

11 febbraio 2020 12:10

Sai COSA stai pagando quando affidi i tuoi soldi alla banca?

di [Alessandro Pedone](#)



Il problema dei costi nei servizi di gestione degli investimenti è sempre stato mal posto anche dalla mia stessa categoria di consulenti finanziari indipendenti. Si è sempre posto l'accento su **quanto** questi costi fossero eccessivi (verissimo) e su come anche una percentuale apparentemente piccola (ad esempio l'1%) di costi inutili all'anno facesse un'enorme differenza nel lungo termine (verissimo).

Il risultato, in genere, è che gli investitori fanno "spallucce".

La verità, pura e semplice, è che le persone non sono molto interessate al tema dei costi nei servizi d'investimento. In piccolo l'abbiamo visto anche l'anno passato con la vicenda del rendiconto sui costi ex-post nei servizi d'investimento.

Non voglio ripetere qui tutta l'annosa vicenda. C'è stato, certamente, un comportamento scorretto da parte delle banche nell'assolvere a questo obbligo di legge, ma se vogliamo essere onesti con noi stessi, dobbiamo dire che la colpa principale è degli investitori che mostrano di non interessarsi al tema in modo sufficientemente convinto. Se questa è la situazione (ed a me pare indubitabile) allora dobbiamo cercare di capire **PERCHE'** questo accade e provare a trovare qualche soluzione.

Dopo circa vent'anni che mi occupo della materia penso di aver compreso abbastanza bene una cosa: **gli investitori non sono interessati al tema dei costi per la semplice ragione che non hanno la più pallida idea di cosa corrisponda ad un determinato costo.** Detto in altre parole: non sanno cosa stanno comprando o - peggio - hanno una visione totalmente distorta di cosa stiano comprando.

Prima ancora del problema del costo, esiste un inganno ancora più grave, a monte, con il quale è più difficile fare i conti. E' quello che io chiamo *"la favola del bravo gestore"*.

Se si chiede a 100 investitori quanto si aspettano di pagare alla banca per il fatto che investono i soldi, la grandissima maggioranza sottostima i costi e pensa magari a qualche commissione iniziale (le poche esplicite). Se si domanda, a quei pochi che sanno dei costi, oppure una volta svelati questi costi (1), **COSA** pensano di comprare con quel denaro, la risposta, grossolanamente è: **"far rendere bene il denaro"**.

Ecco l'inganno di fondo! In realtà l'investitore è convinto di *"comprare"* ciò che non è nelle disponibilità del venditore di prodotti finanziari. L'investitore pensa di comprare rendimento, in realtà sta acquistando una certa combinazione di rischi/opportunità il cui esito finale è inconoscibile da chiunque, a partire da colui che te lo vende! Il costo è noto, il rendimento e la perdita sono potenziali, al massimo stimabili con una certa approssimazione, ma potenziali è speculare! Non esiste rendimento a cui non corrisponda un rischio e non esiste un prodotto finanziario che, a parità di rischi potenziali, abbia un rendimento atteso migliore di un altro (al lordo dei costi).

Per la mia esperienza, questo concetto non è realmente compreso praticamente da nessun investitore che non sia già un esperto del settore.

In altre parole, il tema dei costi nei servizi di investimento non potrà mai essere veramente affrontato se prima non facciamo chiarezza sul reale contenuto del servizio.

E' molto più semplice vendere la seguente favola, *"se compri il mio prodotto finanziario guadagnerai meglio rispetto al prodotto concorrente"*, rispetto a spiegare che i mercati finanziari sono incerti per definizione. Già solo spiegare il concetto di incertezza tende a mettere ansia ed è una cosa allontana il potenziale cliente.

Arrivare poi a spiegare che l'unico modo per fare scelte di investimento consapevoli è quello di partire da un'analisi dei propri reali bisogni, dedicare del tempo a comprendere alcuni concetti chiave, definire un piano attraverso il quale fare i conti con l'incertezza ed infine applicare quel piano con coerenza, appare una cosa impossibile per chi ha in testa massimizzare il proprio guadagno e non veramente gli interessi dei propri clienti. Tutto questo processo richiede tempo ed una certa preparazione (sia per il cliente che per il consulente). Non è niente di complicato, anzi è semplice, ma non è facile.

E' molto più facile dire: *"il mio lavoro è farti guadagnare di più di quello che potresti fare da solo"*... si vende molto più facilmente. Peccato che sia falso come una moneta da tre euro, ma fino a quando milioni e milioni di clienti ci cascano, continuerà ad essere sottinteso e creduto vero!

Tu che investitore sei? Credi ancora alla *"favola del bravo gestore"* o sei un investitore adulto il quale ha compreso che investire è prima di ogni altra cosa prendere decisioni in condizioni d'incertezza? Sei consapevole, non solo di quanto paghi per gestire i tuoi investimenti, ma soprattutto di COSA stai pagando? Cioè del tipo di servizio che stai ricevendo in cambio dei tuoi soldi?

Note

1 - Per chi non lo sapesse, la grande maggioranza dei clienti dei canali tradizionali bancari subisce un costo annuo sul loro patrimonio che si aggira tra l'1% ed il 2%. Esistono poi degli estremi, rispetto a questa media: coloro che non si affidano ai prodotti di risparmio gestito (fondi comuni, gestioni patrimoniali, ecc.) possono avere anche costi prossimi allo zero mentre coloro che vengono trattati particolarmente male (tipicamente con polizze unit-linked, o con rigiri di portafoglio) possono pagare anche il 3-5% all'anno! In rarissimi casi abbiamo visto costi avvicinarsi al 10%!