

ADVISOR

Insider

Osservatorio
sulle preferenze dei consulenti
finanziari in termini di fondi

Luglio 2016

Il valore aggiunto di un target qualificato

Advisor Insider nasce nella primavera del 2014 con l'obiettivo di fotografare trimestralmente l'allocation del portafoglio medio dei clienti dei consulenti finanziari italiani (ex promotori finanziari) e di individuare i principali trend del semestre successivo in termini di *asset class*.

Al suo interno sono pubblicati i dati di **PF Future Allocation**, la *survey* trimestrale condotta all'interno di AdvisorProfessional.it, la *business community* di **OFC** che conta oltre 11.000 consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede iscritti a OCF (ex APF).

In due anni hanno partecipato alle otto edizioni della *survey* oltre 2.000 consulenti finanziari, un campione altamente rappresentativo

della distribuzione fuori sede dei prodotti di risparmio gestito.

Dal 2015 PF Future Allocation ha spostato il *focus* dalle *asset class* sui prodotti, fotografando l'allocation del portafoglio fondi dei clienti delle reti di consulenti finanziari e delineando i principali trend per il semestre successivo.



30

le reti monitorate

1.200

i pf che hanno partecipato nel 2015

Brexit non spaventa i consulenti

La Brexit non spaventa i consulenti finanziari che però continuano a restare sul chi va là, apportando solo lievi modifiche al portafoglio dei clienti. È quanto emerge da Advisor Insider giugno - luglio 2016, che rielabora i dati di **PF Future Allocation**, il sondaggio online trimestrale che ha coinvolto 121 consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede iscritti ad **Advisor-Professional**, la business community di OFC che conta oltre 12.000 cf iscritti ad OCF (ex APF). Stando al sondaggio, quasi la metà dei partecipanti (49%) ha modificato l'asset allocation solo su una parte residuale del portafoglio dei clienti. La maggior parte dei partecipanti

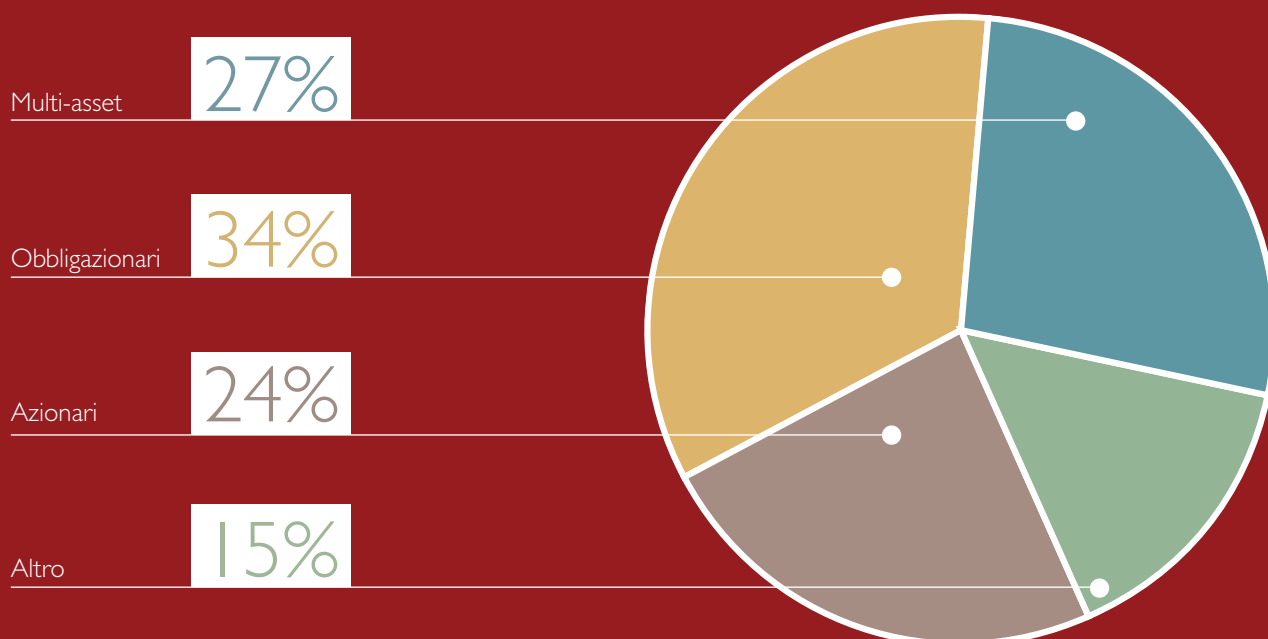
(quasi il 40%) ha dichiarato di gestire nel complesso un portafoglio superiore a 20 milioni di euro; il 32% ha dichiarato di gestire un portafoglio compreso tra 10 e 20 milioni di euro. Passando alla gestione delle relazioni con i clienti dopo la Brexit, i consulenti finanziari hanno dichiarato di aver aumentato l'attenzione alle newsletter e alle comunicazioni inviate dagli asset manager tramite mail, di aver consultato con maggiore frequenza i siti web specializzati e la stampa specializzata (oltre il 70%). La maggior parte ha dichiarato di aver ricevuto informazioni e materiale informativo di supporto all'attività di relazione con i clienti soprattutto dagli asset ma-

nager e dalla stampa specializzata, preferendole al supporto offerto dalle mandanti. In particolare, i cf apprezzano il confronto diretto con esperti delle case di investimento: ha risposto così il 55% dei partecipanti al sondaggio. Quanto all'asset allocation in fondi, continua a dominare la cautela con la maggior parte dei consulenti che conta di mantenere le attuali posizioni su quasi tutte le asset class azionarie e prodotti multi asset. I consulenti si sbilanciano solo sull'obbligazionario, dove prosegue la caccia al rendimento: il 50% ha dichiarato di aumentare nei prossimi 6 mesi all'allocation ai fondi high yield e il 61% ai fondi obbligazionari emergenti.

Portafoglio

Sondaggio chiuso il 20 luglio 2016
Hanno votato in 121 professionisti

Quale tipologia di fondi è attualmente presente nel portafoglio medio dei tuoi clienti?



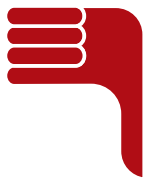


Fondi preferiti dai pf per i prossimi 6 mesi

Ecco le 8 categorie preferite all'interno delle 16 proposte (elenco completo a pag 6)

Intenzione
di aumentare
l'esposizione
in portafoglio
nei 6 mesi successivi

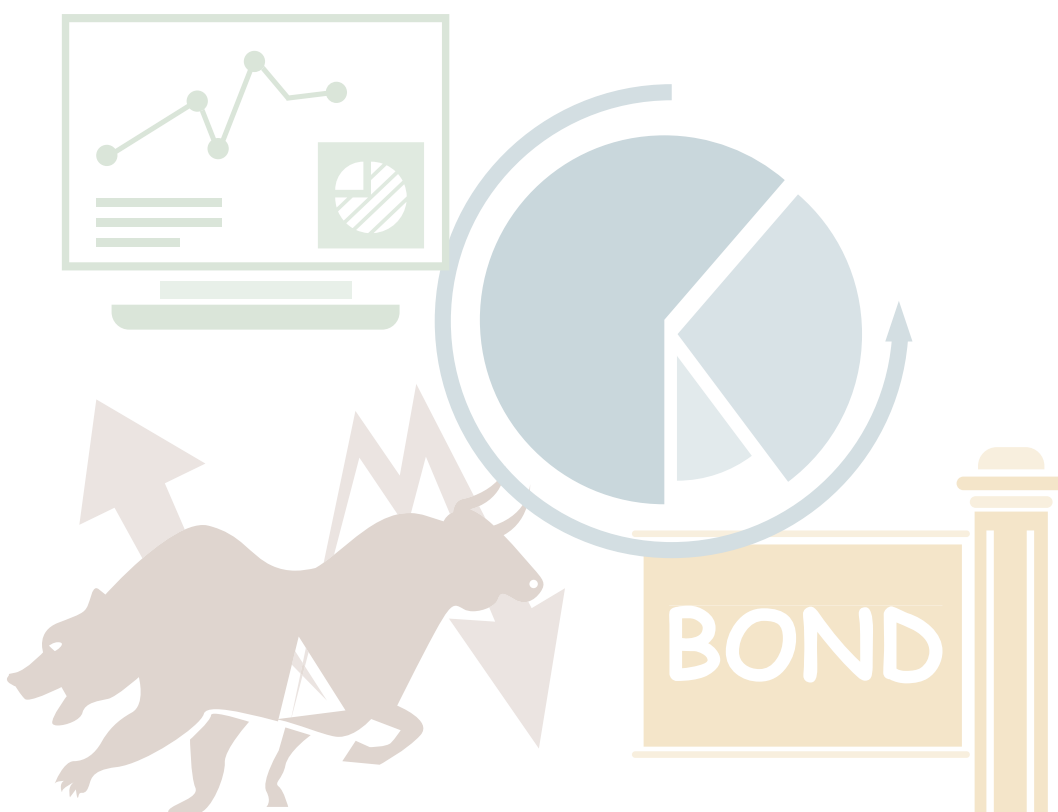
1	OBBLIGAZIONARI EMERGENTI		61%
2	OBBLIGAZIONARI HIGH YIELD		50%
3	MULTI-ASSET MODERATI		46%
4	AZIONARI EMERGENTI		44%
5	AZIONARI GLOBALI		41%
6	OBBLIGAZIONARI CORPORATE		40%
7	MULTI-ASSET PRUDENTI		39%
8	A DISTRIBUZIONE		36%



Fondi a rischio “riscatto” nei prossimi 6 mesi

Ecco le 4 categorie in cui i consulenti finanziari intendono ridurre l'esposizione del portafoglio dei clienti all'interno delle 16 proposte (elenco completo a pag 6)




Intenzione di diminuire l'esposizione in portafoglio nei 6 mesi successivi



Tutti i risultati

Sondaggio chiuso il 20 luglio 2016
Hanno votato in 121 professionisti

Ecco come i consulenti intendono cambiare il portafoglio fondi dei loro clienti nei 6 mesi successivi

	RIDURRE ESPOSIZIONE 	MANTENERE ESPOSIZIONE 	AUMENTARE ESPOSIZIONE 
OBBLIGAZIONARI GOVERNATIVI	48%	46%	6%
OBBLIGAZIONARI CORPORATE	5%	55%	40%
OBBLIGAZIONARI HIGH YIELD	4%	4%	50%
OBBLIGAZIONARI EMERGENTI	7%	32%	61%
AZIONARI EURO/EUROPE	24%	46%	30%
AZIONARI USA	19%	56%	25%
AZIONARI EMERGENTI	11%	45%	44%
AZIONARI GLOBALI	10%	49%	41%
MULTI-ASSET PRUDENTI	14%	47%	39%
MULTI-ASSET MODERATI	10%	44%	46%
MULTI-ASSET AGGRESSIVI	33%	45%	22%
ABSOLUTE RETURN	16%	51%	33%
INCOME	18%	59%	23%
A DISTRIBUZIONE	18%	45%	36%
A SCADENZA	44%	51%	5%
PRODOTTI STRUTTURATI	45%	49%	6%

Fonte: "PF Future Allocation - luglio 2016", rilevazioni effettuate dal 7 al 20 luglio 2016

Obbligazionari

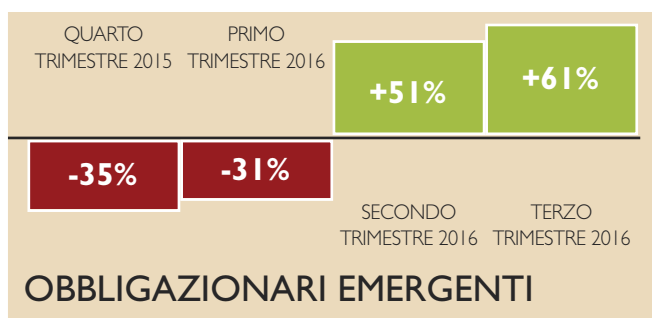
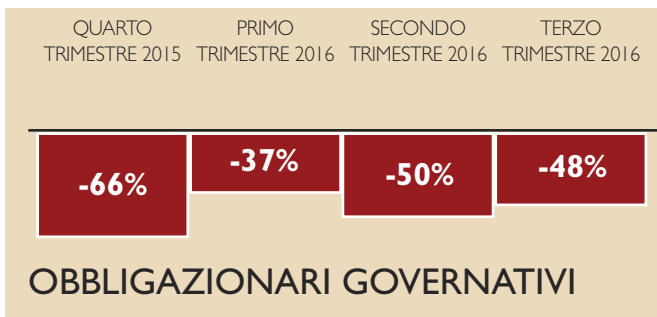


% di pf che pensa di ridurre l'esposizione



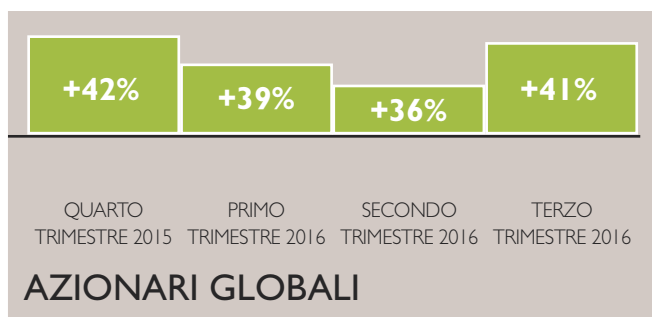
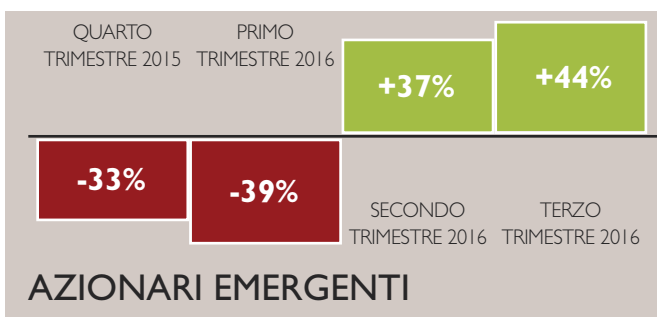
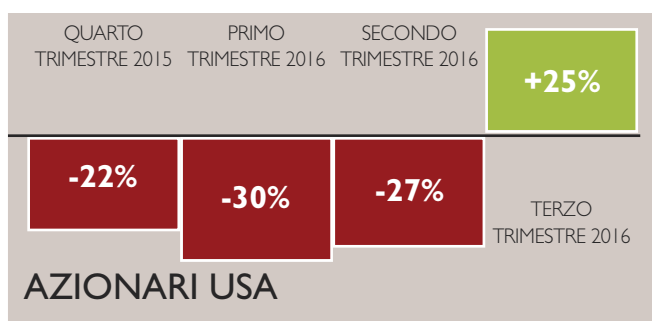
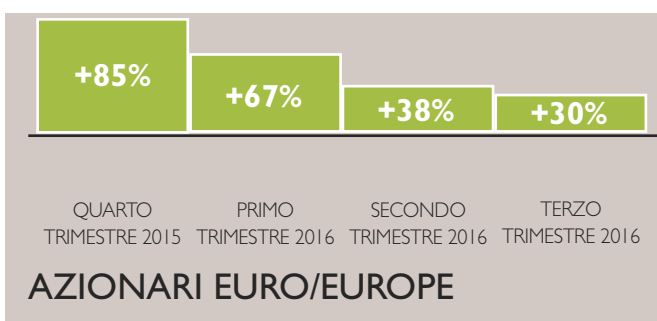
Legenda:
% di pf che pensa di aumentare l'esposizione

Intenzioni di allocazione dichiarate dai consulenti finanziari per i prossimi 6 mesi



Azionari

Intenzioni di allocazione dichiarate dai pf per i prossimi 6 mesi

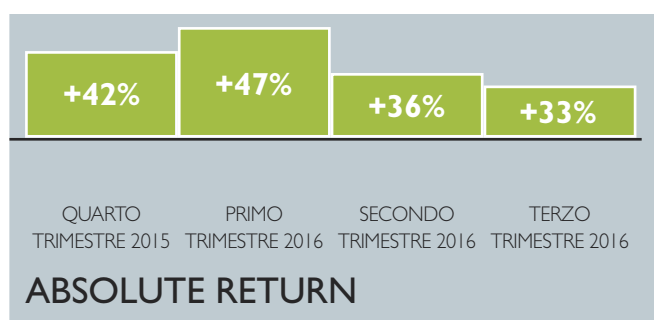
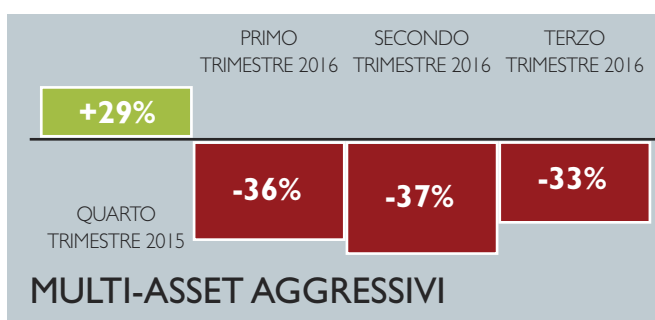
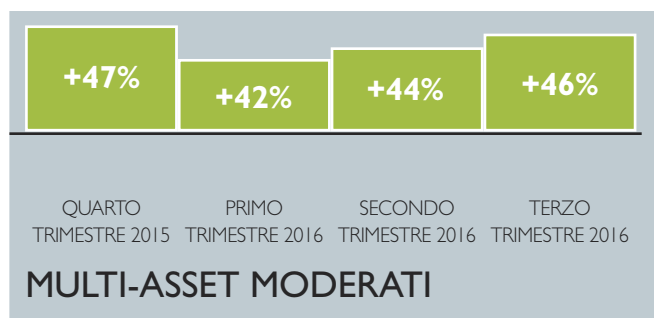
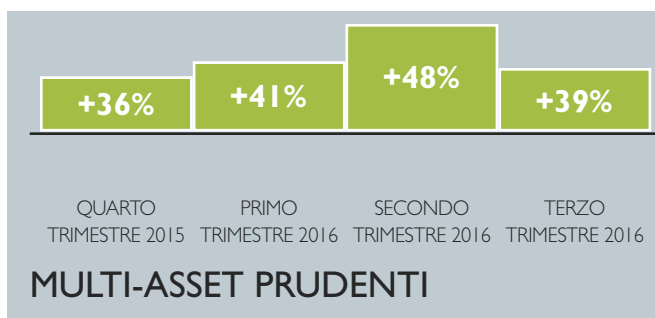


Fonte: "PF Future Allocation - IV trimestre 2015", rilevazioni effettuate dal 15 ottobre al 15 novembre 2015; "PF Future Allocation - gennaio/febbraio 2016", rilevazioni effettuate dal 15 gennaio al 15 febbraio 2016; "PF Future Allocation - maggio/giugno 2016", rilevazioni effettuate dall'11 maggio all'11 giugno 2016; "PF Future Allocation - luglio 2016", rilevazioni effettuate dal 7 al 20 luglio 2016

Multi-asset

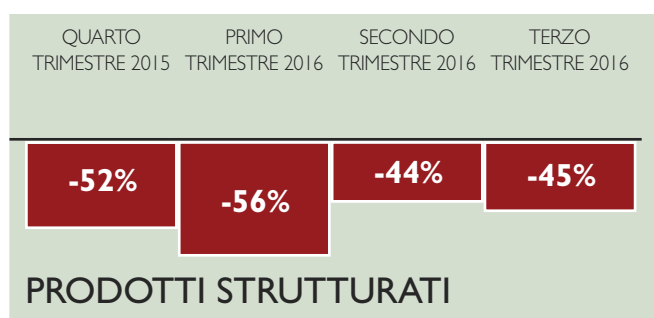
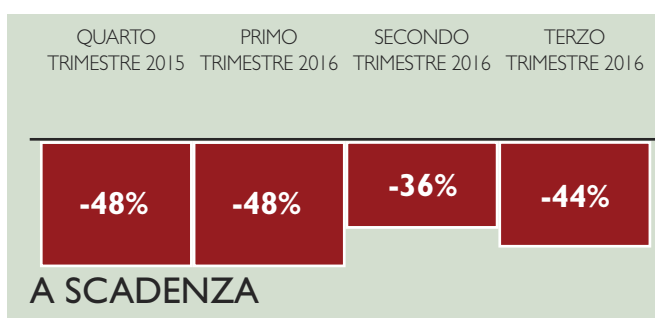
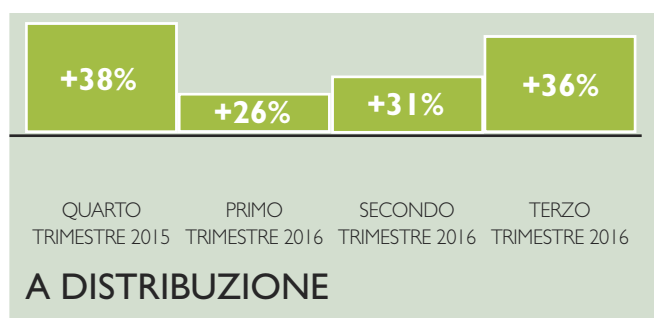
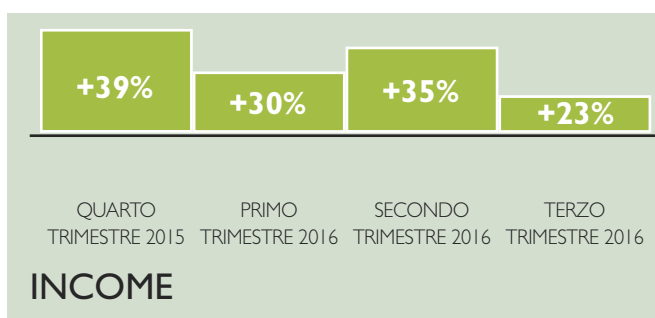
Legenda:
 % di pf che pensa di ridurre l'esposizione
 % di pf che pensa di aumentare l'esposizione

Intenzioni di allocazione dichiarate dai pf per i prossimi 6 mesi



Altri

Intenzioni di allocazione dichiarate dai pf per i prossimi 6 mesi



Fonte: "PF Future Allocation - IV trimestre 2015", rilevazioni effettuate dal 15 ottobre al 15 novembre 2015; "PF Future Allocation - gennaio/febbraio 2016", rilevazioni effettuate dal 15 gennaio al 15 febbraio 2016; "PF Future Allocation - maggio/giugno 2016", rilevazioni effettuate dall'11 maggio all'11 giugno 2016; "PF Future Allocation - luglio 2016", rilevazioni effettuate dal 7 al 20 luglio 2016

L'effetto

BREXIT



sui clienti

Approssimativamente, qual è la dimensione del tuo portafoglio?

31%	Meno di 10 milioni
32%	Da 10 a 20 milioni
26%	Da 20 a 50 milioni
11%	Più di 50 milioni

Dopo Brexit, quanto hai modificato l'asset allocation del portafoglio dei tuoi clienti?

43%	0% del portafoglio
49%	0-20% del portafoglio
8%	20-40% del portafoglio
0%	40-70% del portafoglio
0%	Più del 70% del portafoglio

Nei giorni della Brexit, quanto ti ha aiutato a migliorare la relazione con i clienti il contatto diretto con gli specialisti del mondo degli investimenti?

33%	Poco
50%	Abbastanza
17%	Molto

Nei giorni della Brexit hai prestato maggiore attenzione alle newsletter e alle comunicazioni degli asset manager che ti sono state inviate tramite mail?

23%	Poco
47%	Abbastanza
30%	Molto

Nei giorni della Brexit, consultare siti web specializzati ti ha aiutato a migliorare la relazione con i clienti?

28%	Poco
48%	Abbastanza
24%	Molto

Nei giorni della Brexit, consultarei social network ti è servito a migliorare la relazione con i tuoi clienti?

63%	Abbastanza
29%	Abbastanza
8%	Molto

Nei giorni della Brexit, la lettura di articoli e approfondimenti pubblicati dalla stampa finanziaria/specializzata ha contribuito a migliorare la relazione con i tuoi clienti?

24%	Poco
55%	Abbastanza
21%	Molto

Da chi hai ricevuto informazioni e materiale informativo di supporto alla tua attività di relazione con i clienti in occasione della Brexit?

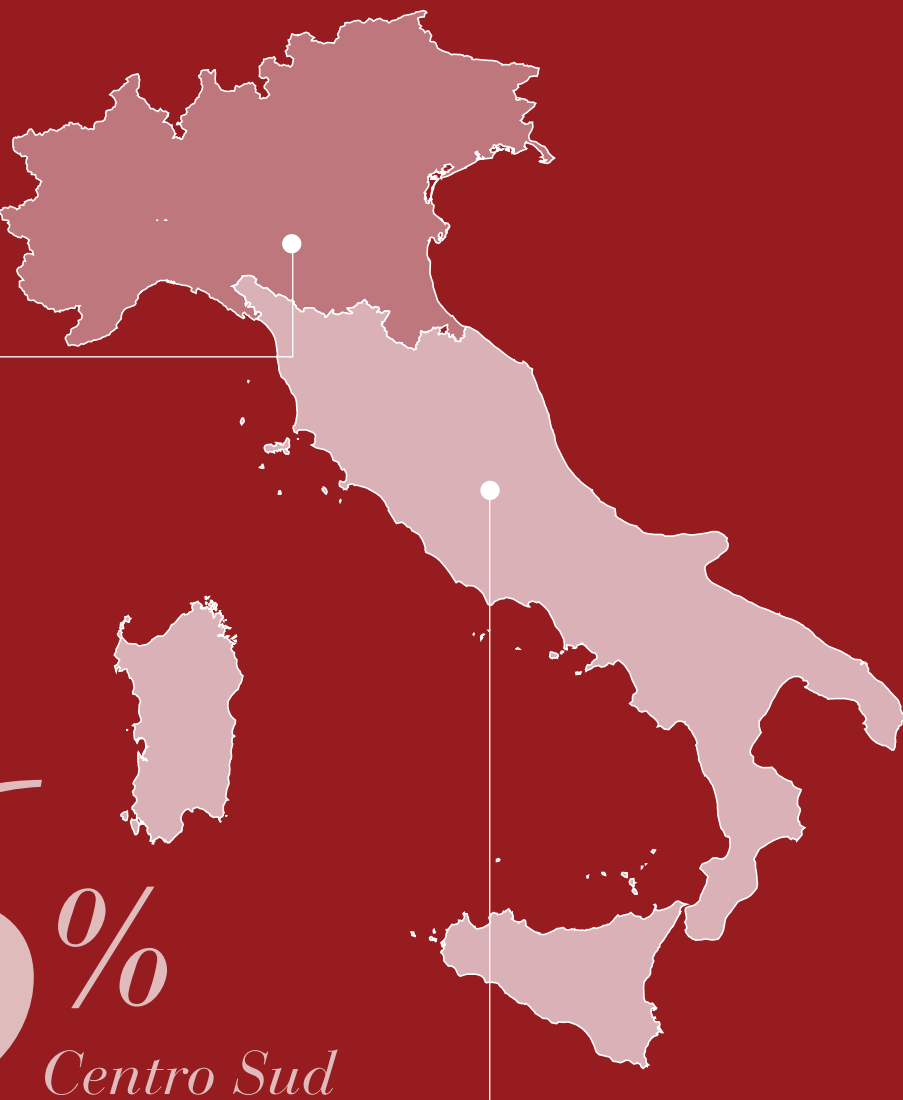
37%	Asset manager
31%	Società mandante (banche, SIM, ecc)
7%	Esperti (centri studi, università, ecc)
26%	Stampa finanziaria/specializzata

Che cosa ti ha aiutato di più a migliorare la tua attività di relazione con i clienti in occasione della Brexit?

31%	Confronto con i colleghi
15%	Confronto con esperti della mia rete/banca (advisory desk, manager, ecc)
55%	Confronto con esperti delle case di investimento (gestori/strategist/specialist/sales)

19 mandanti monitorate

74%
Nord



26%
Centro Sud

Al sondaggio di luglio 2016 hanno partecipato **121 cf** iscritti ad **AdvisorProfessional**, la *business community* di **OFC**, che lavorano per le seguenti mandanti: Allianz Bank FA, Apogeo, AZ Investimenti, Azimut Consulenza, Banca Euromobiliare, Banca Fideuram, Banca Generali, Banca Intermobiliare, Banca Mediolanum, Banca Mps, BNL, Banca Patrimoni Sella, Banca Popolare di Vicenza, Finanza & Futuro Banca, FinecoBank, Sanpaolo Invest, IWBANK PI, Veneto Banca, Widiba.

Il **74%** del campione è operativo nel Nord Italia (Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria, Lombardia, Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna), mentre il **26%** nel Centro Sud e Isole (Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo, Lazio, Molise, Puglia, Campania, Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna).



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.