



5° Indagine annuale

tra

Gestori Finanziari

su

***“Operatività e relazioni dei Gestori Finanziari
con Casse Privatizzate, Fondi Pensione e
Advisor”***

A cura del Centro Studi e Ricerche di Itinerari Previdenziali

Itinerari Previdenziali, Milano, Dicembre 2015

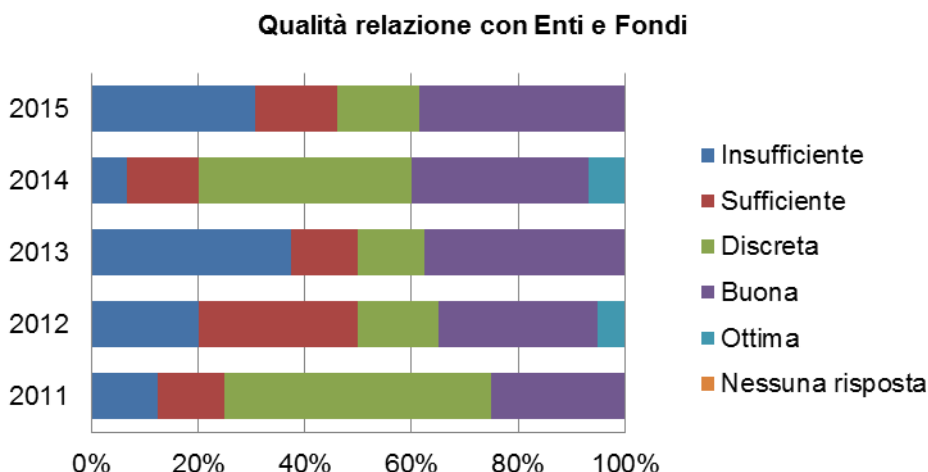
Premessa

Alla quinta indagine annuale 2015 condotta da **Itinerari Previdenziali** ha 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 2015 comparati con quelli degli scorsi anni anche per valutarne e individuarne i trend.

1. Prima sessione: relazione con enti e fondi previdenziali e assistenziali

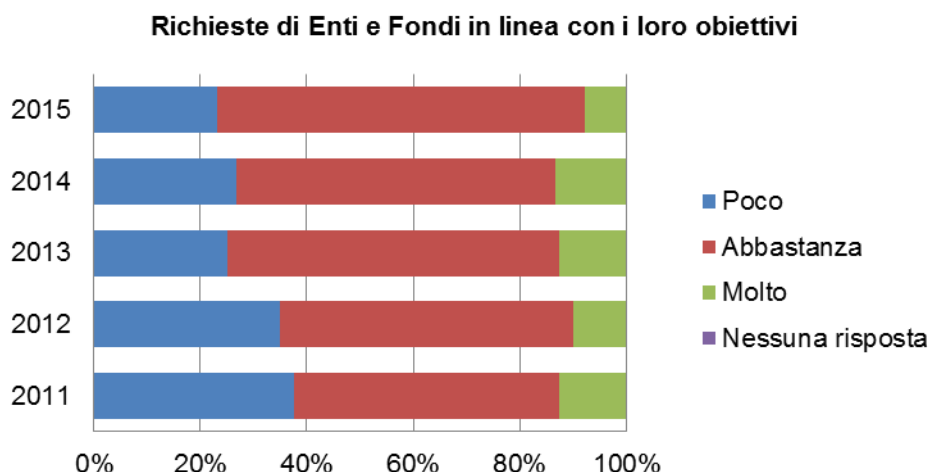
a) Com'è la relazione con gli Enti e i Fondi Previdenziali e Assistenziali?

Il giudizio, rispetto a quello molto prudente del 2011, si è fatto più marcato e si è sostanzialmente diviso tra chi sostiene che la relazione sia buona e chi invece ritiene che sia insufficiente; aumenta notevolmente l'area **dell'insufficienza** nel rapporto che passa dal 6,7% dell'anno precedente al 30,8% (ritornando ai livelli del 2013); aumenta l'area di chi giudica **"buono"** tale rapporto (dal 33,3% al **38,5%** nel 2015), trasformando i giudizi in **"ottimo"** (dopo l'eccezione nel 2012 al 5% e nel 2014 al 6,7%).



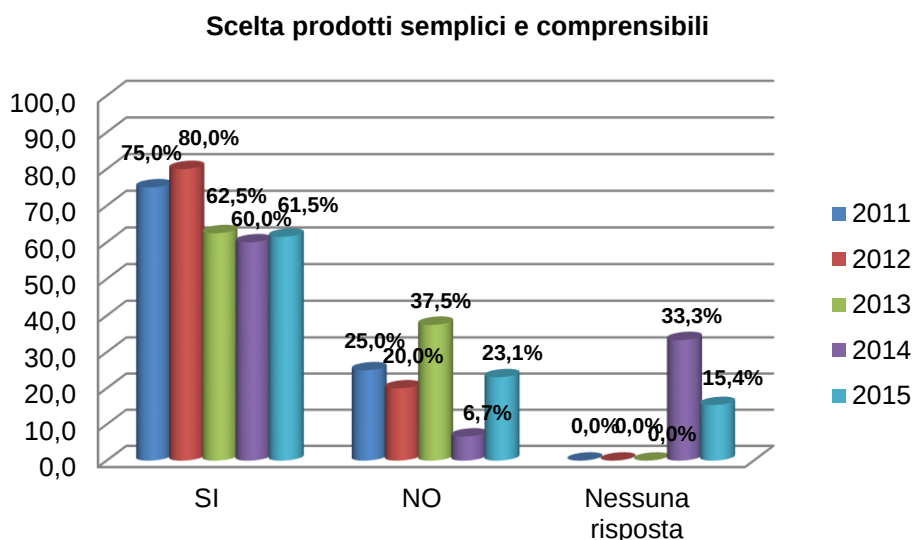
b) A vostro giudizio le richieste che vi formulano Enti e Fondi sono in linea con i loro obiettivi di rendimento?

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 abbastanza e molto con circa il 78% mentre si riduce sempre più l'area del "poco in linea" (**23,1%**) anche rispetto agli ultimi anni (è il valore più basso registrato finora).



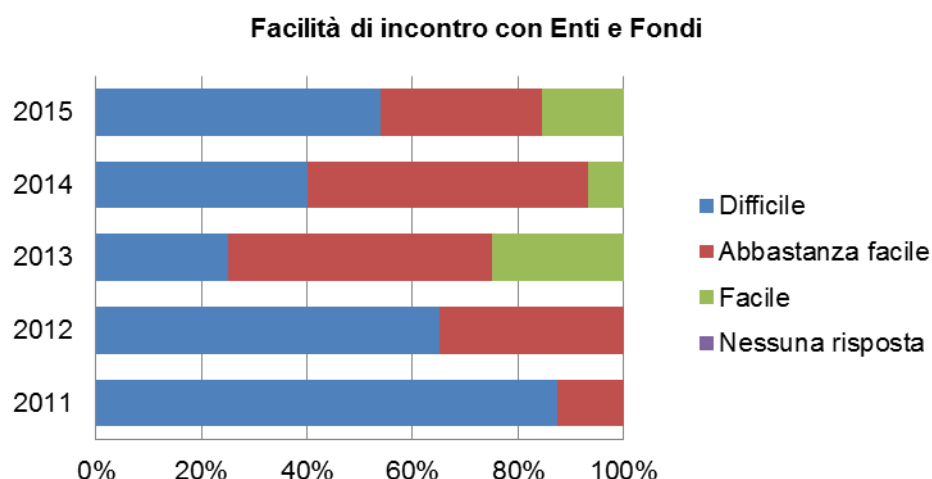
b.1) Le richieste sono orientate verso prodotti semplici e comprensibili?

La scelta dei prodotti/servizi da parte degli enti previdenziali e dei fondi pensione si orienta prevalentemente verso “*prodotti semplici e comprensibili*” (non era così negli anni ante crisi 2008 dove avevano largo uso strutturati, derivati ed hedge). Tuttavia l’orientamento verso prodotti semplici e comprensibili, e il dato lascia qualche perplessità, si mantiene sul livello del 2013, 2014 (61,5%) dopo il calo di quasi 18 punti dal 2012 al 2013. Torna ad aumentare il numero di richieste per prodotti più sofisticati (dal 6,7% al 23,1%); alto rispetto ai primi tre anni di indagine il numero di gestori che non fornisce risposta (15,4%) anche se in riduzione rispetto al picco (poco spiegabile) dello scorso anno.



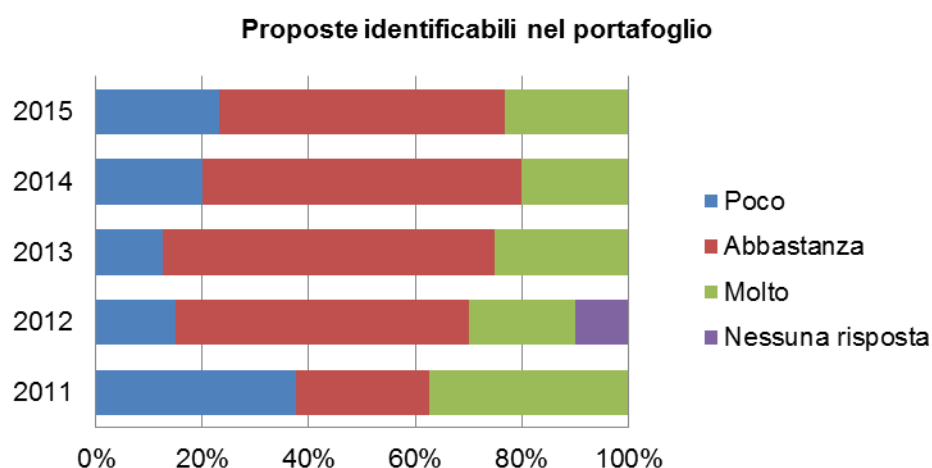
c) Incontrare Enti e Fondi per esporre le vostre proposte è ...?

Difficile per il 53,8% degli intervistati con un nuovo aumento dell’area di difficoltà, pur senza tornare ai livelli dei primi anni (era l’87,5% nel 2011 e il 65% nel 2012); tuttavia è aumentato il dato di “*facilità*” nell’incontro (15,4%), trasformando una parte dei giudizi “*abbastanza facile*” (dal 53,3% dell’anno scorso al 30,8%). Il dato è in linea 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 69,2% degli intervistati.



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

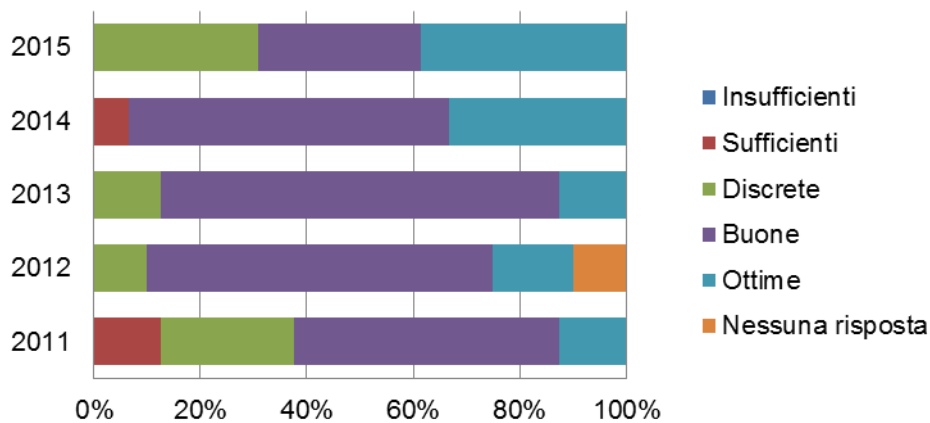
Il trend delle risposte denota che l'originalità o la specificità delle proposte sono sempre più identificabili (somma di "abbastanza" e "molto" da 62,5% del 2011 al **76,9%**) il che significa una maggiore comprensione da parte dei Gestori delle esigenze tecniche e di rendimento degli Enti il che porta ovviamente a proporre soluzioni personalizzate.



e) Come valutate le vostre performance?

La risposta sul livello delle proprie performance (in pratica una "autovalutazione" del proprio lavoro) è ai livelli di massima con un valore di **buona e ottima** che per il 2015 raggiungono il 69,2%; la valutazione è condivisa dai responsabili di Enti e Casse Previdenziali che giudicano le performance positive per l'80,9% degli intervistati e negative per l'11,9%.

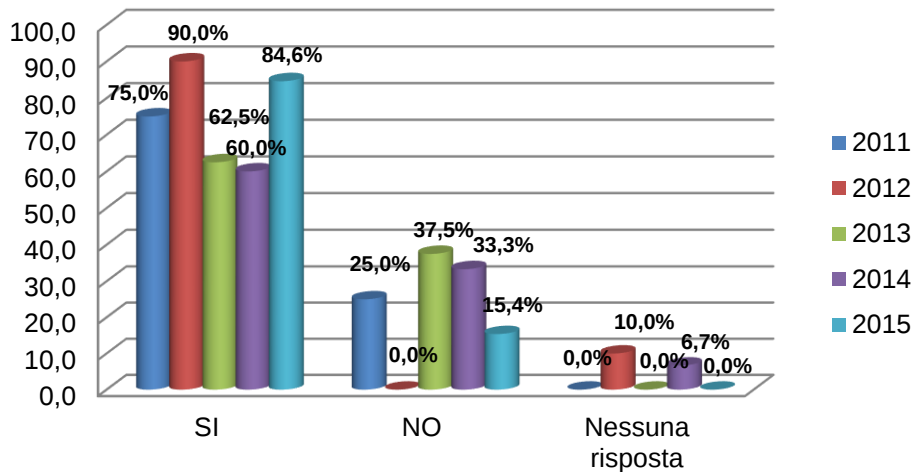
Valutazione delle performance



f) **Pensate che il nome della casa d'investimento faccia premio?**

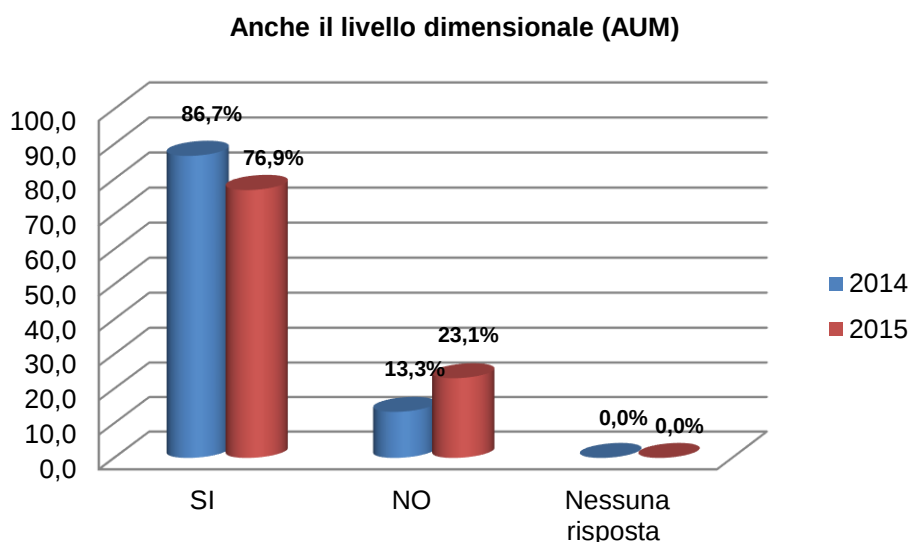
Cosa sia successo tra il 2013 e l'anno precedente non è dato sapere giacché nel 2012 il “*nome delle maison*” incideva nella scelta del gestore in modo pesante (90%) mentre nel 2013 questa caratteristica crolla al **62%** con un **37,5%** che ritiene che il nome della casa non incide sulla scelta di ottenere mandati o quote di patrimonio da gestire. L'indagine 2015 rileva un sensibile aumento del peso del nome della casa d'investimento sulla scelta del gestore dal 60% all'84,6%, riavvicinandosi così al livello del 2012. Alcune risposte indicano una propensione di alcuni soggetti istituzionali a preferire “case” straniere rispetto a quelle italiane. Sarà interessante l'anno prossimo, valutare gli effetti del decreto sul “credito d'imposta”.

Il nome della casa di investimento fa premio



f.1) **Fa premio anche il livello dimensionale degli asset under management (AUM)?**

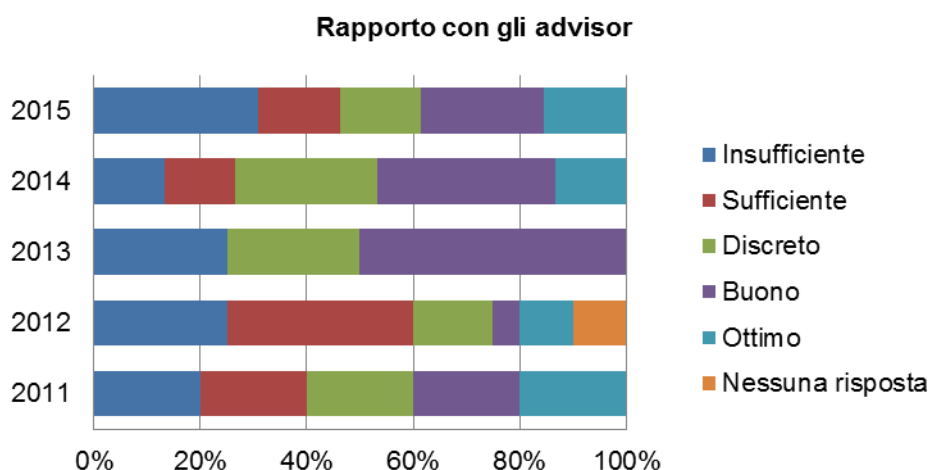
Anche il livello dimensionale (AUM) incide in maniera pesante sulla scelta del gestore, seppure in percentuale lievemente inferiore rispetto all'anno scorso (dall'86,7% del 2014 al 76,9% del 2015). Gli enti dovrebbero però considerare le specificità del Gestore più che appiattirsi su valutazioni meramente quantitative che spesso non favoriscono l'ottimizzazione della gestione.



2. Seconda sezione: rapporto tra fabbriche prodotto e advisor

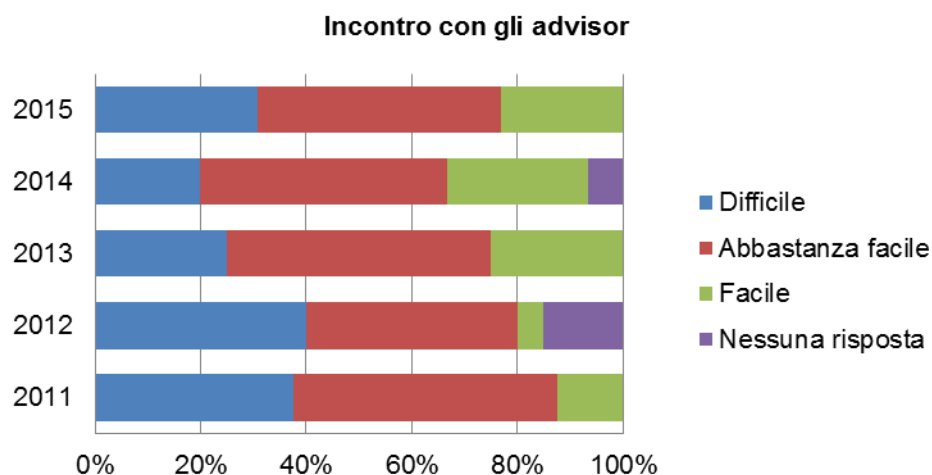
a) Com'è il vostro rapporto con gli advisor?

Per il 46,2% degli intervistati il rapporto tra fabbriche prodotto (gestori) e *advisor* non è particolarmente brillante (**30,8%** insufficiente e **15,4%** sufficiente) con un 15% circa di discreto; solo il 38% lo giudica buono o ottimo.



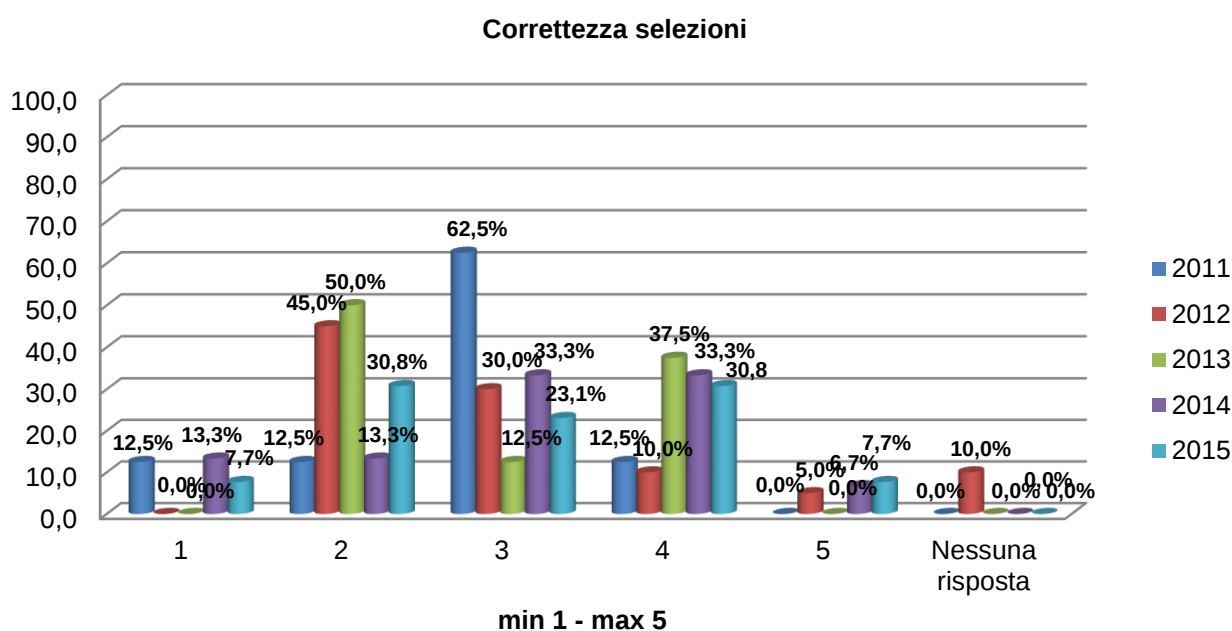
b) Incontrare gli advisor è ...?

Per il **69,3%** degli intervistati incontrare gli *advisor* non è più un problema: **facile** per il **23,1%** e **abbastanza facile** per il **46,2%**, segno anche qui dell'importanza di potersi confrontare anche nei nostri incontri periodici. Aumenta di pochi punti la percentuale di chi dichiara difficoltà nell'incontrare l'*advisor* (30%).



c) 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 dividono sui valori mediani tra 2, 3 e 4 (30% **sufficiente**, **23,1% discreto**, **30,8% buono**); il valore 5 continua ad aumentare superando la soglia del 7% mentre solo il 7,7% giudica insufficiente questa procedura.



3. Terza sessione: offerta

a) La vostra offerta è valutata per il prezzo, la qualità o il nome della casa o altro?

La maggioranza dei gestori afferma che l'offerta di servizi di gestione della propria fabbrica prodotto è valutata sulla base del prezzo e della qualità. Quindi qualità e prezzo sono il binomio vincente, nonostante in questa rilevazione sia aumentata la percentuale di chi ritiene che anche il nome della casa d'investimento sia un parametro significativo nella valutazione dell'offerta.