

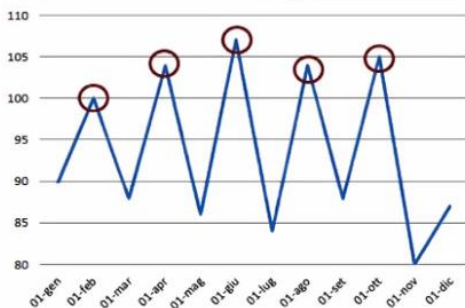
Fondi di investimento e chi ci guadagna con le commissioni

In questo pezzo voglio riprendere il servizio di Report del 4 nov. c.m. e relativo articolo apparso sul Corriere.it **Fondi di investimento e chi ci guadagna con le commissioni**

“Le commissioni di performance si dovrebbero pagare quando un fondo rende più mercato di riferimento, ma in alcuni casi, ad esempio con Mediolanum o Azimut, l'addebito è mensile e a discapito del cliente.” Vediamo però i dettagli perché messo così sembra che solo queste due banche siano i diavoli.

“Oltre alla commissione fissa di gestione, che il cliente di una Società di gestione del risparmio (Sgr) deve pagare al gestore di un fondo (dallo 0,80% al 2%), ci sono le commissioni di performance che sono extra e dovrebbero essere pagate solo quando il fondo ha reso meglio del mercato di riferimento. In pratica dovrebbero servire a incentivare e poi premiare il gestore per le performance particolarmente positive che riesce a ottenere.” Già qua mi chiedo: visto che i fondi comuni hanno costi di gestione in media di 4 volte superiori agli ETF (fondi a gestione passiva) mi chiedo per quale motivo un risparmiatore debba pagare un'ulteriore commissione; è chiaro che se investe in un fondo comune con costi superiori ad un ETF, mi aspetto che faccia meglio del mercato di riferimento.

Quale è il meccanismo a sfavore dell'investitore: anche se il fondo in cui ha investito a fine anno è in perdita, il cliente può aver pagato commissioni extra su alcuni mesi in cui c'è stato un rialzo; la commissione viene prelevata quando il titolo sale, anche se si tratta solo del recupero di una perdita, per cui a fine anno il cliente potrebbe non aver guadagnato ma comunque si ritrova ad aver pagato elevate commissioni di performance. Che quindi vanno ad arricchire l'Sgr e chi vende il fondo.



Quello che non viene detto che in realtà già nell'Aprile del 2006 per porre rimedio è intervenuta la Banca d'Italia, con un proprio regolamento, che ha stabilito dei criteri base per l'applicazione di dette commissioni. Innanzitutto si stabilisce che le commissioni di performance non possono essere applicate su archi temporali inferiori ai 12 mesi, si obbliga la SGR ad inserire nel regolamento del fondo sia le condizioni per l'applicazione delle provvigioni (es. un rendimento del valore unitario della quota del fondo superiore di N punti percentuali rispetto all'indice cui si intende fare riferimento) sia l'entità percentuale della stessa. Il punto dolente che un normale risparmiatore, come il 95% degli investitori, non ha le competenze per capire questi meccanismi e per andare a leggere nel prospetto le caratteristiche dei costi. Non a caso la consulenza indipendente è nata proprio per evitare anche, ma non solo, queste situazioni in cui qualsiasi risparmiatore si può trovare. La mancanza di educazione finanziaria porta ad accettare passivamente le proposte e non riuscire neanche ex post a capire come i propri investimenti sono diminuiti. D'altronde finché non si cambierà il meccanismo per cui il promotore finanziario guadagna sulle vendite dei prodotti e non sulla consulenza vera, ogni risparmiatore con una bassa educazione finanziaria avrà elevate probabilità di trovarsi in queste ed altre situazioni. Bisogna fare alcune considerazioni sul servizio che è iniziato bene e finito male additando Berlusconi come

unico artefice di questo meccanismo. Se pensate che Monte dei Paschi non abbia mai emesso prodotti "inefficienti" siete degli illusi. Il problema non è politico, e neanche di regolamentazione, c'è, ma di controlli inesistenti da parte della Consob; ma anche questo non è una novità. In conclusione, avendo tutti i dati a disposizione, sembra una guerra fra Promotori finanziari e non un servizio puramente a tutela del risparmiatore. Ho analizzato molti fondi comuni di Fideuram; la cosa certa che i costi medi per un portafoglio con "diversi zeri" è superiore al 2,3% su base annua. Fideuram non applicherà commissioni di performance mensilmente, ma sull'efficienza dei fondi c'è molto da discutere.

Per dovere di cronaca; dal bilancio 2012 di Azimut Holding Spa, ad esempio, le entrate da commissioni di performance sono di 120 milioni circa. Per Mediolanum sono di 171,937 milioni, su un utile netto di 351 milioni. E il 36% va a Fininvest, socia per quella quota di Mediolanum. Mi ripeto il diavolo non è Berlusconi, come si vuol far credere nel servizio, ma prima di lui se vogliamo rimanere su questo terreno Ennio Doris, come Pietro Giuliani di Azimut; peccato che loro non sono gli unici "diavoli" è la normativa che stabilisce che i Promotori Finanziari vengano pagati a provvigione e non a parcella come qualsiasi consulente in qualsiasi settore.

Roberto Anselmini [Consulente Finanziario Indipendente – www.arfinancialplanning.it](http://www.arfinancialplanning.it)
NAFOP Associazione Nazionale Consulenti Finanziari Indipendenti