

Terza Indagine annuale sui rapporti tra Gestori e Casse Privatizzate e Fondi Pensione Complementari

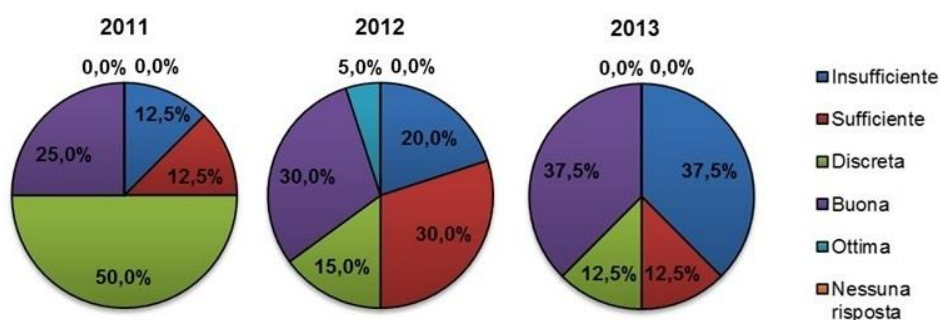
Alla terza indagine annuale 2013 condotta da **Itinerari Previdenziali** hanno partecipato, come per gli scorsi anni, un campione significativo di **Gestori di patrimoni previdenziali**; i dati sono stati rilevati dall'analisi delle "Schede Conoscitive" compilate dagli stessi. Di seguito i risultati dell'indagine 2013 comparati con quelli degli scorsi anni anche per valutarne e individuarne i trend.

Parte A. RELAZIONE CON ENTI E FONDI PREVIDENZIALI E ASSISTENZIALI

1) Com'è la relazione con gli Enti e i Fondi previdenziali e Assistenziali?

Il giudizio, rispetto a quello molto prudente del 2011 si è fatto più marcato e divide in due parti gli intervistati; aumenta l'area **dell'insufficienza** nel rapporto che passa dal 12,5% al 20% per giungere nel 2013 al **37,5%** trasformando una parte dei giudizi sufficienti; aumenta, anche se in proporzioni minori l'area di chi giudica **"buono"** tale rapporto (25%, 30% fino a **37,5% del 2013**).

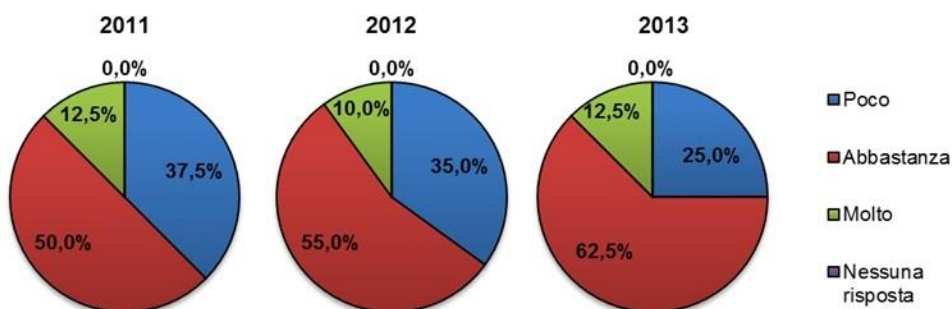
Qualità relazione con Enti e Fondi previdenziali e assistenziali



2) Le richieste di Enti e Fondi sono in linea con i loro obiettivi di rendimento?

In generale le richieste di prodotti o servizi di gestione formulate dai responsabili dei patrimoni dei fondi pensione e casse previdenziali sono "abbastanza" in linea con gli obiettivi di rendimento tipici di questi soggetti istituzionali. Prevalgono comunque sempre i giudizi "poco in linea" (25%) anche se in riduzione rispetto agli anni precedenti, rispetto a quelli "molto" (12,5%) che sono più stabili nel tempo.

Richieste Enti e Fondi in linea con i loro obiettivi

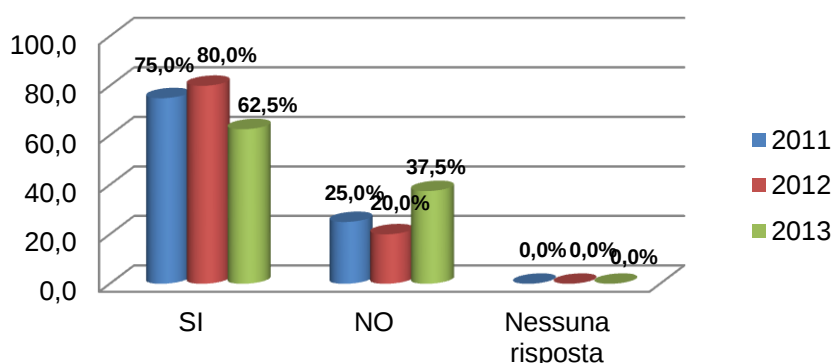


2.1) Sono per prodotti semplici e comprensibili?

La scelta dei prodotti/servizi offerti dal mercato si orienta prevalentemente verso “prodotti semplici e comprensibili” con una netta inversione rispetto agli anni ante crisi 2008.

Tuttavia tale dato si riduce di quasi 18 punti (dall’80% al 62,5%) mentre aumenta dal 20% al 37,5% quello che indica la propensione a prodotti meno semplici e comprensibili; un dato da monitorare.

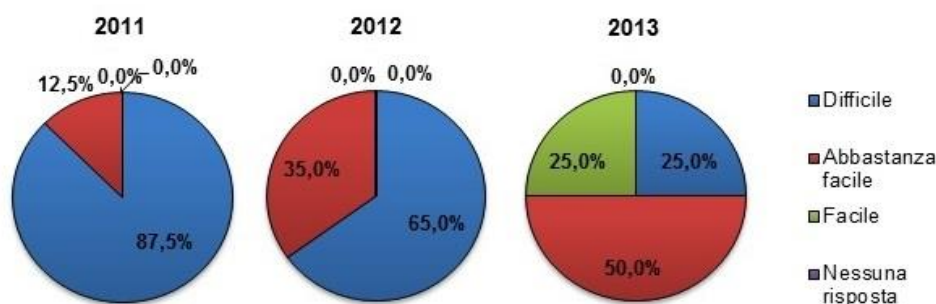
2011vs2012 | Scelta prodotti semplici e comprensibili



3) Incontrare Enti e Fondi per esporre le vostre proposte è?

Difficile per il 25% degli intervistati con però una vistosa riduzione dell’area di difficoltà (era l’87,5% nel 2011 e il 65% lo scorso anno); appare per la prima volta il dato di “**facilità**” nell’incontro (**25%**) e un aumento “**dell’abbastanza facile**” che balza al **50%**. E’ questo uno dei dati più eclatanti dell’indagine e coincide con le risposte date dai responsabili di Enti e Fondi Pensioni alla domanda: “*come giudica la relazione tra voi e i gestori?*” con un giudizio positivo per il **57%** degli intervistati. Ciò testimonia anche l’efficacia dei numerosi incontri e convegni annuali previsti nei nostri programmi.

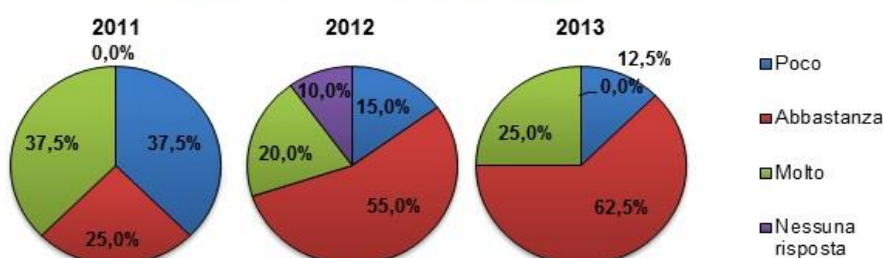
Facilità di incontro con Enti e Fondi



4) Nella composizione del patrimonio di Enti e Fondi le vostre proposte sono ben identificabili?

Il trend delle risposte denota che l’originalità o la specificità delle proposte sono sempre più identificabili (somma di “abbastanza” e “molto” da 52,5% a **77,5%**) il che significa una maggiore propensione dei Gestori a proporre soluzioni personalizzate.

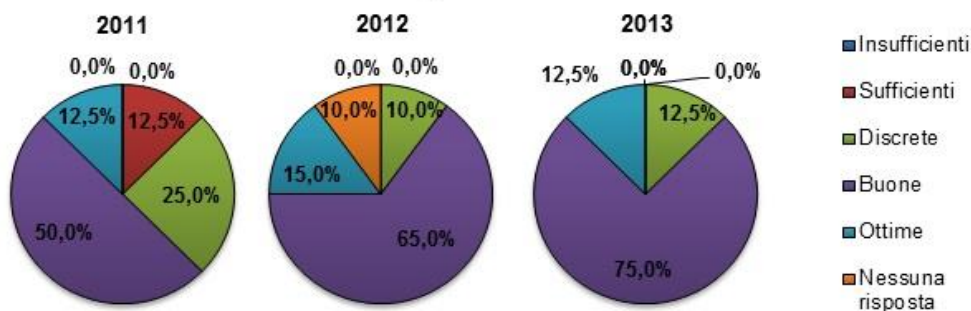
Proposte identificabili nel portafoglio



5) Come valutate le vostre performance?

La risposta sul livello delle proprie performance (in pratica una “autovalutazione” del proprio lavoro) era certamente più equilibrata nella prima rilevazione; l’autovalutazione 2013 (87,5% tra buona e ottima) non è condivisa dai responsabili di Enti e Casse Previdenziali che giudicano le performance positive per il 69% degli intervistati e negative per il 15%.

Valutazione delle performance

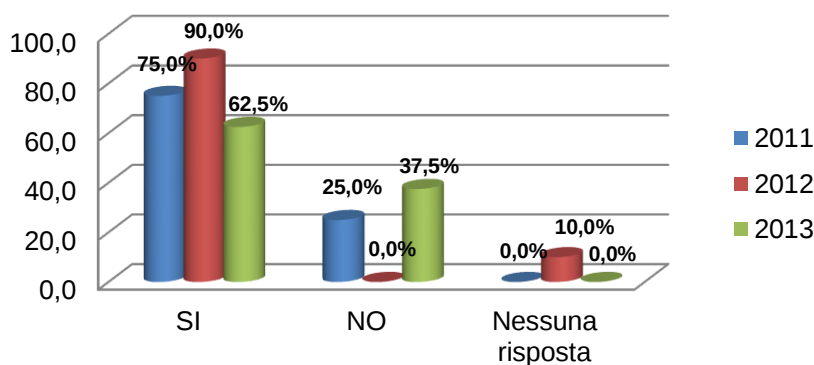


6) Pensate che il nome della casa d’ investimento faccia premio?

6.1) Anche il livello dimensionale degli asset under management (AUM)?

Cosa sia successo tra il 2013 e l’anno precedente non è dato sapere giacché lo scorso anno il “nome delle maison” incideva nella scelta del gestore in modo pesante (90%) mentre nel 2013 questa caratteristica crolla al 62,5% con un 37,5% che ritiene che il nome della casa non incide sulla scelta di ottenere mandati o quote di patrimonio da investire. Alcune risposte indicano una propensione di alcuni soggetti istituzionali a preferire “case” straniere rispetto a quelle italiane.

2011vs2012 | Il nome della casa di investimento fa premio



Parte B. RAPPORTO TRA FABBRICHE PRODOTTO E ADVISOR

1) Com'è il vostro rapporto con gli advisor?

Per il 25% degli intervistati permane nel tempo il giudizio **"insufficiente"** sul rapporto tra fabbriche prodotte (gestori) e advisor mentre la metà dei gestori ritiene **"buono"** tale rapporto, in netta crescita rispetto agli anni precedenti; infine per un altro 25% il rapporto è discreto. Rispetto all'anno precedente il risultato è nettamente migliorato.



2) Incontrare gli advisor è?

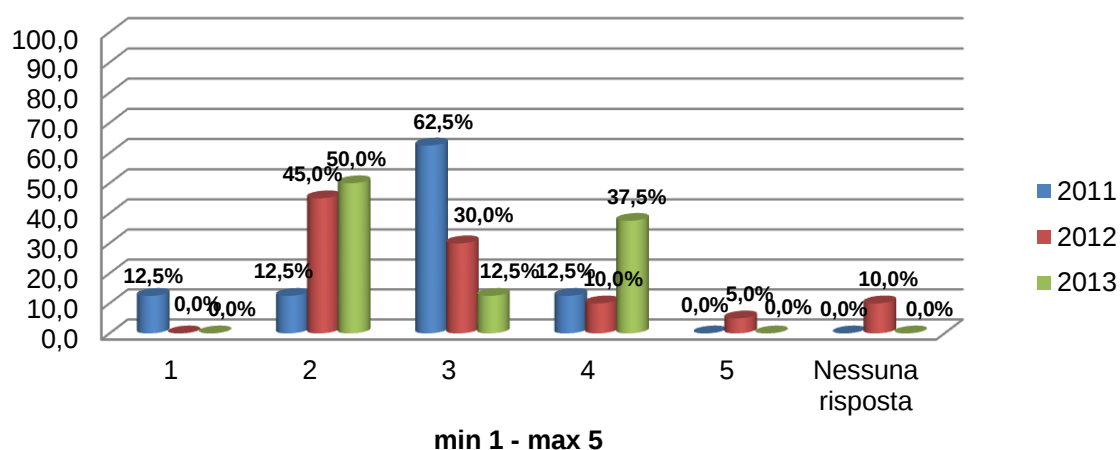
Per il 75% degli intervistati (dato che è identico a quello della domanda 1) incontrare gli *advisor* non è più un problema; **facile** per il 25% e **abbastanza facile** per il 50%. Si riduce abbondantemente la percentuale di chi dichiara difficoltà nell'incontrare dli advisor (25%).



3) Ritenete che le selezioni in una scala da 1 (minimo) a 5 (massimo) siano fatte correttamente?

Mentre nel 2011 la maggioranza (62,5%) si attestava su un punteggio pari a 3, quindi riteneva **discreta** la correttezza dei soggetti istituzionali nella selezione dei gestori, nell'ultima rilevazione le risposte si polarizzano su un valore 2 per un 50% degli intervistati, (quindi un valore **sufficiente**) e sul 4 per un 37,5% (un **buono**); si azzerano i due estremi (insufficiente e ottimo) mentre solo il 12,5% giudica discreta questa procedura. Nel complesso, sommando i valori 2, 3 e 4 il punteggio di quest'anno è il più alto.

2011vs2013 | Correttezza delle selezioni



PARTE C. La vostra offerta è valutata per il prezzo, la qualità o il nome della casa o altro?

La risposta 2013 è tranchant! Il 75% afferma che l'offerta di servizi di gestione della propria fabbrica prodotto è valutata sulla base della qualità mentre il 25% per il prezzo. Sparisce dalle risposte la voce "mix" (un insieme di fattori quali il prezzo, il nome della casa, la qualità e altri fattori socio organizzativi) e la voce "altro" che nella prossima indagine, proprio per l'indeterminatezza delle risposte, verrà sostituita. Quindi qualità e prezzo sono il binomio vincente ed è molto significativo che si propenda più per la qualità (che spesso significa anche buone performance) che per il prezzo.

Parametri valutazione offerta

