

Avidità

Il conflitto di interesse presente nell'industria del risparmio gestito può portare a fenomeni di estrema avidità e di appropriazione delle risorse degli investitori.

Scusateci se torniamo a scrivere su Bill Gross, ma la notizia non è di quelle che passano in secondo piano. A poche settimane dalla sua dipartita da Pimco, Bloomberg pubblica la notizia che egli avrebbe intascato nel 2013 un bonus di \$290 milioni. Per il suo vice, Mohamed El-Erian si parla di \$230 milioni. Per l'intera società si vocifera di un monte bonus di circa \$1,5 miliardi. Tutto ciò è avvenuto in un periodo in cui i risultati dei fondi gestiti non erano stati brillanti, anzi, ben sotto la media dei concorrenti. Si tratta di cifre spropositate. Nel corso del 2014 entrambi i soggetti sopra menzionati hanno lasciato la società.

Portiamo alla vostra attenzione questa notizia per discutere l'argomento del grande e onnipresente problema del conflitto di interessi che esiste tra l'investitore ed il gestore al quale egli affida i suoi risparmi. Se il rapporto non è basato sulla **trasparenza**, sulla **correttezza** e **sull'allineamento degli interessi** potete stare certi che qualcuno ne approfitterà. I compensi esagerati sono solo una delle forme in cui avvengono le "appropriazioni". Pensate anche al turnover eccessivo (compravendita) degli strumenti in portafoglio al solo fine di generare commissioni, pagate ovviamente dal cliente, oppure al proliferare di prodotti complessi in modo da facilitare l'inserimento di commissioni occulte (fondi di fondi, certificati, ecc).

Noi preferiamo un altro approccio. Quello in cui il consulente guadagna **assieme** al cliente, non **sulle spalle** del cliente.

Riportiamo un breve estratto di un'intervista al grande investitore statunitense Seth Klarman¹:



"Se i miei colleghi ed io riusciamo ad andare a letto ogni sera e ad andare in pensione al termine di una lunga carriera sapendo di avere fatto il bene per i nostri clienti, che li abbiamo messi al primo posto, che abbiamo sempre pensato al loro interesse prima che al nostro, che non li abbiamo rapinati o riempiti di prodotti, allora mi sentirò bene, anche se avrò guadagnato una piccola frazione di quello che avrei potuto, perché non è questo, nel mio pensiero, quello che importa.

Quello che noi facciamo ogni giorno riguarda la sacra fiducia di gestire i soldi dei nostri clienti, non quanto possiamo guadagnare per noi stessi"

¹ Financial Analysts Journal, n.5, 2010

Per informazioni su Klarman: http://en.wikipedia.org/wiki/Seth_Klarman

In conclusione, alcuni pensieri di un altro grande investitore, Charlie Munger² (socio storico di Warren Buffett), riportati anche sul nostro sito:

“Il sistema generale del risparmio gestito richiede gente che finga di fare ciò che non può fare. E’ un business divertente, perché, alla fine, l’intero settore del risparmio gestito non dà alcun valore aggiunto ai clienti. Ma è così che deve funzionare. I fondi comuni caricano due punti percentuali annui di commissione e poi gli intermediari fanno passare i clienti da un fondo all’altro, costando loro altri tre o quattro punti percentuali. Il povero cliente sta ricevendo un pessimo trattamento dai professionisti del settore. Penso che ciò sia disgustoso. È molto meglio essere parte di un sistema che fornisca un valore al cliente che acquista il prodotto”



RACCOMANDAZIONI GENERALI

Le notizie e i dati utilizzati nel presente documento provengono da informazioni e da documentazioni di dominio pubblico. L’Autore non risponde dell’accuratezza, completezza, precisione e imparzialità di tali dati e notizie. Il presente documento è stato redatto in via autonoma e indipendente e senza la collaborazione della società oggetto di analisi o di società ad essa collegate. Le opinioni espresse nel presente documento rispecchiano le personali opinioni dell’Autore e nessuna ricompensa, né diretta, né indiretta è stata, né verrà ricevuta a seguito delle suddette opinioni. In nessun caso l’Autore del presente documento potrà essere ritenuto responsabile (per colpa o altrimenti) per danni derivanti dall’utilizzo delle informazioni e delle opinioni in esso riportate. Il presente documento ha esclusivamente finalità informative e non può essere riprodotto, ridistribuito, direttamente o indirettamente, a terzi, né pubblicato, in tutto o in parte, per qualsiasi finalità. Questo documento non costituisce attività di sollecitazione del pubblico risparmio, né intende sollecitare l’acquisto o la vendita dei titoli in oggetto. I destinatari del presente documento sono vincolati ad osservare le limitazioni sopra riportate.

Davide Vivian

Maila Bozzetto

Consulenti Finanziari Indipendenti

www.imad2.it

² Per informazioni su Munger: http://en.wikipedia.org/wiki/Charlie_Munger