



BORSA & FINANZA

11 febbraio 2006

Si alza il velo sui costi delle reti A galla i conflitti d'interesse

Bpm paga ai collocatori dei suoi fondi l'85% delle fee di gestione, mentre Pioneer varia tra il 49% e il 69%. E i consulenti vendono i prodotti più ricchi

Le società di gestione, per vendere i loro fondi, sono pronte a staccare assegni. Anche se di diversa entità. C'è infatti chi paga ricchi compensi e chi stringe un po' la cinghia. Dagli ultimi prospetti informativi pubblicati dalle Sgr si nota, per esempio, che Capitalia Am riconosce in media ai collocatori dei suoi fondi il 70% delle commissioni di gestione percepite, aggiungendo il 50% delle commissioni di performance incassate. Mentre Bipiemme Gestioni, per la maggior parte dei suoi prodotti, paga ai distributori l'85,5% dei costi di gestione sostenuti dai clienti. Scendono invece considerevolmente i compensi riconosciuti da Pioneer Investments: la società controllata dal gruppo Unicredit assegna ai collocatori il 100% delle commissioni di sottoscrizione (come fanno praticamente tutti i gestori) mentre le percentuali dei costi annui di gestione assegnati alle reti di vendita variano tra il 49% e il 69%, a seconda del tipo di fondo. Ad esempio la Sgr dà alla rete di vendita il 49% della commissione di gestione di Pioneer Liquidità (pari allo 0,5% annuo), mentre arriva a pagare il 69% dei costi di gestione incassati con Pioneer Azionario America Latina (pari al 2% annuo). Il rischio è che, viste le ampie differenze tra società e strumenti, si verifichino conflitti d'interesse. Nel senso che i collocatori potrebbero essere invogliati a vendere i fondi più ricchi per le loro tasche. «In effetti spesso i distributori, promotori ma anche private banker che lavorano in banca, collocano i prodotti che riconoscono le commissioni più elevate - dice Luca Mainò, responsabile marketing di Consultique, società che si occupa di consulenza finanziaria indipendente - Non a caso i portafogli dei clienti che si rivolgono a noi sono pieni di obbligazioni strutturate, polizze assicurative e gestioni patrimoniali. Tutti strumenti che hanno carichi molto elevati e di conseguenza pagano di più i distributori». Anche nel settore dei fondi, aggiunge però Mainò, «le differenze tra prodotti invogliano spesso il promotore a vendere lo strumento che assegna alle reti commissioni più elevate». Ma ora, grazie alle nuove informazioni contenute nei prospetti, il cliente può controllare tutte le mosse del suo collocatore.

chiudi

ASSINFORM Srl - [ASSINEWS.it](http://www.assinews.it)

