



nmg
CONSULTING

- [Industries](#)
 - [Insurance](#)
 - [Reinsurance](#)
 - [Wealth Management](#)
 - [Asset Management](#)
- [Expertise](#)
 - [Consulting](#)
 - [Insights](#)
 - [Analytics](#)
- [Our People](#)
- [Knowledge](#)
- [Careers](#)
- [Locations](#)
- [Contact Us](#)



COVID-19 spinge verso il ritorno alle gestioni attive

May 1, 2020

Gli investimenti in gestioni passive sono in forte aumento, un fenomeno globale che in molte parti del mondo ha mostrato un piccolo segno di stabilizzazione. Lo spostamento da strategie più costose attive a strategie meno costose passive (incluse le Smart Beta) è il principale inibitore della crescita dei ricavi nelle gestioni dei patrimoni, che è stato ulteriormente accentuato dalla tendenza degli intermediari finanziari, istituzionali e retail, ad una riduzione lorda delle commissioni in tutte le strategie.

A conferma di questa tendenza, l'industria degli ETF ha orgogliosamente superato, a fine del 2019, il traguardo (forse temporaneo) di \$ 6 trilioni di dollari di AUM.

I clienti ci chiedono frequentemente quando la pressione delle commissioni diminuirà, anche se sul mercato non si avverte un segnale di forte abbattimento. Abbiamo comunque notato che anche gli operatori che credono filosoficamente nel valore della gestione patrimoniale, hanno aumentato le

allocazioni passive come mezzo per ridurre i budget complessivi delle commissioni.

La risposta dell'industria attiva – fatte alcune eccezioni – è stata deludente, frammentata e in alcuni casi palesemente egoistica. Ad essere onesti, la storia delle gestioni passive ha diverse sfumature, ci sono in realtà sul mercato gestori attivi di più grandi dimensioni rispetto ai gestori passivi, quindi le sfide nello sviluppo si baseranno su strategie più coerenti e di maggiore impatto sui risultati di investimento. Tuttavia, una constatazione comune è che i veri gestori attivi brillano in un mercato ribassista, dove è proprio in queste fasi che si vede il vero valore della gestione attiva. La domanda che viene spontanea è: chi avrebbe mai ascoltato questo argomento durante il mercato rialzista?



A quanto pare, gli intermediari finanziari di tutto il mondo hanno ricevuto il messaggio forte e chiaro. Come mostra la tabella sopra indicata, ad eccezione del Giappone e del Regno Unito (dove permane una preferenza per i passivi), gli operatori finanziari intendono adesso aumentare le esposizioni verso le gestioni attive. Questa tendenza è più pronunciata negli Stati Uniti, dove si registrano maggiori esposizioni passive rispetto agli altri paesi esaminati.

Nessuno vorrebbe augurare il Coronavirus nel mondo, ma se i gli intermediari e consulenti finanziari seguissero le loro intenzioni, i gestori attivi ne trarrebbero un notevole vantaggio.

You are invited to discuss your challenge with an NMG Consulting Expert.

[Contact Us](#)

NMG Consulting offers outstanding opportunities to develop your career.

[JOIN US](#)

[About Us](#)

[Contact](#)

[Terms of Use](#)

[Privacy Policy](#)

[Cookie Policy](#)

[NMG Connect](#)

[CSR](#)

[SUBSCRIBE](#)

- [Follow](#)