

I VOSTRI SOLDI/1 Banca Mediolanum offre un pronti contro termine semestrale che rende l'1,7% annuo netto. Chebanca e Widiba arrivano all'1,5% lordo sui conti di deposito. Come orientarsi tra le soluzioni di investimento liquide più convenienti

Parcheeggiateli bene

di Roberta Castellarin
e Paola Valentini

Nella sua nuova offerta attiva sino a fine anno Chebanca! offre un conto di deposito a sei mesi con un tasso annuo lordo dell'1,5% (1,11% netto). Anche Banca Mps ha una promozione che offre l'1,5% annuo sul conto vincolato semestrale di Widiba. Le proposte di parcheggio della banca del gruppo Mediobanca e dell'istituto senese non sono le uniche in questo momento. Anche Banca Mediolanum è tornata sul mercato con un prodotto di liquidità dal tasso aggressivo: il gruppo offre fino a fine anno un pronti contro termine a sei mesi con tasso dell'1,7% annuo netto riservato ai nuovi clienti titolari di conto corrente e deposito titoli presso il gruppo (e per importi oltre 15 mila euro). D'altra parte i risparmiatori sono alle prese con un andamento di borse e bond che pesa sui rendimenti. Logico quindi che le politiche di collocamento delle reti in questa fase siano orientate soprattutto verso strumenti più liquidi. Come emerge anche dagli ultimi dati di Assoreti, a settembre i consulenti finanziari hanno raccolto poco più di 1 miliardo di euro grazie al traino di titoli e cash: le movimentazioni sui prodotti del risparmio gestito sono state negative per 120 milioni, mentre gli investimenti netti sui prodotti in regime amministrato sono stati positivi per poco meno di 1,2 miliardi, di cui ben 878 milioni affluiti su strumenti liquidi. Su questo fronte l'offerta può contare sui conti di deposito che nella scadenze più a lungo termine, in base alle rilevazioni di ConfrontaConti (gruppo MutuiOnline), arrivano a superare anche il 2% di rendimento.

È il caso di Vivicontra Extra di Vivi Banca che nel vincolo a 36 mesi dà il 2,25% lordo (1,67% netto). Mentre a 12 mesi spicca Extraclick di Extrabanca con il tasso lordo dell'1,15% (0,85% netto). Attualmente quindi a sei mesi le migliori offerte superano quelle a 12 mesi. Questo grazie alle promozioni in corso da parte di CheBanca e Widiba che puntano ad attirare nuovi risparmiatori con strumenti liquidi in una fase in cui gli investitori temono l'andamento dei mercati. Ma sono proposte a tempo. «Nel panorama delle proposte presenti su ConfrontaConti.it, iniziamo a notare i primi cauti tentativi

Gestioni low cost per vincere la paura di investire

Il contesto dei mercati è favorevole per una sim come Euclideia, nata un anno e mezzo fa con l'obiettivo di proporre linee di gestione patrimoniale in fondi attivi e in Etf alla portata di tutti (la soglia minima è da 5 mila euro) e, soprattutto, con costi più che dimezzati rispetto a quelli dei gestori tradizionali. Una sfida che ha convinto all'inizio di quest'anno Stefano Rossi a lasciare la decennale guida della società di gestione Edmond de Rothschild Italia per entrare nella sim dove ha preso la guida della nuova divisione digital wealth management dedicata ai clienti con i patrimoni di dimensioni maggiori e più complessi (con tre linee di gestione). Questa si affianca al canale sul web dedicato ai risparmiatori con portafogli di importo medio-basso (gli investitori, direttamente online su www.euclideia.com, possono creare i propri portafogli sulla base di sette linee di gestione) e al segmento dei clienti istituzionali (banche) al quale la sim mette a disposizione la tecnologia proprietaria sviluppata al suo interno. «Si tratta di un algoritmo che permette di analizzare i migliori strumenti all'interno di un basket di 110 mila prodotti tra fondi attivi e passivi ed Etf. Il nostro motore di ricerca determina i fondi e gli Etf che presentano la migliore combinazione tra qualità in termini di rischio, rendimento e commissione di gestione. Possiamo contenere i costi perché non riceviamo alcun compenso dai gestori, ma soprattutto perché abbiamo accesso alla classe istituzionale che presenta commissioni

molto più basse rispetto a quelle retail tradizionalmente accessibili dai risparmiatori», spiega Rossi. Infatti in Euclideia la commissione di gestione dei singoli fondi o Etf che compongono le linee della sim, «non supera mai lo 0,5%, rispetto a valori che per i fondi retail possono arrivare al 2%», sottolinea. Inferiore alla media di mercato (che è attorno all'1,6%) anche il canone di gestione della linea. Per i clienti del wealth management il suo importo dipende dalla complessità del patrimonio. In ogni caso, spiega Rossi considerando sia la commissione di gestione dei singoli fondi ed Etf, sia il suo costo, «possiamo far risparmiare al cliente circa il 30%». Anche per i clienti retail il canone che addebita la sim è low cost: va dallo 0,7% per investimenti fino a 15 mila euro al minimo dello 0,4% oltre 1 milione di euro. «Le linee di Euclideia stravolgono il concetto tradizionale di gestione anche perché non prevedono commissioni di entrata, di uscita e di performance e non hanno costi di trading, amministrativi o di deposito», dice il money manager. Una situazione che pesa soprattutto sui patrimoni più piccoli «che sono tartassati dalle commissioni, avendo poca forza negoziale», prosegue Rossi. E in mercati decisamente poco brillanti, come quelli attuali, i costi fanno soffrire anche i patrimoni più corposi. «In questi giorni

vediamo una grande insoddisfazione generale legata alla poca trasparenza sui costi, che restano alti», prosegue Rossi. Prova ne è che le reti dei consulenti in generale sono in grande agitazione e la loro raccolta è concentrata su strumenti di liquidità.

«I risparmiatori tengono i soldi fermi e i consulenti sono alla ricerca di nuove proposte per i clienti. In questo contesto», dice Rossi, «si inserisce il lancio dei servizi di consulenza che ha da poco avuto il via libera da Banca d'Italia». L'autorizzazione di Bankitalia permetterà a Euclideia di analizzare attraverso la tecnologia proprietaria i portafogli amministrati o gestiti detenuti da altri intermediari «mettendo a disposizione di clienti potenziali la possibilità di un servizio, attivo



Stefano Rossi

a partire dal 2019, in grado di migliorare qualitativamente i portafogli. L'analisi del portafoglio consentirà di rendere visibili e chiari tutti i costi della gestione, soprattutto quelli impliciti che fino all'avvento di Mifid II erano ai più sconosciuti. Questo permetterà al cliente finale di prendere piena coscienza di come è strutturato il suo portafoglio e del servizio che gli è stato offerto. L'obiettivo è migliorare la qualità dei portafogli con strumenti che vanno meglio e costano meno del mercato», conclude. (riproduzione riservata)

di rialzo dei tassi con un incremento medio di circa 10 punti base rispetto al passato. Si tratta però di un fenomeno agli inizi poiché attualmente, nell'ottica di acquisizione di nuova clientela, continuano a prevalere le iniziative che prevedono tassi promozionali legati all'apertura di un conto vincolato entro una scadenza precisa, oppure l'imposta di bollo a carico della banca o ancora buoni sull'e-commerce», osserva Maria Cristina Pintor, responsabile partnership del gruppo MutuiOnline. Anche il recente aumento dello spread contribuisce a sostenere l'aumento dei tassi dei conti. Chebanca! infatti dà l'1,5% a sei mesi sulla nuova liquidità vincolata entro il 31 dicembre, mentre lo stesso rendimento offerto da Widiba è per i clienti che completano l'apertura del conto entro il 28 novembre e attivano il vincolo entro l'11 gennaio 2019. Poi ci sono le banche meno tradizionali come ad esempio Ibl, specializzata nella cessione del quinto, che riesce a offrire qualcosa dato che investono la raccolta in finanziamenti, come appunto i prestiti garantiti da stipendio

o pensione, da cui possono ottenere a loro volta tassi più alti rispetto ai classici finanziamenti alle imprese. Stesso discorso per Banca Ifis che fa factoring, Banca Privata Leasing e Guber Banca (gestione degli npl). E ora l'azzeramento previsto a dicembre del Quantitative easing (Qe) della Bce (che ha inondato di liquidità a basso costo le banche) potrà dare una spinta più incisiva ai tassi. «Il conto deposito rappresenta per la banca un approvvigionamento di liquidità, in questo senso si utilizzerà come strumento per sopperire, nei limiti della fattispecie, alla stretta che deriverà dal termine del Qe. Da questa considerazione l'attesa è che gli interessi sui conti deposito siano destinati a crescere gradualmente nei prossimi mesi, invertendo la situazione di stallo dei tassi su valori molto contenuti che proprio l'iniezione di liquidità della Bce aveva generato», aggiunge Pintor. Nel frattempo le banche arricchiscono l'offerta. «Per quanto riguarda ConfrontaConti.it, nei mesi scorsi abbiamo continuato ad ampliare il nostro panel con

le offerte di nuovi player tra cui ViviBanca, che con un vincolo di 48 mesi garantisce un tasso lordo del 2,5% e Guber Banca che, oltre a farsi carico dell'imposta di bollo, con un vincolo a 60 mesi dà il 2% lordo. Attualmente entrambi raccolgono un ottimo riscontro, così come è in aumento l'interesse verso il conto deposito in generale: confrontando i dati da gennaio fino a ottobre 2018 con quelli dello stesso periodo 2017 registriamo sul nostro comparatore un incremento di interrogazioni del 30%», conclude Pintor.

D'altronde trovare alternative alla liquidità ora non è facile. Gli investitori obbligazionari devono fare i conti con una crescita mondiale che perde forza e, accanto alla fine del Qe della Bce, devono tenere in considerazione anche il cammino di graduale rialzo dei tassi intrapreso dalla Fed. J.P. Morgan Asset Management ha pubblicato l'edizione 2019 delle Long-Term Capital Market Assumptions, una serie di previsioni su come le 50 principali asset class a livello globale faranno in media nei prossimi

10-15 anni. «La pubblicazione dell'edizione 2019 delle nostre prospettive di lungo termine arriva in un momento di intenso dibattito per capire quando l'attuale ciclo di espansione economica potrebbe finire. Se da un lato cercare di determinare con precisione il momento in cui avrà inizio la recessione è probabilmente inutile, comprendere la complessità di un ciclo maturo e prepararsi per la fase successiva è un esercizio fondamentale», afferma John Bilton, head of global multi-asset strategy di J.P. Morgan Asset Management. «Questo richiederà una gestione fuori dalla media. Gli investitori per navigare uno scenario di ciclo maturo avranno bisogno di ricercare soluzioni che vadano oltre i tradizionali strumenti di valutazione del rischio rispetto al rendimento. Nel più lungo termine questo implica che se il ritorno dei prezzi verso il loro valore medio è una forza potente, non è tuttavia infallibile e gli investitori devono essere consapevoli di quali cambiamenti odierni potrebbero rappresentare i nuovi equilibri di domani». (riproduzione riservata)