



Educazione finanziaria e “nuove frontiere”

di Marcella Persola

La presenza al **Salone del Risparmio**, evento organizzato da **Assogestioni** per i giorni 17-18-19 aprile 2013, rappresenta ormai un *must* per le società di gestione. Un appuntamento da non perdere per presentare nuove iniziative o quelle che recentemente hanno raccolto successo tra gli investitori/clienti. Come nel caso di **Schroders** la cui partecipazione ruoterà intorno a due elementi cardini: ossia il tema dell'educazione finanziaria e quello delle nuove frontiere dei fondi. "Organizzeremo una conferenza su invito dedicata a promotori finanziari e *private banker* per presentare **Investimente**" racconta **Luca Tenani**, responsabile distribuzione Italia. Lo strumento lanciato recentemente dalla società, in *partnership* scientifica con **Matteo Motterlini**, direttore del **CRESA** (Centro di Ricerca in Epistemologia Sperimentale e Applicata - Università Vita - Salute San Raffaele), aiuta i professionisti operanti nell'ambito della

consulenza a conoscere meglio i propri clienti. "Lontano da logiche commerciali e questionari di profilazione classica, è uno strumento di "lavoro" per aiutare i consulenti a conoscere meglio gli investitori e gli investitori a conoscere meglio se stessi. Pensiamo che l'esigenza di una maggiore educazione finanziaria sia sempre più sentita, e fare educazione finanziaria significa favorire la conoscenza non solo dei prodotti d'investimento ma anche del condizionamento che l'emotività e le trappole mentali possono giocare nel processo decisionale e nella percezione dei rischi" continua Tenani.

Ma non ruoterà soltanto intorno al tema dell'educazione finanziaria la presenza di Schroders al Salone del Risparmio. Grande spazio sarà dedicato, nello stand del gruppo anglosassone, ai prodotti.

"Non presenteremo al Salone un prodotto specifico ma saremo presenti con un tema che è molto caro agli investitori, soprattutto oggi: vale a dire il tema dell'*income*. Oggi il bisogno di un reddito stabile e regolare rappresentato dal flusso cedolare, è diventato fondamentale per gli investitori, in quanto ottenere una rendita soddisfacente è una vera e propria sfida" sottolinea Tenani.

Difatti con tassi di interesse ai minimi storici, e i rendimenti reali erosi dall'inflazione, le tradizionali fonti di reddito, ossia i titoli di Stati, hanno dimostrato tutta la loro inefficacia e incapacità di generare nuovo reddito e di far crescere il capitale. Ecco allora che è necessario pensare a delle nuove formule che siano in grado di soddisfare questo bisogno. "Noi abbiamo pensato a dei fondi

income che investono nei vari mercati e che sono in grado di rispondere alle diverse esigenze degli investitori. Dal Global High Income Bond che ha debuttato nel gennaio del 2011 e che ricerca e sfrutta le migliori opportunità presenti sul mercato obbligazionario emergente e sugli *high yield* mondiali; all'*European Dividend Maximiser* o *Global Dividend Maximiser* che grazie a un approccio innovativo permette di potenziare il proprio reddito da dividendi azionari, fino al Global Multi Asset Income che permette di investire in diverse *asset class* contenendo il rischio" conclude Tenani.

**Sono questi
i due pilastri
dell'offerta
di Schroders
al Salone
del Risparmio**

Carta d'identità

Nome: Luca Tenani
Ruolo: resp. distr. Italia
Società: Schroders
Sito Internet:
www.schroders.it



IL SALONE DEL
RISPARMIO

Dossier