

RISPONDE IL PRESIDENTE DI "CONSULTIQUE"

CESARE ARMELLINI: «PIANI DI ACCUMULO CON CIFRE MINIME»

A due anni dal debutto degli Etf in Italia come valutate questa forma di investimento?

In Italia, la crescita del fenomeno degli Etf è stata l'elemento cardine che ha accelerato la crescita del mercato della consulenza finanziaria "fee-only", ossia di quei soggetti che non hanno alcun rapporto di interesse con gli intermediari finanziari e assicurativi e sono remunerati esclusivamente dal cliente.

Gli Etf sono consigliati solo dai consulenti indipendenti in quanto, essendo privi di margini di guadagno per i venditori (promotori finanziari, agenti assicurativi, operatori bancari, private banker), non possono essere da questi proposti se non sacrificando la loro remunerazione e quella delle società a cui sono le-

gati contrattualmente (banche e Sim).

La trasparenza e il rendimento nettamente superiore ai rendimenti medi del mercato dei fondi comuni tradizionali (la cui gran parte è inserita in Gpf e Unit-Linked che ne deprimono ulteriormente il rendimento) ne determinano il successo. Il risparmiatore, infatti, più avveduto e sempre più informato, ricerca strumenti finanziari semplici e poco onerosi, quali appunto gli Etf.

In Italia ad oggi sono presenti 19 Etf, ma sono ormai circa 80 quelli acquistabili sui mercati esteri e che sono fiscalmente trattati come quelli italiani (al pari delle azioni).

Quali sono i principali pregi e quali i difetti degli Etf?

I pregi di tale strumento sono: la tra-

sparenza data dal paniere di titoli inseriti nell'Etf e dalla distribuzione dei dividendi delle azioni contenute (o dalle cedole se si tratta di Etf obbligazionari), il costo dello strumento estremamente contenuto (si va, ad esempio, da un costo totale onnicomprensivo dello 0,16% allo 0,5% rispetto ad un 2,5%-3% dei fondi), ma anche il fatto che per l'Etf non sono previste commissioni di performance e ogni altro balzello che compare nei prospetti informativi dei prodotti del risparmio gestito.

A favore di questo prodotto ci sono anche la diversificazione dell'investimento come un fondo comune e la liquidità data dalla possibilità di acquistare e vendere lo strumento direttamente sul mercato, come un titolo azionario o obbligazionario (il

fondo comune, invece, non è quotato).

Un limite può essere invece la difficoltà per alcuni risparmiatori nell'acquisto dell'Etf presso la propria filiale bancaria: infatti, a volte, c'è una certa resistenza da parte dell'operatore bancario alla vendita di tale strumento efficiente in quanto non previsto nei budget di raccolta.

Il piccolo investitore come può utilizzarli al meglio e qual è il futuro di questo prodotto?

Un elemento interessante per il piccolo risparmiatore è la possibilità di sottoscrivere anche un solo Etf, il cui taglio minimo per alcuni è inferiore a 50 euro. Ciò consente di programmare dei piani di accumulo con cifre mi-

nime, assolutamente alla portata anche del piccolo risparmiatore.

Il grande successo riscosso dal prodotto negli Usa, e la tendenza positiva nel mercato europeo dimostrano la potenzialità di crescita di questo strumento.

Un grande contributo allo sviluppo dell'Etf sui mercati statunitensi ed europei è dato dall'attività dei consulenti finanziari indipendenti che li utilizzano nella creazione dei portafogli, quali strumenti principali. Ci troviamo all'inizio di un forte trend di crescita come dimostrano i numeri: con un incremento del 52% degli investimenti in Etf in Italia nell'ultimo anno.

P.T.

