato molti motivi che stanno alla radice della richiesta da parte dei risparmiatori d'avere un rapporto diretto e periodico con il consulente. Come si è visto, si tratta di un rapporto non facile se monitorato con il contatto a distanza tramite la rete o, peggio, tramite i robo-advisor. Resta comunque un fatto cruciale:

-il fattore principale che giustifica il ruolo della consulenza consiste, come ho detto più volte, in una cura del “valore totale della persona” e non solo della componente finanziaria che è stata affidata al consulente (cfr. il mio capitolo “Assicurazione comportamentale” nel mio recente “Economia nella mente”, Cortina settembre 2016). Questo, come si è detto più volte, discende dall'asimmetria nel portafoglio medio degli italiani dovuto a forti effetti di home-bias e di framing (investimenti circoscritti al perimetro di casa e investimenti basati su schemi già conosciuti, i due meccanismi più distorsivi per l'investitore italiano medio).

In una prospettiva più a lungo termine, tuttavia, c'è un altro fattore a favore della valorizzazione dei beni di una persona nel loro complesso, compresa la motivazione “sicurezza in futuro”, e cioè la funzione previdenziale/ assicurativa (“non si sa mai”) che erroneamente si traduce nella strategia di congelare molte risorse liquide a rendimento pressoché nullo. La vera spinta, comunque, rispetto all'attività di molti consulenti oggi in Italia è la difficoltà, che emerge evidente solo sui tempi lunghi, e quindi in Italia è ancora sottovalutata, delle gestioni attive rispetto alle passive.

Gli Stati Uniti, che sono da sempre stati i pionieri in questo campo, hanno assistito nel 2016, per la prima volta, a un cruciale punto di svolta: sono stati versati più soldi nelle gestioni passive rispetto alle attive, come si vede nelle figure seguenti:

The Annual View



Source: Morningstar Inc. data through Nov. 30.

Bloomberg

Bilancio entrate /uscite presso gestioni attive/passive. Fonte: Morningstar modificata.

In nessun mese del 2016, questo bilancio entrate/uscite non ha funzionato mostrando così un trend di lungo periodo e non una preferenza temporanea, radicata soprattutto nei più giovani, quelli che cominciano a risparmiare sui trent'anni:

Investors Punish Stock Pickers



Source: Morningstar Inc.
Note: Data show fund inflows, outflows

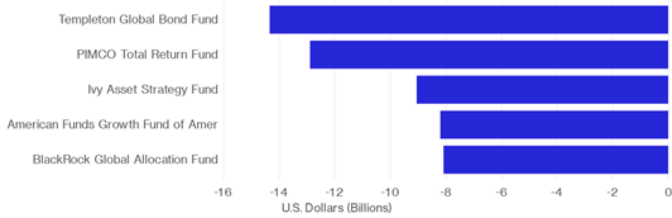
Bloomberg

Bilancio mensile nel 2016 delle entrate /uscite presso gestioni attive/passive. Fonte: Morningstar modificata.

Più specificatamente si è usciti da fondi tradizionali, noti, e affermati:

Tough Times

These five funds have had the biggest net outflows this year



Source: Morningstar
Note: Estimates adjusted for performance. Data through Nov. 30.

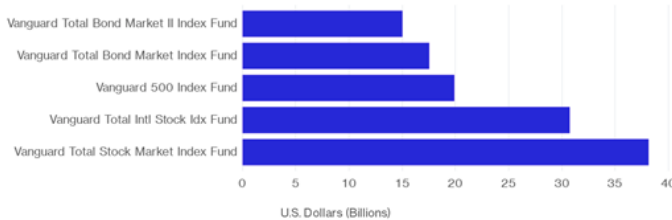
Bloomberg

Principali fondi gestiti da cui si è usciti. Fonte: Morningstar modificata.

Per entrare nei "classici" delle gestioni passive, i pionieri in questo campo:

Big Winners

These five funds have had the biggest net inflows this year



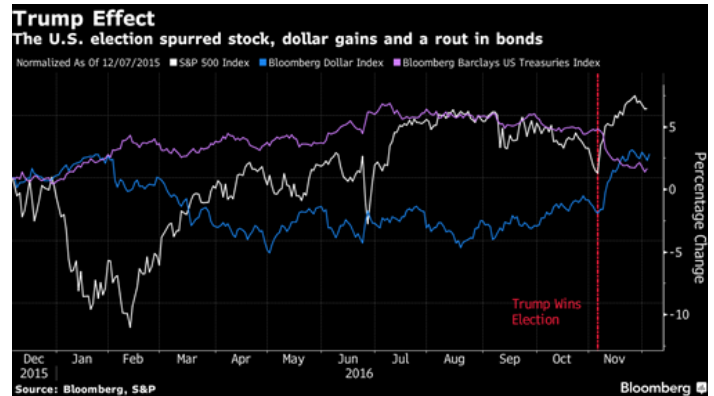
Source: Morningstar Inc.
Note: Estimates assets adjusted for performance. Data through Nov. 30.

Bloomberg

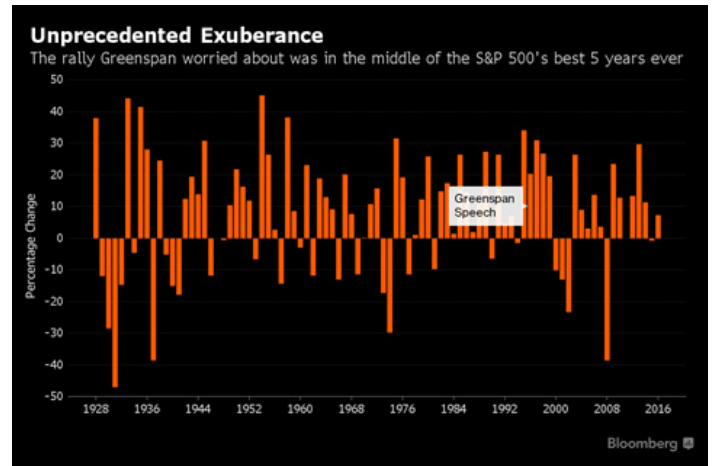
Principali fondi gestiti in cui si è entrati. Fonte: Morningstar modificata.

Per prevenire questo stato di cose, il consulente ha i seguenti argomenti, oltre a quelli già elencati in precedenza ed esaminati nella lezione 208.

Primo argomento: le cose cambiano in modi rapidi e imprevedibili per chi non ha expertise e non ha tempo di seguire: esempio elezione Trump.



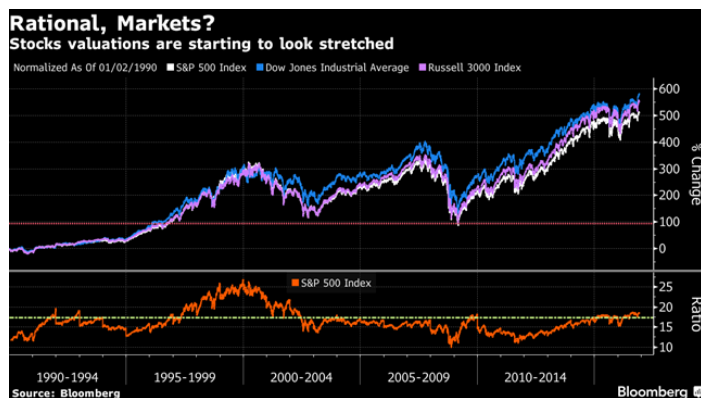
Secondo argomento: le occasioni sfuggono, in particolare in quest'ultimo decennio in cui la maggioranza degli italiani non ha approfittato dell'eccezionalmente buono trend borsistico mondiale.



Fonte: Bloomberg modificata.

Difficile dire come stanno le cose con lo specchio retrovisore basato sulle statistiche del passato. Quando Greenspan parlò troppo presto di "esuberanza irrazionale", proprio in base a questa strategia, si era in realtà in mezzo al miglior lustro della borsa statunitense.

E' andato così perso, per sempre e per i più (in Italia), un ottimo periodo di cui purtroppo non si è approfittato a causa di un investimento complessivo dei risparmi troppo "domestico".



Fonte: Bloomberg modificata.

C'è un solo modo per ovviare a questa mancata diversificazione. Non limitarsi a dire che bisogna diversificare: tutti i giornali e gli esperti lo predicano da decenni con risultati molto scarsi, almeno nella maggioranza dei casi. Bisogna avere un consulente che si metta nella testa del suo cliente e riesca a costruire uno "schema sociale condiviso". Che cosa è uno schema sociale condiviso? E' il momento di approfondire questo argomento perché alla fine del 2016 è morto Thomas Schelling, il pioniere di questo campo di ricerca così rilevante per l'attività di un consulente. Lo faremo nella prossima lezione.



Prof. Paolo Legrenzi
Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.