

# ADVISOR

Insider

Osservatorio trimestrale  
sul mondo  
dei promotori finanziari

**Primo trimestre 2014**

# I promotori puntano sulle Borse Europee

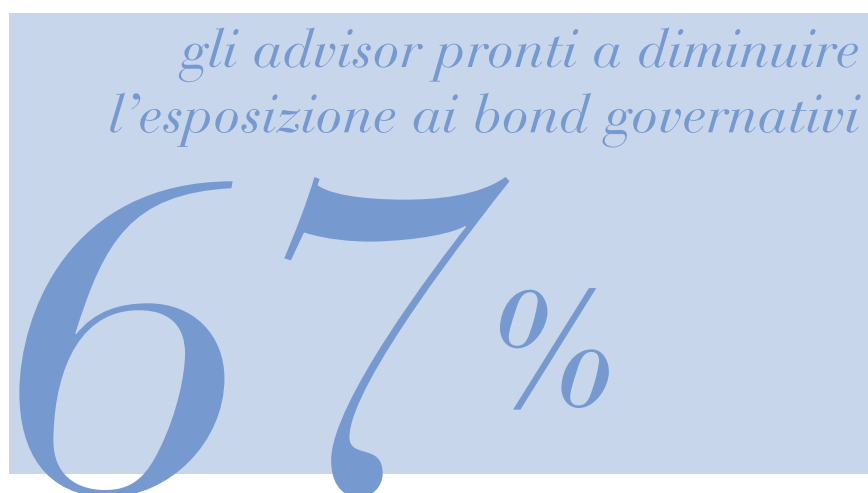
Chi va a caccia di rendimenti nei prossimi 6 mesi dovrà poter contare su prodotti studiati per cogliere le migliori opportunità in due *asset class*: borse europee e *high yield*. È quanto emerge dalla prima edizione di **PF Future Allocation**, la *survey* trimestrale condotta da **Advisor Insider**, l'osservatorio di **Open Financial Communication** sul mondo dei promotori finanziari, che monitora il **portafoglio medio** dei clienti dei **promotori finanziari italiani**.

Stando al sondaggio, che a marzo ha coinvolto 230 professionisti (tra *pf* e *private banker* dotati di patentino APF) su un totale di oltre 8.500 professionisti iscritti ad **Advisor-Professional** (la *business community* di OFC), il patrimonio finanziario gestito dai *pf* lo scorso mese, tra risparmio gestito e risparmio amministrato, risultava esposto per il 59% in *bond* e per il 31% in *equity* (10%



altro). Per migliorare le *performance* degli investimenti finanziari dei propri clienti, nei prossimi 6 mesi i promotori finanziari intendono spingere prodotti che investano il meno possibile nel debito pubblico: il 67% intende ridurre l'esposizione del portafoglio medio dei propri clienti ai *bond* governativi, mentre la metà dei partecipanti al sondaggio conta di aumentare l'esposizione all'*high yield*. Passando all'azionario, se il 54% conta di mantenere stabile

l'esposizione del portafoglio medio dei clienti al mercato azionario americano, il 73% pensa di aumentare l'esposizione alle borse europee, puntando magari su prodotti (azionari o *multi-asset*) in grado di sfruttare le migliori opportunità di questa *asset class*. Quanto ai paesi emergente, solo il 35% nei prossimi 6 mesi punterà sui *bond* emergenti, mentre il 40% pensa di mantenere l'attuale esposizione a mercati azionari emergenti.



## **Le asset class preferite dai pf delle prime 10 reti**

Sul fronte del reddito fisso, il 49% dei promotori finanziari nelle **prime dieci reti** (stando alla classifica di Assoreti per numero di professionisti), che rappresentano il 76% del totale del campione preso in considerazione nella *survey* di marzo 2014, è pronto ad aumentare l'esposizione ai corporate *bond* e il 46% all'universo *high yield*.

# Portafoglio

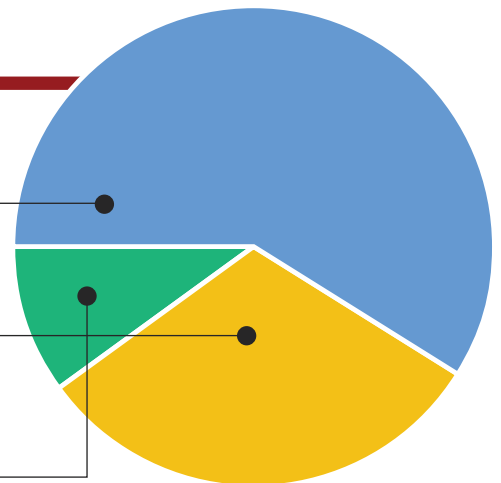
Sondaggio chiuso il 31 marzo 2014  
Hanno votato in 230 professionisti

## Qual è l'attuale allocazione del portafoglio medio dei tuoi clienti?

Bond **59%**

Equity **31%**

Altro **10%**



Fonte: "PF Future Allocation - marzo 2014"

Oltre il 74% (in linea con la media del sondaggio) è deciso ad aumentare in media l'esposizione del portafoglio dei propri clienti ai mercati europei, mentre poco più della metà ritiene di mantenere stabile l'attuale esposizione all'*equity* USA.

### **Bancari pronti ad assumere più rischio**

A marzo il portafoglio medio dei clienti dei pf delle reti più piccole e delle **banche commerciali** risultava invece lievemente più conservativo. Nei prossimi mesi, quindi, saranno proprio questi professionisti a spingere i clienti ad assumere un maggior rischio mercato: ben l'84% (contro una media del 67%), infatti, è pronto a ridurre l'esposizione del portafoglio medio dei propri clienti all'obbligazionario governativo.

### **I più esperti? Sono anche i più aggressivi**

Considerando l'anzianità professionale o il ruolo svolto all'interno delle reti, i **dirigenti** (*area, regional, district manager* e supervisori) e i

**promotori senior** (con un'esperienza superiore a 15 anni) attualmente hanno dichiarato di gestire per conto dei clienti in genere portafogli più aggressivi (con una percentuale di azioni in media superiore al 35%).

Considerando le *asset class* preferite dai pf italiani nel prossimo semestre (*equity* Europa e *high yield*), sulla prima scommettono soprattutto i pf *senior* (77%), pari al 19% del campione, e meno gli *area manager* (59%), pari al 10% del campione, mentre l'*high yield* piace soprattutto ai **pf professional** (57%), ossia i promotori con

un'esperienza da 5 a 10 anni pari al 23% del campione.

### **C'è più equity nel portafoglio delle donne**

Quanto alle **donne pf**, che costituiscono il 9% del campione, il 40% a marzo ha dichiarato di gestire in media portafogli con una esposizione al reddito fisso non superiore al 50%, mentre il 67% ha detto di preferire nel prossimo semestre prodotti che puntino sulle borse europee (contro una media del 73% del totale) e il 57% sulle obbligazioni ad alto rendimento.

*i pf bancari pronti ad assumere più rischio*

**84%**

# I risultati

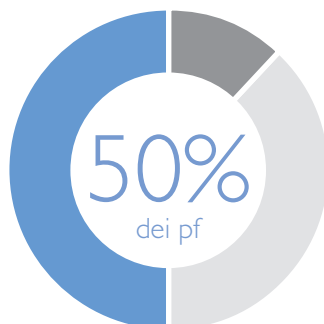
Sondaggio chiuso il 31 marzo 2014  
Hanno votato in 230 professionisti

## Come pensi di variare l'allocazione del portafoglio dei tuoi clienti nei prossimi 6 mesi?

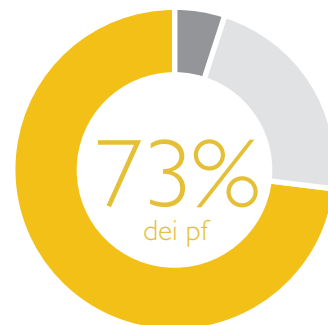
### AUMENTARE ESPOSIZIONE



#### High yield



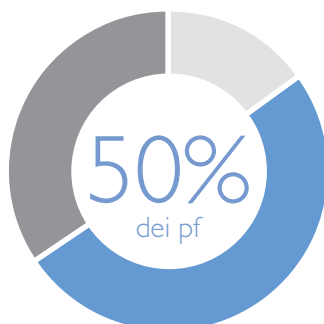
#### Equity Europa



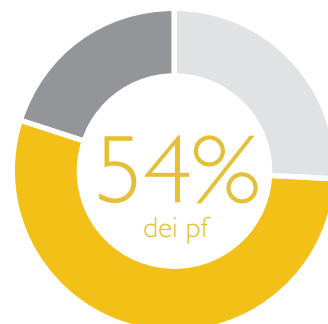
### MANTENERE ESPOSIZIONE



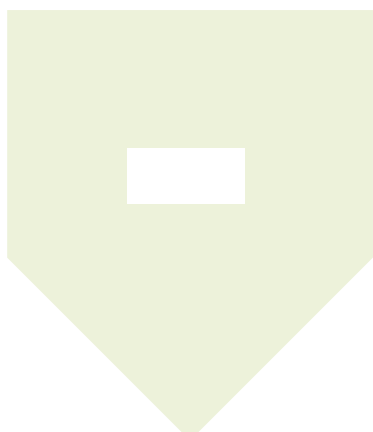
#### Bond corporate



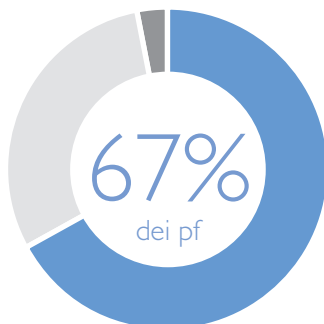
#### Equity USA



### RIDURRE ESPOSIZIONE



#### Bond governativi



# 55%

*Nord*



Al sondaggio, durato dall'1 al 31 marzo, hanno partecipato spontaneamente **230 professionisti** (tra promotori e private banker inclusi nelle liste dell'APF) iscritti ad

**AdvisorProfessional**, la business community riservata ai pf di **OFC**, con mandato presso le seguenti reti, banche e SIM: Allianz Bank FA, Apogeo, AZ Investimenti, Azimut Consulenza, Banca Fideuram, Banca Generali, Banca Intermobiliare, Banca Ipibi FA, Banca Mediolanum, Banca Mps, Banca Nuova, Banca Patrimoni Sella, Banca Popolare di Spoleto, Banca Sai, Credito Emiliano, Finanza & Futuro Banca, FinecoBank, Sanpaolo Invest, Solidarietà & Finanza, UBI Banca Private Investments, Veneto Banca. Il 55% dei partecipanti al sondaggio di marzo è risultato operativo nel Nord Italia (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna), mentre il 45% nel Centro Sud (Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Abruzzo, Molise, Puglia, Campania, Calabria, Sicilia, Sardegna).

# 45%

*Centro Sud*

## Tutti i risultati del sondaggio PF FUTURE ALLOCATION

	-	=	+
BOND GOVERNATIVI	67%	30%	3%
BOND CORPORATE	15%	50%	34%
HIGH YIELD	12%	38%	50%
BOND EMERGENTI	31%	35%	34%
EQUITY USA	26%	54%	20%
EQUITY EUROPA	5%	22%	73%
EQUITY EMERGENTE	30%	40%	30%

Fonte: "PF Future Allocation - marzo 2014"

# Reclutamenti: reti vs banche

Continua nei primi tre mesi del 2014 il potenziamento da parte delle banche dell'offerta fuori sede di prodotti del risparmio gestito, mentre le reti di promotori ingaggiano i migliori bancari in uscita (ex direttori di filiali). In particolare, da inizio anno si segnala l'ingresso di 116 neo promotori nelle filiali di **Intesa Sanpaolo**, **Banca Mps** e **UniCredit**, le tre grandi banche che hanno avviato piani per la riconversione del personale delle filiali. Tra i reclutamenti nel mondo bancario, anche 16 promotori di **Poste Italiane** che portano l'organico a superare quota 100 promotori. Quanto ai dati generali, si segnalano le prime 10 reti di promotori finanziari operanti in Italia (481 *new entry*, tra nuovi pf e cambi di casacca). Tra le più attive, spicca con 81 nuovi ingressi **Banca Mediolanum** (dato comunicato dalla rete, mentre sono 120 quelli registrati nei primi tre mesi da **PF Watch di AdvisorProfessional\*\*\***), seguita da **Banca Generali**, con 92 nuovi ingressi - in gran parte per la riconversione dei professionisti provenienti da **Simgenia SIM**, l'altra rete del gruppo Generali che ha chiuso i battenti il 31 dicembre 2013 - e da **FinecoBank** con 55 nuovi ingressi. Le reti medio - piccole in totale nei primi tre mesi hanno accolto 227 professionisti. Sul dato pesano in particolare gli ingaggi di **Consultinvest Investimenti SIM**, che ha reclutato ben 124 professionisti nel primo trimestre attingendo da Genesi ULN SIM e soprattutto da Simgenia SIM, da cui sono entrati tra gennaio e marzo un centinaio di professionisti. Le realtà di maggiore *appeal* per i professionisti più esperti si confermano le reti di promotori finanziari (316 ingressi da gennaio a marzo), mentre le banche puntano sui pf junior (166).

\*\*\* I nomi raccolti da **PF Watch** rielaborano i dati **APF**, che possono comprendere anche reclutamenti effettuati nei mesi precedenti.

## PRIMO TRIMESTRE 2014 - RECLUTAMENTI RETI E BANCHE

	Pf senior	Pf professional	Pf junior	Ingressi totali
Top 10*	188	57	236	481
Reti medio piccole	168	21	38	227
Banche + Poste Italiane**	28	23	166	217
Realtà Private Banking***	43	22	64	129
<b>TOTALE</b>	<b>427</b>	<b>123</b>	<b>504</b>	<b>1054</b>

Fonte: "PF Watch - primo trimestre 2014", elaborazione OFC su dati APF

\* Le prime dieci reti per numero di pf, iscritte ad Assoreti. Il dato include gli ingressi in Banca Mps compresi i pf della rete e quelli operativi nelle filiali della banca; sotto la stessa mandante possono essere raggruppati promotori e banker

\*\* possono includere sia promotori finanziari sia private banker

\*\*\* Include: banche private, banche d'affari estere presenti in Italia, divisioni private banking di banche commerciali, SIM, SGR

Pf senior = iscritto all'APF più di 10 anni

Pf professional = iscrizione all'APF da 5 - 10 anni

Pf junior = iscritto all'APF da meno di 5 anni



# www.advisorprofessional.it

AdvisorProfessional è prodotto da **Open Financial Communication Srl**  
Via Cernaia, 11 - 20121 Milano - advisorprofessional@o-fc.eu - www.advisorprofessional.it

#### **DISCLAIMER**

Le opinioni espresse in questo documento non costituiscono una consulenza all'investimento o altra forma di consulenza in materia di investimenti e possono essere soggette a modifiche. Il presente documento è privo delle informazioni idonee a determinare, in concreto, la propensione al rischio e, dunque, non può e non deve costituire la base per assumere alcuna decisione di investimento. Tutte le operazioni descritte vengono riportate come semplici spunti di riflessione.

Il presente documento è stato predisposto sulla base di dati elaborati da Open Financial Communication e sulla base di informazioni pubblicamente disponibili o di altre fonti di terze parti. Open Financial Communication non garantisce l'accuratezza, la completezza e l'affidabilità dei dati e delle informazioni contenuti in questo documento e declina ogni responsabilità al riguardo.

Il lettore si assume ogni responsabilità relativamente alle proprie scelte di investimento, che sono prese in completa autonomia. Open Financial Communication declina ogni responsabilità per eventuali conseguenze che dovessero derivare da un'operatività fondata sui contenuti di questo volume.

Le informazioni riguardanti le performance passate di qualsiasi strategia di investimento non garantiscono e non sono indicative di possibili performance future. L'investimento in strumenti finanziari può comportare un elevato grado di rischio e può comportare perdite anche superiori al capitale inizialmente impegnato.