

SALONE DEL RISPARMIO | FOCUS

PIANI INDIVIDUALI DI RISPARMIO

TUTTI SULLA RAMPA DEI PIR

**Tra i big esteri in arrivo
il fondo a marchio
Fidelity mentre è pronta
la prima polizza Vita
di CNP Assurances
Lucilla Incorvati**

■ 300 milioni li già raccolti Banca Mediolanum con un obiettivo a fine anno di raggiungere i 2 miliardi (lo stesso che ha previsto il Governo per tutto il sistema) mentre Eurizon di milioni ne ha portati a casa già 200. Non male per Arca e Pioneer che hanno già messo a segno 100 milioni a testa. Quest'ultima, poi, conta di fare molto di più grazie alla forza degli sportelli di UniCredit, ma soprattutto grazie alla corazzata dei consulenti FincoBank. E se i banker di Fideuram hanno voluto un prodotto tutto per loro, diverso da quello di casa Eurizon, tra pochi giorni sarà la volta di Amundi. Conto alla rovescia anche per il lancio dei Pir Ubi Pramerica e BnpParibas ben posizionati sul doppio canale (sportelli bancari e reti di consulenti). Sulla rampa di lancio anche Aletti Gestielles per il gruppo Bmp e Azimut. E se tra i big Generali AM e Poste Italiane per ora si tengono fuori dai giochi, Anima, partita in dicembre, al momento non è in grado di indicare quanto ha raccolto. Tra le case estere Axa, Allianz e Schroders sono alle prese con il processo per rendere Pir compliant alcuni prodotti della casa mentre BlackRock pensa alla solu-

zione Etf come ha già fatto Lyxor. Tra i big pronti c'è anche Fidelity da sempre sul segmento delle small e medium cap con un prodotto dedicato in arrivo a giorni. «Partiremo con un Pir compliant per rispondere alle esigenze del regolatore italiano pur avendo una competenza storica sul comparto. Il nostro Fidelity Italia (con 800 milioni di masse è tra i più grandi del comparto) è stata nel 1990 la prima Sicav a puntare sulle small e medium cap italiane - spiega Donatella Principe, responsabile FSU e Istituzionale Fidelity Int -. Da sempre abbiamo avuto un approccio vincolato dal benchmark a questo segmento (il fondo investe tra il 25 e il 35% in aziende con una mark cap sotto i 2 miliardi e tra 25/35% in aziende con una tra i 2 e i 10 miliardi) nel quale abbiamo da sempre puntato e crediamo possa ancora dare grosse soddisfazioni ai sottoscrittori. Il prodotto sarà presentato ai nostri partner storici, vale a dire consulenti finanziari e private banker». Come spiega Principe la società, ovviamente, non trascurerà il mondo istituzionale che può investire nei Pir fino al 5% dei suoi attivi.

Non fondi ma una polizza Vita in linea alla normativa Pir e una gestione patrimoniale sono le due proposte che arrivano da Farad Group, gruppo finanziario assicurativo lussemburghese. «Le banche ci sembrano più interessate alla soluzione assicurativa - spiega Marco Caldana, presidente del gruppo -

perché la polizza può avere diversi investimenti sottostanti. Abbiamo selezionato alcune compagnie che possono offrire contenitori sia di ramo III e sia multiramo, ma la prima soluzione pronta è quella a marchio CNP Assurances. Mentre sul fronte della Gpm le due banche che hanno adottato questo prodotto stanno verificando il sistema in attesa degli ultimi chiarimenti dell'agenzia delle Entrate sulla fiscalità».

C'è chi invece ha più soluzioni lasciando ai clienti la possibilità di scegliere. È il caso di Banca Consulia che, adottando un regime di piattaforma aperta, al momento ha tre prodotti Pir. Sono quelli a marchio Symphonia, Arca e Anima.

«Il nostro lavoro sta nel dare al cliente il prodotto migliore e anche in termini di costi per noi è irrilevante - sottolinea Paolo d'Alfonso, responsabile area marketing sviluppo prodotti di Banca Consulia - visto che, in prossimità di Mifid2, adottiamo già un sistema per cui ai clienti che sono con noi in regime di consulenza evoluta retrocediamo tutte le commissioni che le Sgr ci pagano e in cambio chiediamo una fee di consulenza. Secondo noi un prodotto come il Pir che unisce incentivi fiscali con il mondo delle small e mid cap è oggi decisamente interessante per i clienti italiani soprattutto perché è un'alternativa a quel fai da te sul mercato nazionale, tipica degli investitori italiani».

lucilla.incorvati@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

