

“...la vera riflessione amarissima che emerge , è che purtroppo ci troviamo di fronte ad una clientela talmente digiuna di logiche razionali su cui basare la costruzione di portafogli efficienti, che diventa contemporaneamente una clientela a bassissima propensione al rischio , però al tempo stesso una clientela che ama sentirsi seguita negli investimenti , non dico giornalieri ma settimanali, con switch continui dei titoli , che è il paradosso dei paradossi perché allora questo vuol dire che mettendo insieme queste due fotografie , non ci sono proprio gli spazi per impostare seriamente i discorsi del risparmio gestito.

E noi questo corso lo stiamo impostando per i prodotti di asset , per i prodotti sui quali vendiamo certezza, non vendiamo scommesse garibaldine.

E purtroppo tutti i portafogli di asset, che cioè beneficiano della diversificazione tra settori , tra mercati, tra aree geografiche , sono logiche che pagano ad almeno tre anni data in su, non a sei mesi data.

Allora questo vuol dire che se incredibilmente abbiamo una clientela che continua a permettersi il lusso di valutarci di tre mesi in tre mesi, all’arrivo della rendicontazione periodica , o di sei mesi in sei mesi nella migliore delle ipotesi , è per questo che non verrà mai a percepire il valore aggiunto del risparmio gestito , cioè dei portafogli di asset.

Ed io trovo fantastica una campagna pubblicitaria fatta da una grandissima società di gestione americana , che proprio per esasperare questo tema nei confronti della clientela , ha dichiarato che a sei mesi loro non vendevano nulla , mentre vendevano la garanzia della robustezza dei loro portafogli ogni tre anni dai tre anni in su, dimostrando che su un periodo di sei mesi i loro gestori sono stati battuti dal portinaio della loro società chiamato ogni mattina a lanciare trenta freccette su un tabellone per beccare i titoli su cui investire.

Questo semplicemente vuol dire che sui sei mesi vendiamo assolutamente “fortuna” perché non si può vendere più della fortuna di sei mesi in sei mesi , tant’è che un portinaio ha battuto un team di gestori...”

Prof. Emanuele Carluccio

Corso per Consulenti e Gestori del Risparmio - SDA Bocconi

Marzo 2000