

# ADVISOR

Insider

Osservatorio trimestrale  
sul mondo  
dei promotori finanziari

**Secondo trimestre 2014**

# Promotori stregati dagli emergenti

Torna la voglia di emergenti tra i promotori finanziari in un contesto di magri rendimenti nel reddito fisso. Chi va a caccia di guadagni, secondo i *financial advisor* italiani, dovrà puntare nei prossimi 6 mesi soprattutto su tre *asset class*: azionario e obbligazionario emergente, accanto alle borse europee. È quanto emerge dalla seconda edizione di **PF Future Allocation**, la *survey* trimestrale condotta da **Advisor Insider**, l'osservatorio di **Open Financial Communication** (casa editrice del mensile **ADVISOR**, ndr) sul mondo dei pf, che monitora l'andamento del portafoglio medio dei clienti dei consulenti italiani. Stando al sondaggio di giugno, che ha coinvolto 172 promotori e *private banker* su un totale di oltre 8.500 professionisti iscritti ad **AdvisorProfessionnal.it** (la *business community* di OFC), il patrimonio finanziario gestito dai pf lo scorso mese risultava esposto per il 61% in obbligazioni

*i pf che puntano sui Bond Emergenti*

# 63%

(era 59% a marzo) e per il 29% in azioni (31% a marzo). Per migliorare le *performance* i consulenti finanziari sono pronti a spingere prodotti che investono soprattutto nell'*equity* europeo (63%) e in quello emergente (64% dei partecipanti contro il 30% di marzo). Anche nel reddito fisso piacciono gli emergenti (63% delle preferenze a giugno contro il 34% di marzo), mentre non si arresta la fuga dai *bond* governativi (70% dei pf a giugno).

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

Circa l'84% promotori e dei *banker* che lavorano per le prime 10 reti operative in Italia (secondo la classifica Assoreti) hanno dichiarato un'esposizione media del portafoglio dei propri clienti all'azionario superiore al 20%; nella metà dei casi (47%) l'esposizione media all'azionario supera addirittura il 30%. Le preferenze, invece, risultano sostanzialmente allineate con i risultati del sondaggio, ma con un orientamento leggermente inferiore verso i *bond* emergenti (62%).

## **Bancari pronti ad assumere più rischi in Europa**

Più di terzo dei promotori che lavorano presso banche o altre reti minori ha dichiarato un'esposizione media del portafoglio dei propri clienti all'obbligazionario

*gli advisor pronti a diminuire l'esposizione ai bond governativi*

# 70%

# Portafoglio

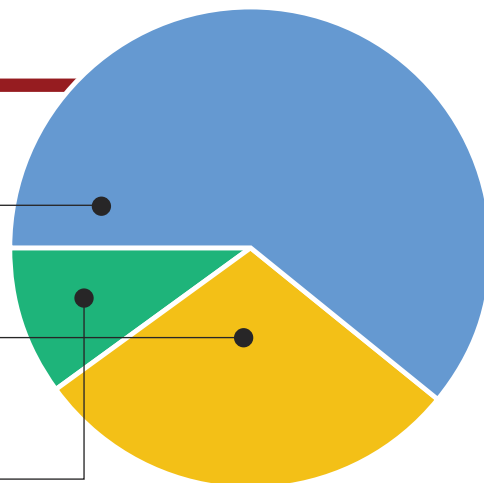
Sondaggio chiuso il 30 giugno 2014  
Hanno votato in 172 professionisti

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

Bond **61%**

Equity **29%**

Altro **10%**



Fonte: "PF Future Allocation - giugno 2014"

minore rispetto alla media di giugno (61%) e compresa tra il 40 e il 50%. Quanto alle intenzioni di investimento, la maggioranza ha espresso la propria preferenza per l'azionario, in particolare per l'*equity* Europa rispetto alle piazze finanziarie emergenti.

### Supervisor e area manager prudenti

Oltre la metà degli *area manager*, *group manager* e supervisor, che ha partecipato al sondaggio di giugno, ha dichiarato un'esposizione

media del portafoglio dei propri clienti all'obbligazionario superiore al 50% (con picchi dell'80%), anche se nelle intenzioni di investimento la maggior parte, in linea con i risultati del sondaggio, per aumentare la redditività del portafoglio, conta di puntare nei prossimi mesi sull'azionario e, nel reddito fisso, sulle obbligazioni emergenti e obbligazioni ad alto rendimento.

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

Le donne promotrici che hanno partecipato al sondaggio non amano le mezze misure: la metà gioca in attacco e ha dichiarato un'esposizione media del portafoglio dei clienti molto sbilanciata sull'*equity* (la parte *bond* non supera il 50%). L'altra gioca in difesa con un'esposizione al reddito fisso superiore al 60%. Quanto alle *asset class* sui cui puntare da qui a fine anno, la maggior parte delle preferenze vanno all'azionario Europa (poco meno dell'80%), seguita dall'azionario emergente e dai *bond* emergenti.

Aumentare  
Equity Emergente  
da 30 a 64%

Aumentare  
Equity Europa  
da 73 a 63%

Voglia di Equity:  
trend I e II trimestre

Mantenere  
Equity USA  
da 54 a 66%

# I risultati

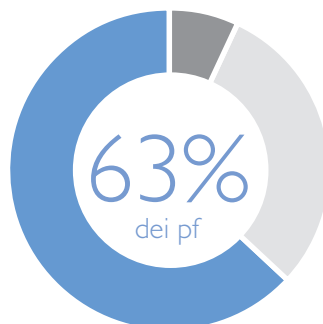
Sondaggio chiuso il 30 giugno 2014  
Hanno votato in 172 professionisti

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

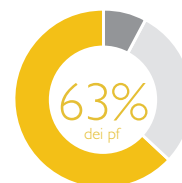
### AUMENTARE ESPOSIZIONE



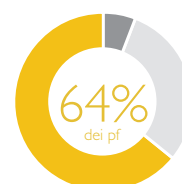
#### Bond Emergente



#### Equity Europa



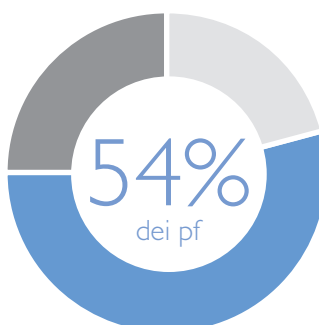
#### Equity Emergente



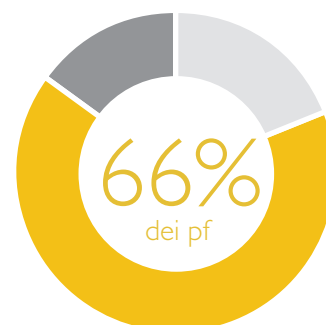
### MANTENERE ESPOSIZIONE



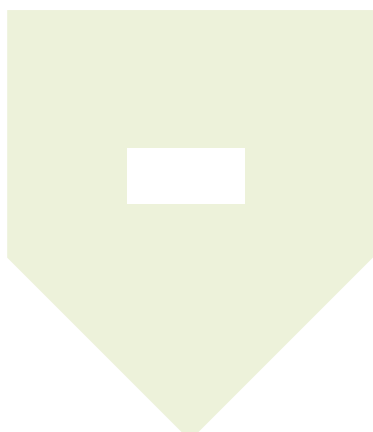
#### Bond corporate



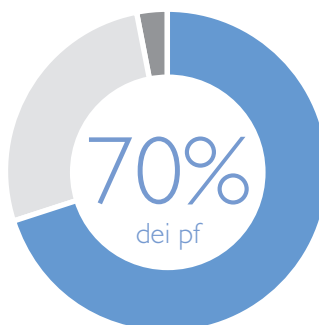
#### Equity USA



### RIDURRE ESPOSIZIONE



#### Bond governativi



# 48%

Nord






Al sondaggio, durato dall'1 al 30 giugno, hanno partecipato spontaneamente **172 professionisti** iscritti ad **AdvisorProfessional**, la business community riservata ai pf di **OFC**, con mandato presso le seguenti reti, banche e SIM: Allianz Bank FA, Apogeo Cons., AZ Investimenti, Azimut Cons., Banca Euromobiliare, Banca Fideuram, Banca Generali, Banca Ipiri FA, Banca Mediolanum, Banca Mps, Banca Patrimoni Sella & C., Banca Popolare di Milano, Banca Popolare di Puglia e Basilicata, Banca Popolare di Vicenza, Banca Sai, Consultinvest Inv., Copernico, Credem, Finanza & Futuro Banca, FinecoBank, Sanpaolo Invest, Sol& Fin, Unicasim, Unipol Banca, Veneto Banca. Il 48% dei partecipanti al sondaggio di giugno è risultato operativo nel Nord Italia (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, Veneto, Trentino A.A., Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna), mentre il 52% nel Centro Sud (Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Abruzzo, Molise, Puglia, Campania, Calabria, Sicilia, Sardegna).

# 52%

Centro Sud

## Tutti i risultati del sondaggio PF FUTURE ALLOCATION

|                  |  |  |  |
|------------------|---|--|---|
| BOND GOVERNATIVI | <b>70%</b>  | 27%  | 3%  |
| BOND CORPORATE   | 21%   | <b>54%</b>   | 25%   |
| HIGH YIELD       | 16%   | <b>48%</b>   | 35%   |
| BOND EMERGENTI   | 7%  | 30%  | <b>63%</b>  |
| EQUITY USA       | 19%   | <b>66%</b>   | 15%   |
| EQUITY EUROPA    | 8%  | 29%  | <b>63%</b>  |
| EQUITY EMERGENTE | 6%  | 30%  | <b>64%</b>  |

Fonte: "PF Future Allocation - giugno 2014"

# Reclutamenti: reti vs banche

Prosegue nel secondo trimestre 2014 l'attività di reclutamento di promotori finanziari da parte delle banche con l'obiettivo di potenziare l'offerta fuori sede, mentre le reti di promotori finanziari si concentrano su profili *senior* provenienti dalla concorrenza o in uscita dal canale bancario. In particolare, tra gli istituti di credito si segnalano 98 ingressi nelle filiali a marchio **Intesa Sanpaolo** e 83 nelle filiali a marchio **UniCredit** (tra *pf* e *private banker*). **Poste Italiane** registra nel trimestre 14 nuove reclute, portando così l'organico abbondantemente sopra le 100 unità. Passando ai dati generali, le prime 10 reti operative in Italia hanno registrato da aprile a fine giugno 400 *new entry* (fonte: **Pf Watch** di **Advisorprofessional\***). Tra le più attive, si segnalano **Banca Mediolanum** con 82 ingressi, **Banca Fideuram** (69), **FinecoBank** (63) e **Allianz Bank FA** (58). Le reti medio piccole nello stesso periodo hanno reclutato 207 promotori finanziari. Sul dato pesano, in particolare, gli ingaggi di **BNL Life Banker**, la nuova rete del gruppo **BNL - BNP Paribas** che ha accolto 33 nuovi promotori da aprile a giugno, tra *junior* e professionisti *senior* provenienti dalla concorrenza, e i reclutamenti effettuati da **Credem** (35 ingressi nel trimestre). Sul fronte private, infine, spicca l'attività di reclutamento di **Intesa Sanpaolo Private Banking** (32 nuovi ingressi), **Banca Patrimoni Sella** (16), **Banca Euromobiliare** e **Banca Intermobiliare**, entrambe a quota 12. Le realtà di maggiore *appeal* per i professionisti più esperti si confermano ancora una volta le reti di promotori (206 ingressi da aprile e giugno), mentre le banche continuano a puntare sui *pf junior* (238).

\* I nomi raccolti da **PF Watch** possono comprendere anche reclutamenti effettuati nei mesi precedenti e successivamente registrati da **APF**

## SECONDO TRIMESTRE 2014 - RECLUTAMENTI RETI E BANCHE

|                           | Pf senior  | Pf professional | Pf junior  | Ingressi totali |
|---------------------------|------------|-----------------|------------|-----------------|
| Top 10*                   | 110        | 42              | 248        | 400             |
| Reti medio piccole        | 96         | 25              | 86         | 207             |
| Banche + Poste Italiane** | 67         | 17              | 238        | 322             |
| Realtà Private Banking*** | 21         | 18              | 81         | 120             |
| <b>TOTALE</b>             | <b>294</b> | <b>102</b>      | <b>653</b> | <b>1.049</b>    |

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

\* Le prime dieci reti per numero di *pf* iscritte ad Assoreti; 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 = iscritto 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.