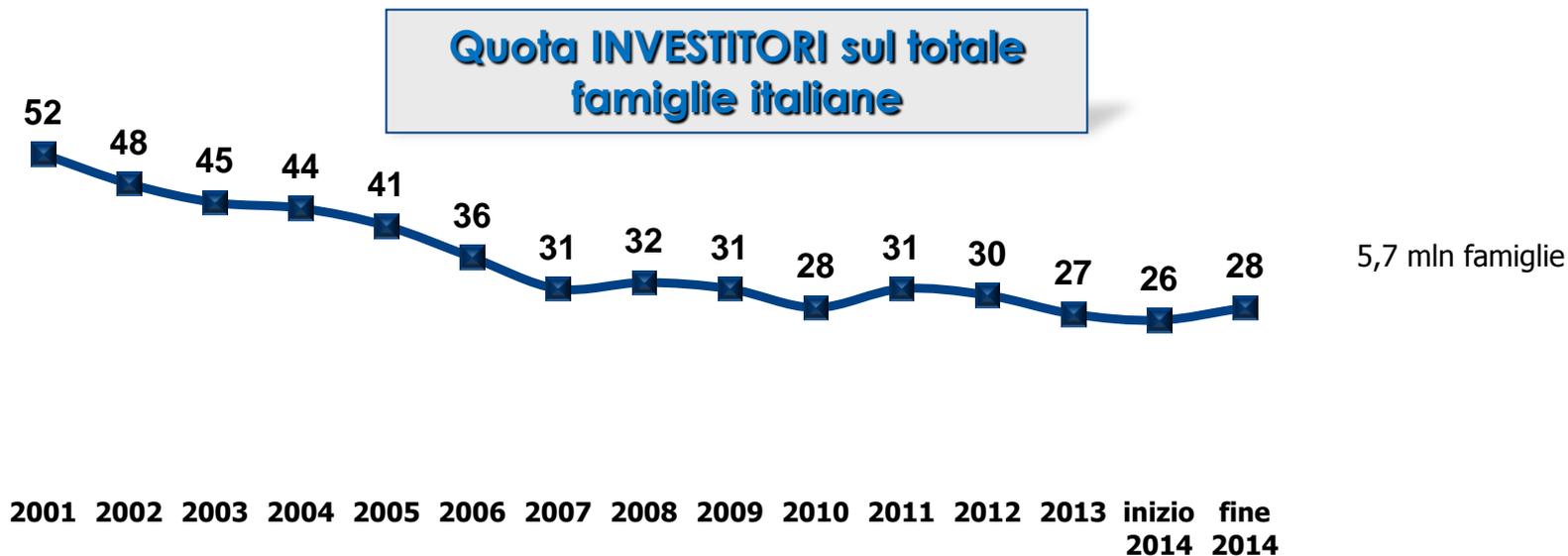




L'investitore in Fondi di Investimento

La crescita del risparmio gestito e la quotazione in Borsa dei Fondi di Investimento
Milano, 28 gennaio 2015 – Palazzo Mezzanotte

Investire non è tanto di moda, anche se gli italiani stanno tornando al risparmio...



Volendo il potenziale per l'Industry più essere decisamente superiore all'attuale



Famiglie non investitrici
con asset
> 10K



Famiglie non
investitrici che
risparmiano



Titolari Risparmio Gestito

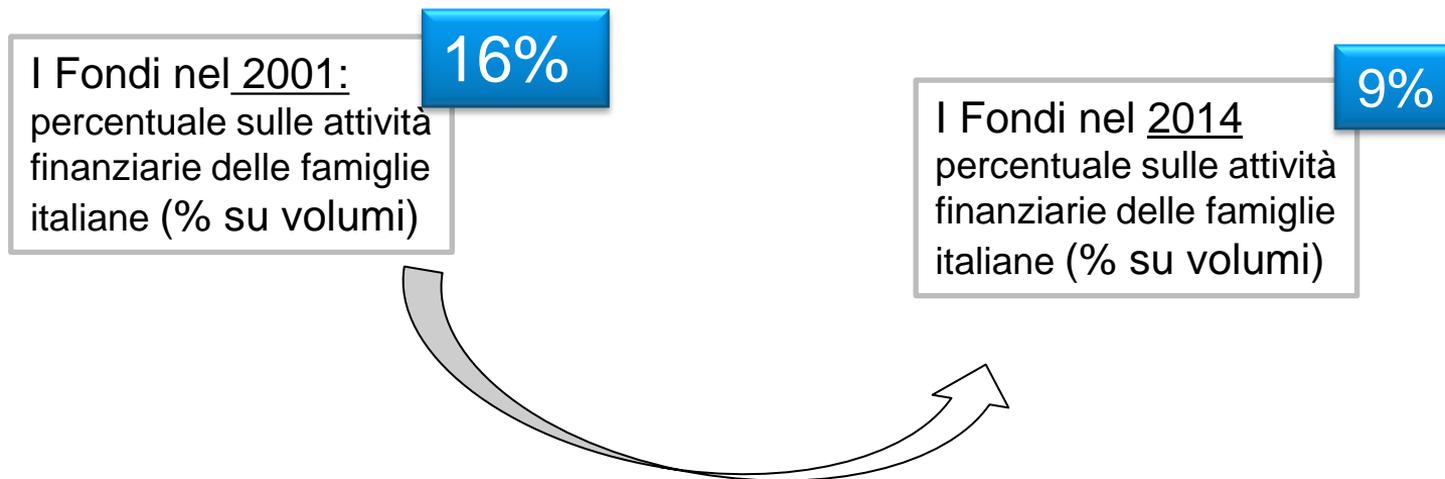


Affluent+Top



Investitori

I fondi e le attività finanziarie delle famiglie italiane...



Novembre 2014: Il patrimonio gestito dal settore sfiora i 1.564 miliardi di euro, superando per l'undicesima volta nell'anno il livello massimo mai raggiunto. Il 54% degli asset, 844 miliardi, è investito nelle gestioni di portafoglio, mentre il restante 46%, oltre 719 miliardi di euro, è impiegato nelle gestioni collettive. (dal sito Assogestioni)

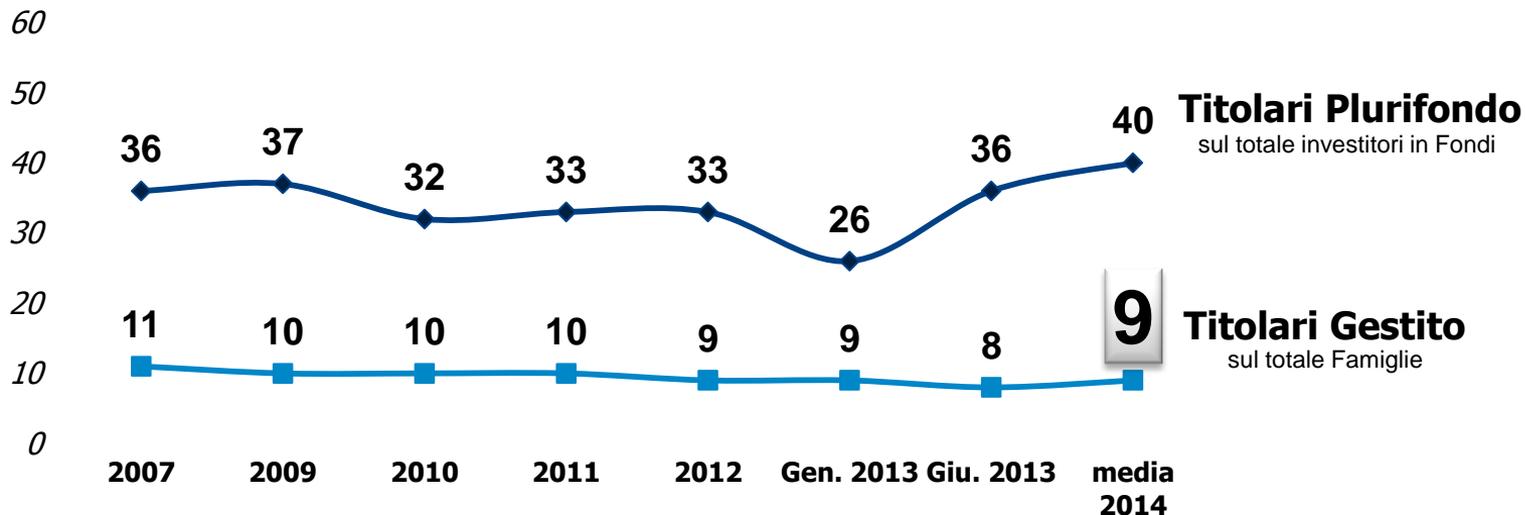
I clienti dei fondi? Pochi ma buoni, con qualche segnale molto recente di allargamento del parco...



23%

Penetrazione dei fondi
nel 2000-2001

(max penetrazione raggiunta dal
prodotto fra le famiglie italiane)



Le famiglie che investono oggi in fondi sono la crema degli investitori

Fatto 100 i possessori di fondi....

...Quota di clienti affluent & PB

2001

2014

35%

82%



... Quota di clienti mass market

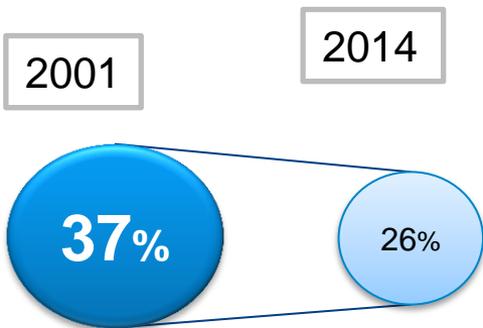
2001

2014

65%

18%

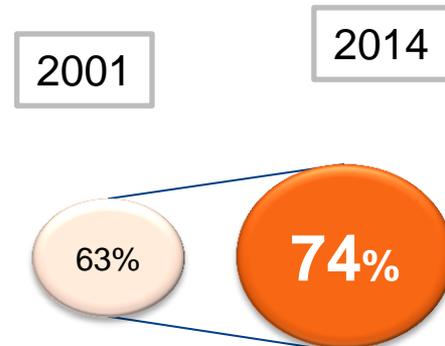
Gli investitori attuali in fondi sono anche più maturi, più esperti...
e gli altri?



Sottoscrittori di
fondi medio-giovani
(< 44 anni)



Possessori di fondi età
medio maturi (>45 anni)



La quotazione non crea di per sé un mercato di massa, anche se può essere un vantaggio per l'industry...l'esempio degli ETF



Stima della penetrazione degli ETF (come acquisto diretto: no parte di gestioni, etc.) nell'universo famiglie italiane: 0,1%

Stima della penetrazione degli ETF (come acquisto diretto: no parte di gestioni, etc.) nell'universo clienti PB: 4%

L'eventuale timore di una quotazione che porta alla disintermediazione dei front line sembra poco sostenibile a fronte dell'attuale struttura del mercato italiano...

Le attese vs la quotazione dei fondi: le opinioni raccolte nelle ricerche qualitative sui clienti evoluti



Vantaggi potenziali

Costi più bassi

maggiore trasparenza

Maggiore varietà

Spazio vera consulenza

Criticità potenziali

Centratura sul primo prezzo

poca attenzione alla consulenza

Vantaggi solo per gli operatori

Non cambia nulla...

Le «vere» attese vs un investimento: gli aspetti in crescita alla fine del 2014



Sicurezza: 81%



Rendimento: 57%



Semplicità: 53%



C'è bisogno di riportare gli italiani all'investimento usando argomentazioni poco tecniche e molto più vicine alle sensibilità delle famiglie

La quotazione può riaprire il mercato dei risparmiatori ai fondi?



Due condizioni:

Un nome chiaro e identificabile

Una «storia» semplice e comprensibile a tanti

E comunque, tanta buona consulenza di qualità, nelle più diverse forme (on line, in remoto, in agenzia, fuori sede...), ma che sappia rendersi veramente utile e centrata non sui prodotti ma sui clienti e la loro vita.

