



Rassegna stampa del 30-06-2026

Consultinvest SIM-SGR: si parla di noi 3

29/06/2026 - WWW.THESIGNALMEDIA.COM

La gestione passiva non esiste 3

29/06/2026

ID_062

thesignalmedia.com

EAV: € 40

Argomento: Consultinvest SIM-SGR: si parla di noi

Link originale: www.thesignalmedia.com/la-gestione-passiva-non-esiste/

La gestione passiva non esiste

In un mercato dominato dall'avanzata degli Etf, dalla pressione sui costi e da investitori sempre più convinti che “basti comprare un indice”, Maurizio Vitolo, fondatore e amministratore delegato di **Consultinvest** rivendica il ruolo della gestione attiva. Ma lo fa partendo dall'assunto che “la gestione sia per definizione attiva, se è passiva non è gestione”. E tuttavia il manager non fa mistero di quello che è il grande vulnus nella gestione attiva: i gestori davvero capaci di battere i benchmark con continuità sono pochi. “È un fatto”, dice senza giri di parole. La differenza, secondo lui, sta tutta nella capacità di individuare chi riesce a generare risultati persistenti nel tempo e non semplicemente legati al caso o a una fase di mercato favorevole.

Nel colloquio con The Signal, Vitolo affronta il tema che attraversa oggi tutto il wealth management: il rapporto tra costi, performance e consulenza. Sullo sfondo c'è poi la trasformazione del settore: consolidamento, aggregazioni, crescita dimensionale. Un percorso che riguarda anche **Consultinvest**, gruppo nato nel 1988 e oggi forte di oltre 4 miliardi di masse tra Sim e Sgr.

Vitolo, partiamo dal punto più dibattuto: gli Etf hanno reso facile investire a costi bassi. E hanno davvero reso superflua la gestione attiva?

No, assolutamente. Che con gli Etf si risparmi è tutto da vedere. Quando si compra un Etf non si sta acquistando un servizio di gestione: si compra un indice, un'esposizione a un mercato. È molto diverso. La gestione attiva è un servizio e come tale ha un costo. La gestione passiva, in realtà, non è una gestione.

Eppure il mercato sembra andare in quella direzione.

Perché molti investitori fanno un ragionamento semplice: se tanti fondi attivi non battono il benchmark, perché dovrei pagare di più? E devo dire che è un'obiezione legittima. I gestori attivi davvero bravi sono pochi. È un fatto. Però esistono.

Come si riconosce allora un buon gestore?

Con il track record. Non c'è altro. Ma il track record va interpretato. Un gestore attivo può attraversare fasi in cui performa peggio dell'indice, magari perché è contrarian o perché sta facendo scelte che maturano nel tempo. Il punto è capire se esiste persistenza nei risultati.

Persistenza significa?

Che i risultati non dipendono dalla fortuna o dal caso, ma da metodo, competenze, capacità di lettura dei mercati. Noi, per

esempio, abbiamo fondi obbligazionari con 25 e 30 anni di storia che, su orizzonti rolling a cinque anni, si collocano costantemente sopra la media del mercato.

In definitiva, il bravo gestore attivo è quello che nel lungo termine continua a fare meglio del mercato?

Esattamente. La gestione passiva prende semplicemente il rendimento del mercato. E la storia ci dice che nel lungo periodo i mercati tendono a crescere. La gestione attiva deve fare qualcosa di più: aumentare il rendimento atteso e ridurre la volatilità. È questa la vera sfida. Se non riesce a fare questo, la gestione attiva perde il suo senso.

Possiamo dire che la gestione attiva abbia senso solo nel lungo periodo?

In effetti, uno degli errori più frequenti degli investitori è il mismatch temporale. La gestione attiva funziona se l'orizzonte è medio-lungo. Sul breve periodo rischia addirittura di essere controproducente. Perché il gestore ragiona sempre con un orizzonte rolling davanti a sé. Non sa quando l'investitore è entrato nel fondo e non gli interessa saperlo. È l'investitore che deve capire quando entrare e quando eventualmente iniziare a uscire. Molti insuccessi nascono proprio da questo: dall'assenza di consapevolezza sulle regole del gioco.

Secondo lei il fatto che oggi ci si muova in un ambiente dove la volatilità è costante gioca un ruolo a favore di gestori capaci di adattarsi?

In realtà, non solo oggi, pensare che i mercati

siano prevedibili è una presunzione che non possiamo permetterci. Il gestore deve mettersi continuamente in discussione, validare le proprie scelte minuto per minuto. Le decisioni di investimento sono di lungo periodo, ma le verifiche devono essere continue. Non esiste un singolo segnale magico. Esiste un insieme di informazioni che devono essere comprese e interpretate. Questo è il lavoro del gestore. L'investitore, invece, deve affidarsi a un interlocutore adeguato che sappia spiegargli davvero cosa comporta una determinata scelta di investimento.

Anche perché l'investitore spesso presume di sapere cosa fare quando in realtà molti studi, anche focalizzati su HNWI, dimostrano che il livello di alfabetizzazione finanziaria è particolarmente basso nel nostro Paese...

In effetti, molti investitori sono spinti dalla voglia di guadagnare senza avere piena consapevolezza del rischio e del prodotto che stanno acquistando. La prima regola è capire cosa è adatto al proprio profilo. La seconda è mantenere disciplina nel tempo. Chi non ha esperienza deve rivolgersi a chi può guidarlo.

L'industria è alle prese con aggregazioni, crescita e nuove sfide. Quali sono i progetti di **Consultinvest**?

La crescita ormai è una strada obbligata in tutti i settori, ma nella finanza ancora di più. Vivere da soli è sempre più difficile. Per questo le aggregazioni sono parte della nostra strategia da tempo. Negli ultimi anni il gruppo ha puntato su un modello che combina una Sim a architettura aperta — capace quindi di costruire portafogli anche con prodotti di terzi — e una Sgr focalizzata invece sulla gestione

proprietaria. La Sim fa consulenza su qualunque strumento. La Sgr, invece, gestisce i propri fondi. La nostra filosofia è costruire prodotti investendo direttamente in titoli, senza comprare “semilavorati”.

Tra le operazioni più recenti c'è anche quella con Zenit SGR ...

Sì, ed è un'operazione che rientra in un percorso di consolidamento inevitabile. Unire le forze non significa soltanto aumentare i clienti. Significa soprattutto unire competenze. Ed è questo che aiuta la crescita qualitativa del mercato.

E cosa si aspetta dai prossimi mesi?

Dopo un 2025 complesso ma chiuso con ricavi record e rafforzamento patrimoniale, il 2026 sembra essere partito con un passo ancora più forte. E crediamo si concluderà in modo ancora migliore rispetto allo scorso anno, sia in termini di performance sia di risultati economici”.

E sul fronte dell'M&A?

Non sto mai fermo con le idee. Le occasioni vanno cercate continuamente.

Articolo tratto dal numero di giugno di The Signal. Registrati qui per scaricare gratuitamente il magazine in formato digitale o abbonati per riceverlo ogni mese in versione cartacea.