

sabato 25 luglio 2015

I fattori che pesano sugli asset manager

La tecnologia, i comportamenti dei *millennials*, la nuova ondata regolatoria sono fattori chiave destinati a rivoluzionare il risparmio gestito. Le masse in gestione in Europa hanno raggiunto nel 2014 a quota 19.300 miliardi con gli investitori istituzionali che rappresentano ancora la quota maggioritaria (il 74%) e quelli retail che pesano per il 26%. In un report di Caceis (la società di *asset servicing* del gruppo Crédit Agricole) con PwC Luxembourg si spiega bene come questi non debbano essere trascurati da *asset manager*, distributori e promotori finanziari per continuare ad essere competitivi.

«La nuova regolamentazione — ricorda Giorgio Solcia, a capo di Caceis in Italia — sottopone l'industria dei fondi a forti sollecitazioni e alla revisione dei modelli distributivi. Gli ultimi interventi normativi come la Rdr nel Regno Unito o la Mifid II di prossima entrata in vigore stanno rimodulando in maniera significativa l'intera filiera, mentre una nuova generazione di investitori si sta affacciando per la prima volta al mondo del risparmio con stili di acquisto inediti». La tecnologia mobile (*roboadvisor* ma anche giganti come Apple o Google, compagnie Tlc come la canadese Rogers Communications che ha già chiesto la licenza bancaria) sono i nuovi *competitor* che cercano di guadagnare posizioni nella catena del valore. Dal lato loro gli *asset manager* guardano con interesse alle app, da quella più semplice che garantisce solo la transazione sino a soluzioni più sofisticate per accompagnare la relazione con il cliente. Ma a livello tecnologico molti devono recuperare.

All'orizzonte spunta però un ulteriore fattore di forte discontinuità: un'intensa attività regolatoria che intende portare sotto i riflettori tutti i potenziali conflitti di interesse favorendo una maggiore trasparenza del settore e la massima protezione dell'investitore. Due le riforme chiavi: nel 2013 la Rdr nel Regno Unito (mutuata in Australia, Singapore, Sud Africa, Oland e la Mifid II che entrerà in vigore nel 2017. L'intermediario dovrà attrezzarsi per spiegare al cliente in maniera ancora più chiara e trasparente livello e tipologia di consulenza, grado di autonomia e d'indipendenza che riesce a garantire esplicitando il compenso che il cliente deve essere disposto a pagare. L'investitore *retail* sarà più motivato a chiedere la massima trasparenza sul fronte delle politiche commissionali e attratto da prodotti più convenienti (fondi passivi, azioni *inducement free*) e da soluzioni personalizzate. Tutti fattori in cui la tecnologia può fare la differenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lucilla Incorvati



I cookie ci aiutano a fornire i nostri servizi. Utilizzando tali servizi, accetti l'utilizzo dei

cookie presenti sul Portale. [Ulteriori informazioni.](#)

HO CAPITO