

DEL DOMAN V'È CERTEZZA?

*Il cambiamento del consumatore italiano
e la sfida della previdenza integrativa*

Intervento al Convegno Annuale



Temi di previdenza Complementare

*Il contributo delle reti di promotori finanziari allo sviluppo della
previdenza complementare*

Torino, 13 ottobre 2012





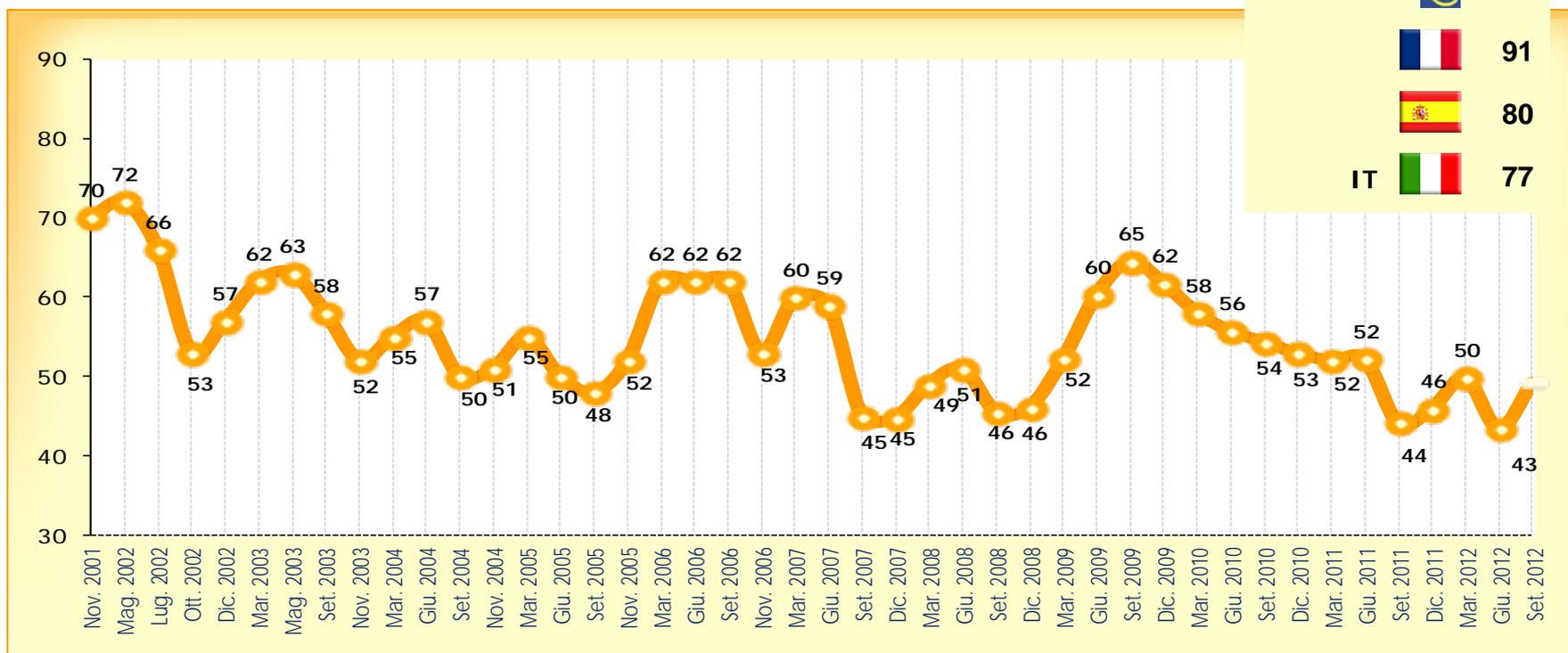
Sensibilità e strategie delle famiglie nella crisi

Indice globale delle sensazioni del consumatore (ICS): qualche segnale di moderata ripresa dopo giugno, ma la situazione resta oscillante

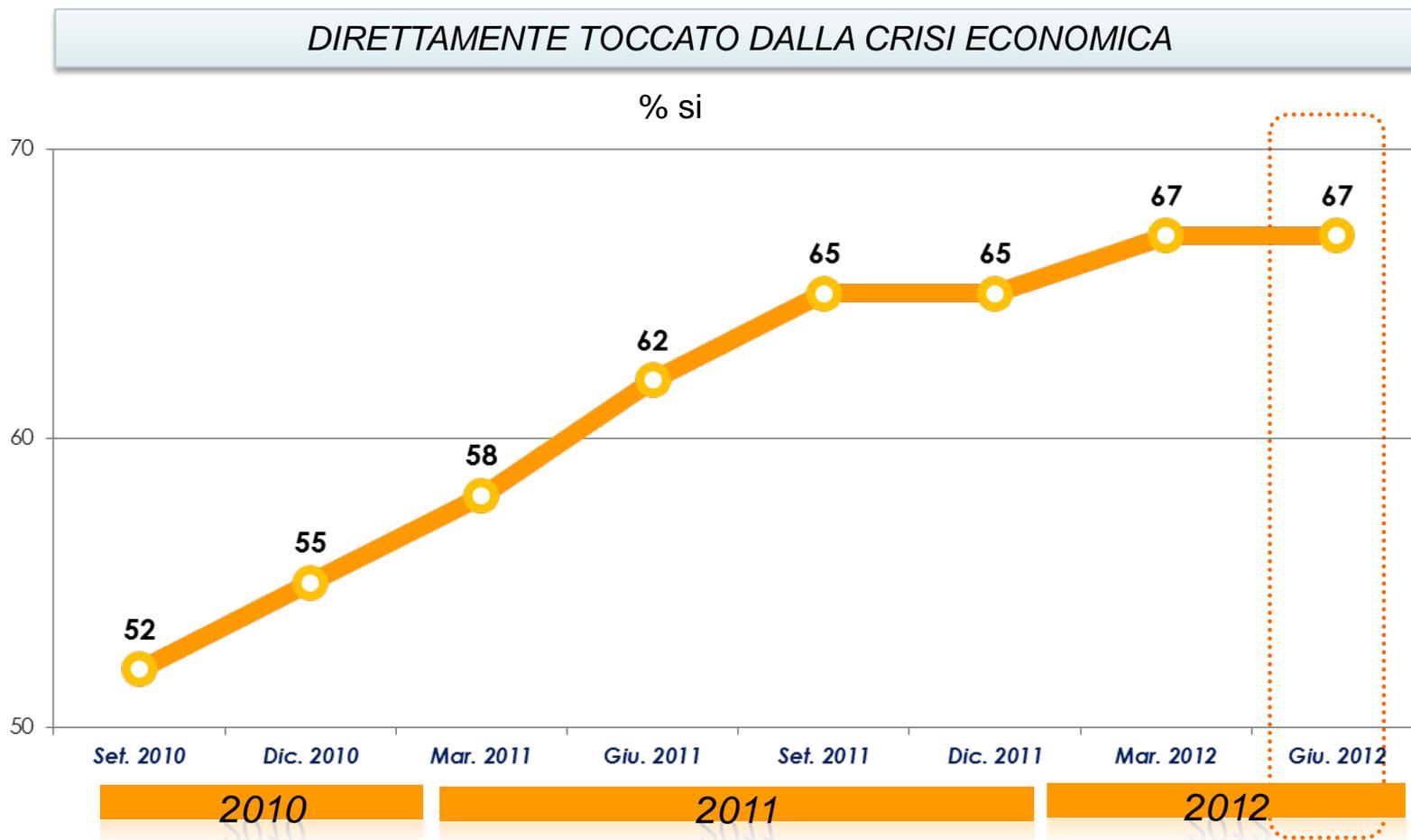


Indice fiducia settembre '12

	113
	102
AREA EURO	93
	91
	80
IT	77



Impatto della crisi economica: tante (non tutte) le famiglie toccate...



... Ma anche le famiglie non (tanto) toccate dalla crisi usano le stesse strategie prudenziali

Fenomenologia della nuova identità: le nuove narrazioni sociali



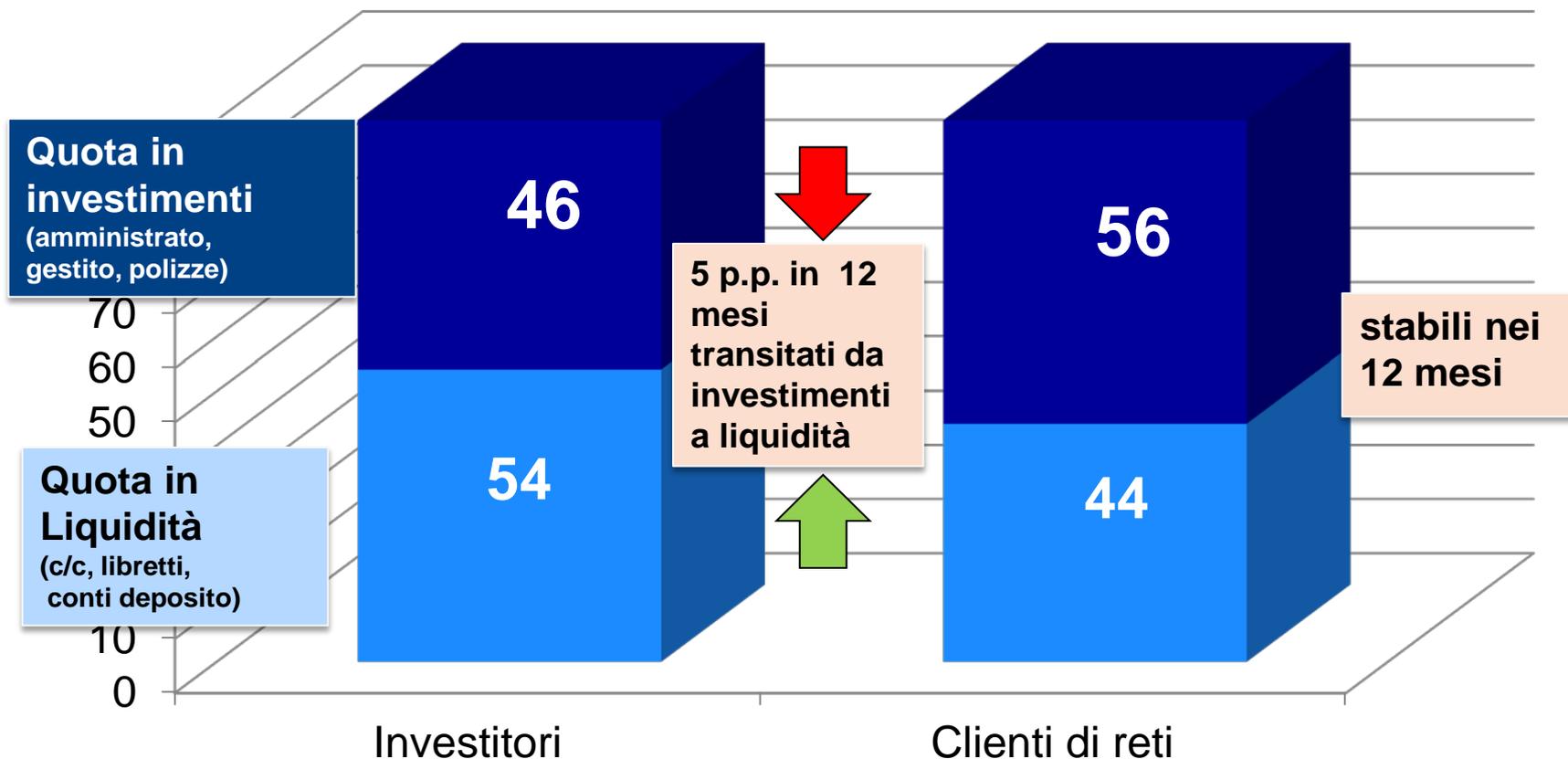


La finanza...

Le soluzioni di liquidità e di breve tendono ormai a prevalere fra gli investitori (salvo che per i clienti di reti) con un chiaro trend 2011-2012

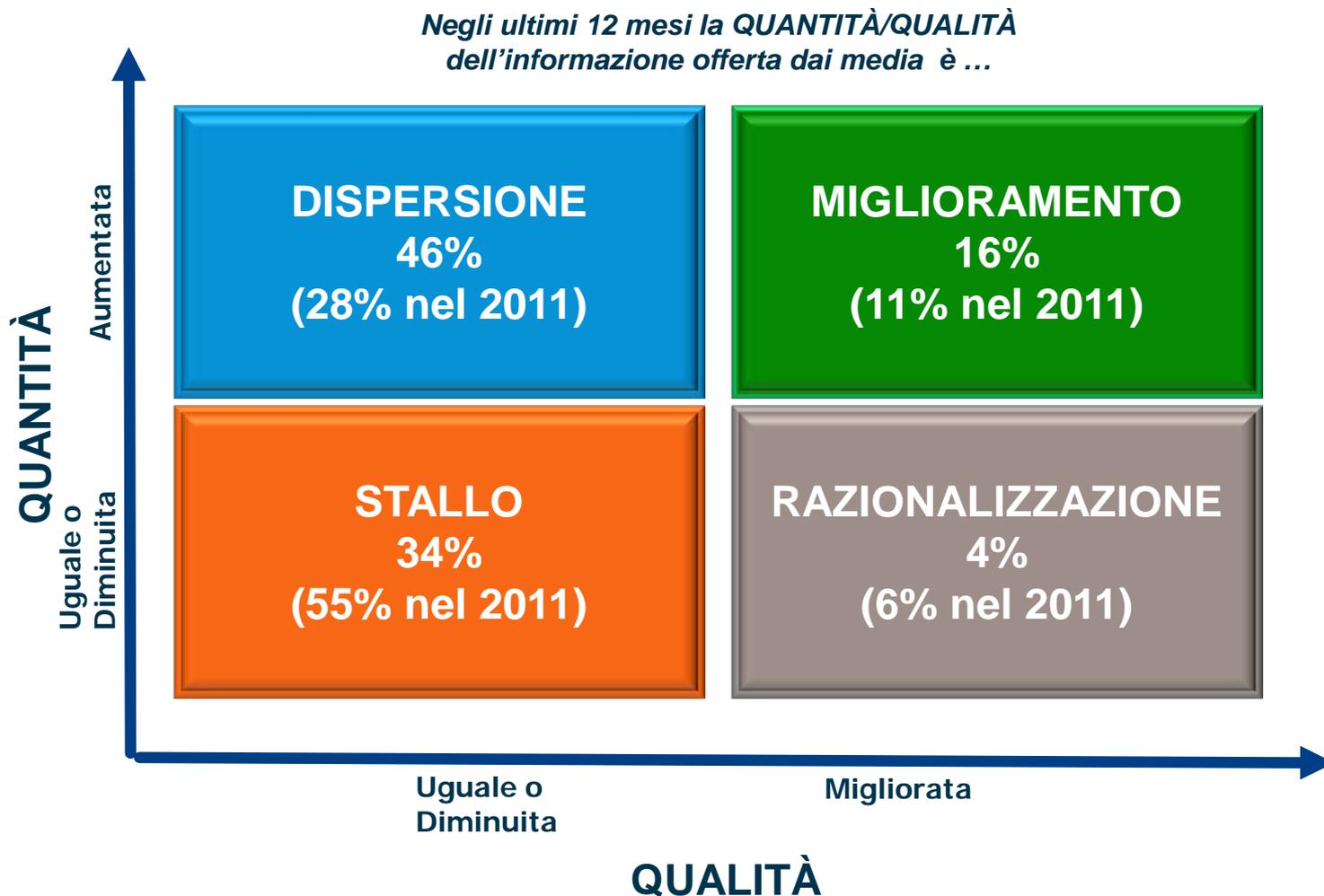


Quota % di patrimonio mediamente investita in soluzioni di investimento o polizze vs investimento in forme liquide (c/c, conti deposito, libretti...). Dichiarazioni, settembre 2012 (fonte ricerca annuale Assoreti)



Aumento dei flussi informativi, che non sempre si traduce però in un'informazione di migliore qualità

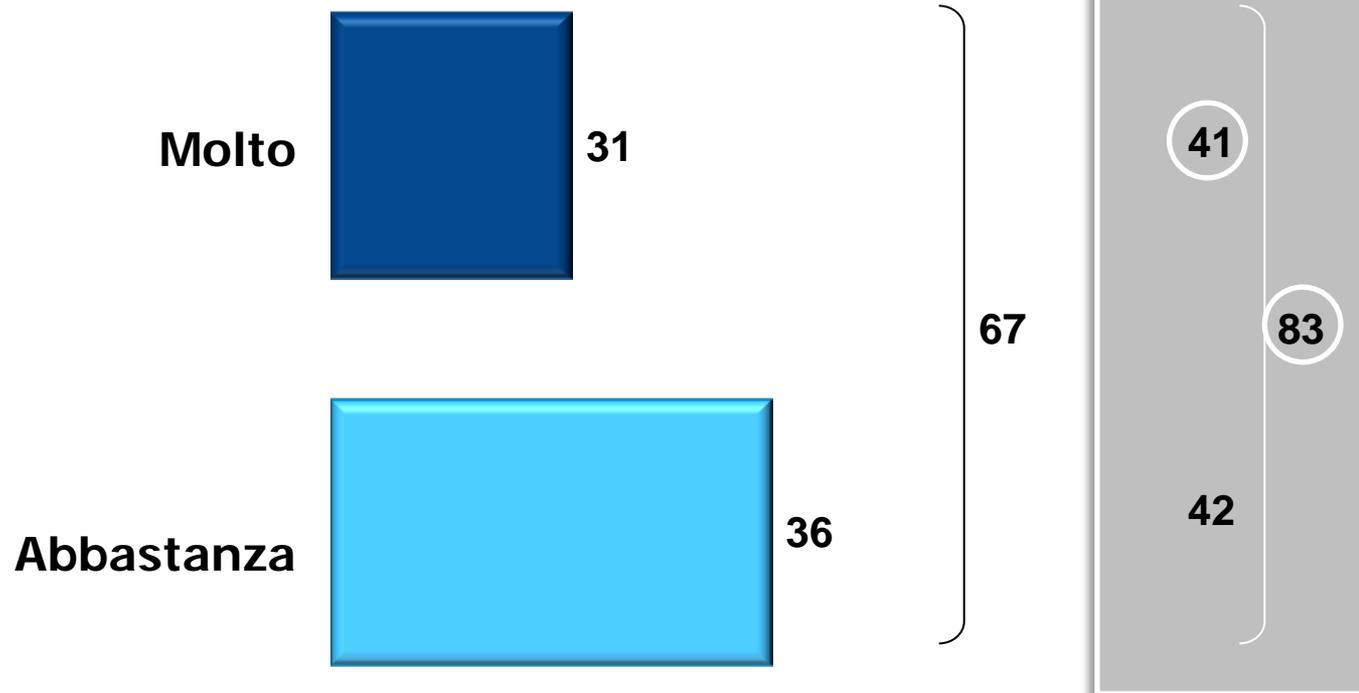
Base: TOTALE CAMPIONE al netto dei "non indica" – valori %



Richiesta per un servizio di consulenza non solo sui classici temi di asset allocation

Base: TOTALE CAMPIONE, n=1000 – valori %

Quanto le piacerebbe che la sua banca (o promotore finanziario) le desse consigli su come gestire le sue risorse economiche?

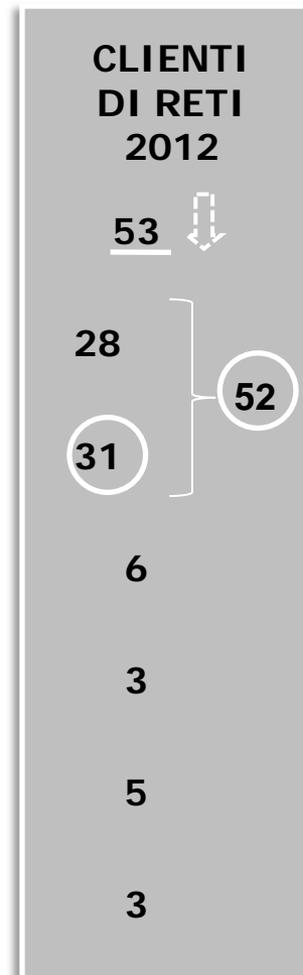


Le principali resistenze alla sottoscrizione di nuovi investimenti, al di là dell'interesse/disponibilità economiche, si focalizzano sull'incertezza dello scenario...



Base: Non propensi ad investire nei prossimi 12 mesi/indecisi (85%=100%), n=844 – valori %

Per quale motivo non investirà?
(citazioni guidate – al massimo 2 risposte)



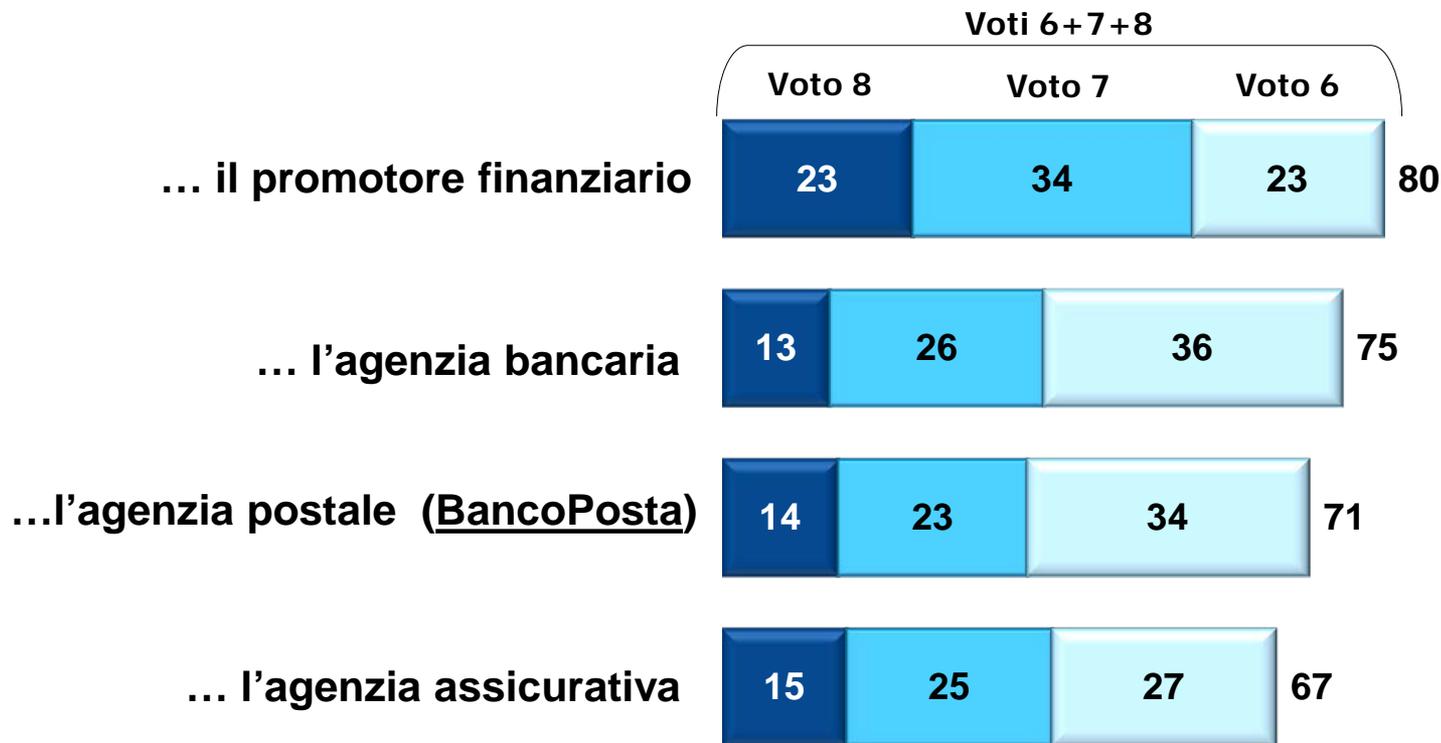
↑ ↓ Variazioni significative rispetto al 2011

Malgrado diverse criticità, i clienti sono abbastanza soddisfatti per il servizio fornito dai diversi modelli di finanza retail, con alcune performance distintive...



Base: CLIENTI che hanno utilizzato ciascun canale – valori % «positivi» su scala da 3-8

Complessivamente, quanto è soddisfatto de ...?

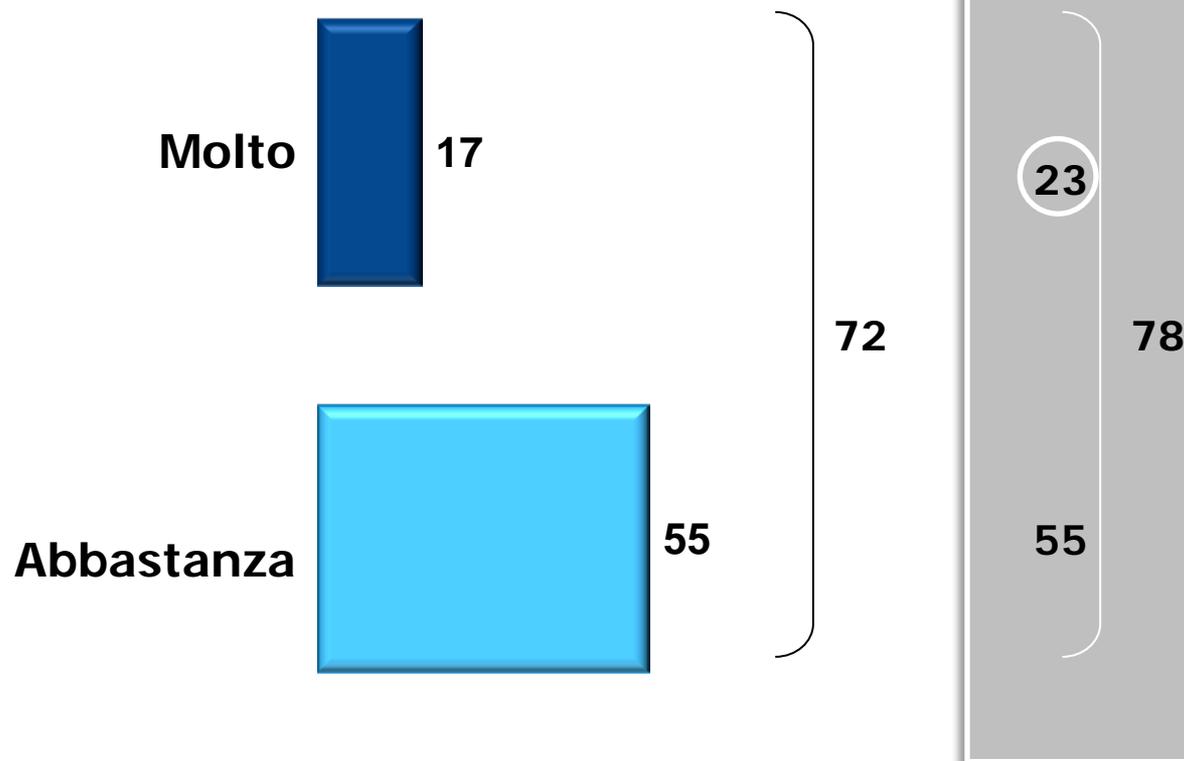


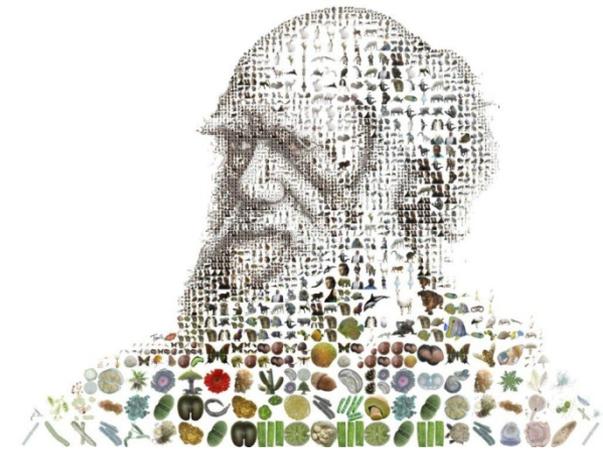
... e anche gli investitori esprimono buon apprezzamento per le capacità consulenziali del proprio referente...



Base: TOTALE INVESTITORI (43%=100%), n=425 – valori %

Complessivamente, quanto è soddisfatto della capacità del suo referente di fornirle indicazioni/aiutarla nelle scelte di investimento?





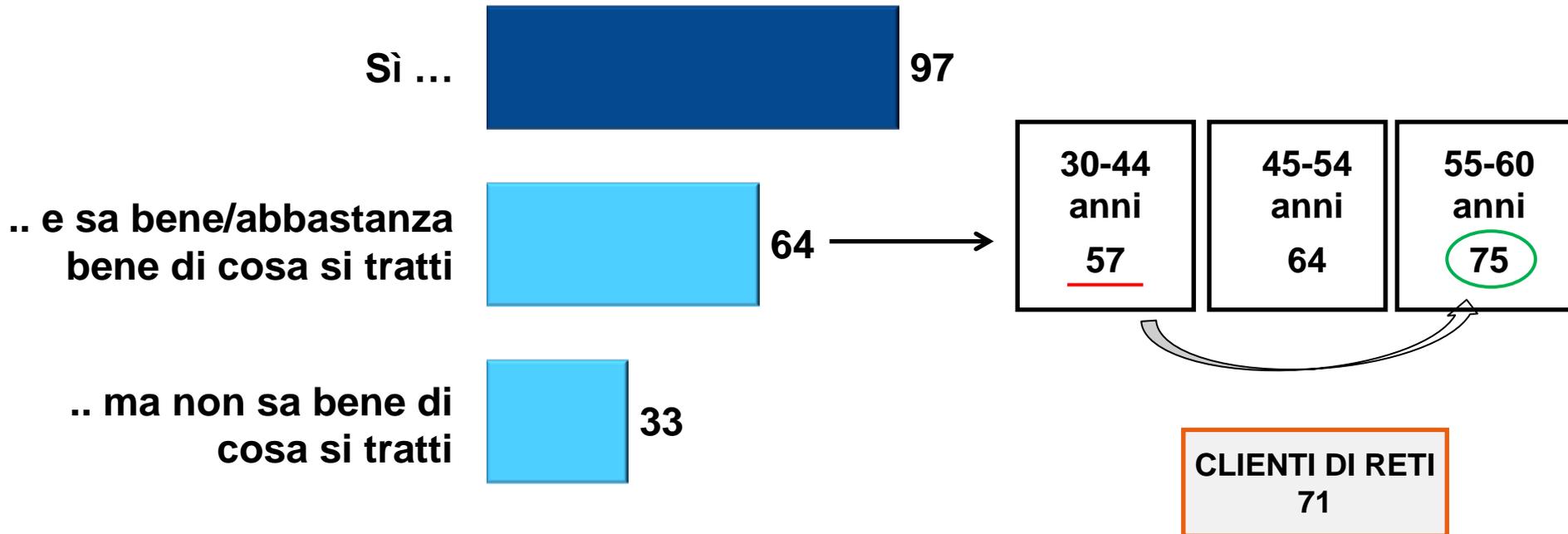
La previdenza...

La recente riforma previdenziale è nota e la sua conoscenza aumenta con l'avvicinarsi dell'età del pensionamento



Base: TOTALE CAMPIONE, n=1000 – valori %

Con il Governo Monti sono state apportate alcune modifiche al sistema previdenziale (graduale innalzamento dell'età pensionabile, l'estensione del metodo contributivo...). Lei ha sentito parlare di questa riforma?



Prevale una visione pessimistica sul quadro pensionistico, con sfumature diverse nelle fasce di età

Base: TOTALE CAMPIONE, n=1000 – valori %

Riguardo alla possibilità di ricevere una pensione adeguata, oggi, rispetto al passato, Lei si sente ...



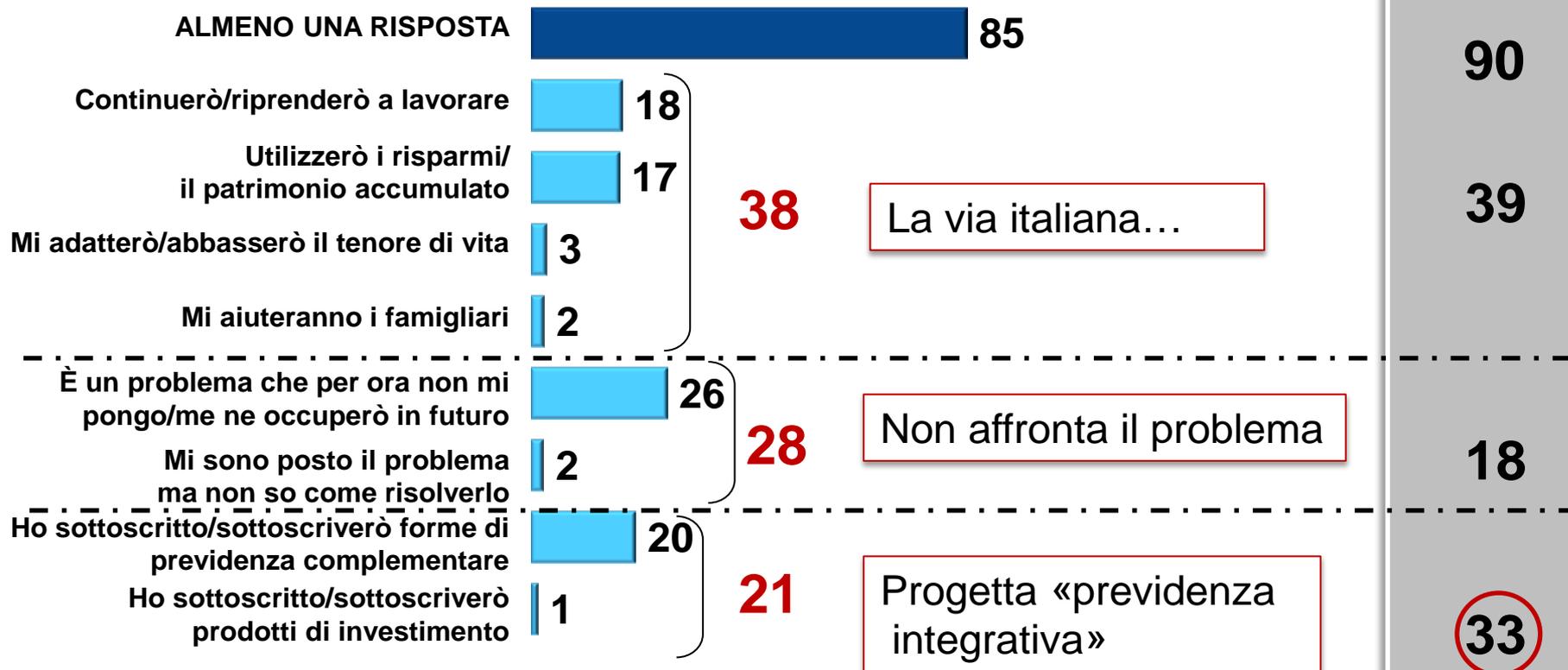
Le persone elaborano strategie per il futuro, forse però diverse da quelle auspicabili ...



Base: TOTALE CAMPIONE, n=1000 – valori %

Se la sua pensione obbligatoria non dovesse bastare, come pensa di garantirsi il tenore di vita desiderato?

CLIENTI
DI RETI
2012



Oggi le persone si orientano su prodotti previdenziali a rischio contenuto con la garanzia del capitale...



In generale, pensando alle forme di previdenza integrativa, verso quali prodotti si orienterebbe?

Rendimenti elevati e minori
garanzie sul capitale



CLIENTI DI RETI

TOTALE ITALIA

Rendimenti bassi e
capitale garantito



Una pluralità di riferimenti per le decisioni in tema previdenziale, ma solo alcuni sono più correlati alla scelta di forme di previdenza...



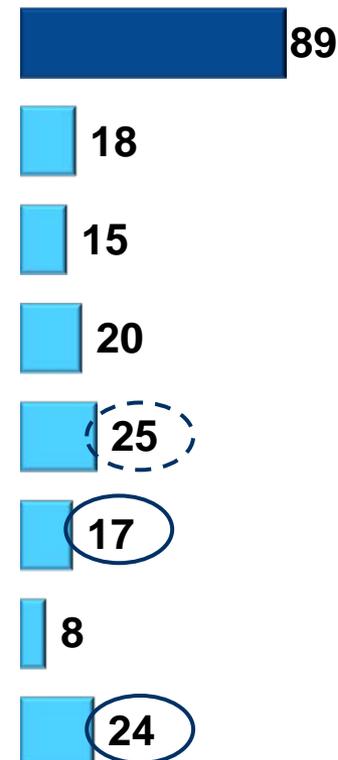
Valori %

Base: FIGURE ATTIVE PROFESSIONALMENTE che hanno sottoscritto forme di previdenza

Base: FIGURE ATTIVE PROFESSIONALMENTE che NON hanno sottoscritto forme di previdenza

CHI HA SCELTO PREVIDENZA...

CHI NON HA ANCORA SCELTO ...



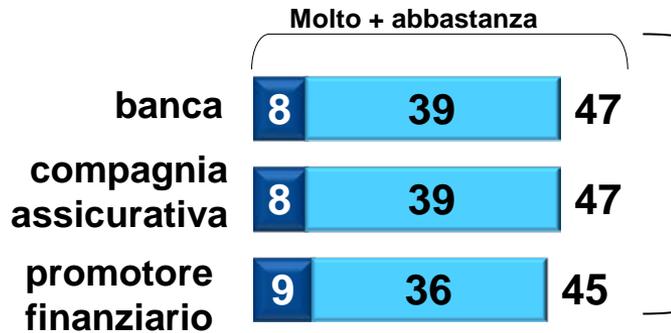
Si prefigura uno spazio importante per l'Industry finanziaria ...

Base: TOTALE CAMPIONE, n=1000 – valori %

■ Molto
■ Abbastanza

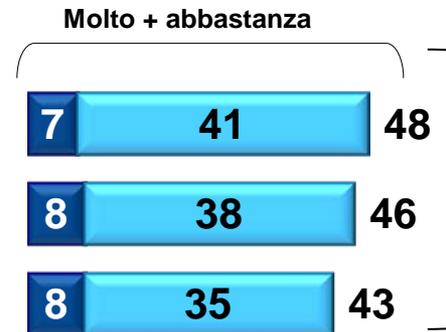
Quanto i seguenti soggetti sono grado secondo Lei in grado di ...

Fare un'analisi della sua posizione previdenziale e dei suoi bisogni



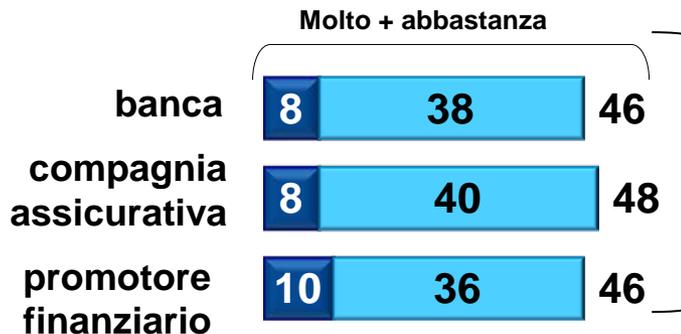
69 almeno un soggetto finanziario

Individuare le soluzioni previdenziali più adatte alle sue esigenze



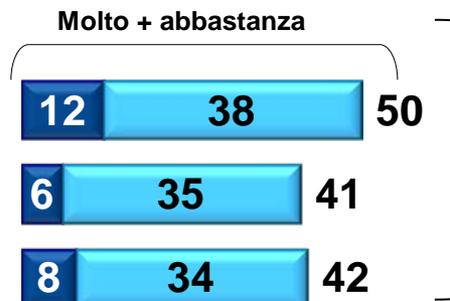
69 almeno un soggetto finanziario

Offrire e valutare un'ampia gamma di soluzioni previdenziali



71 almeno un soggetto finanziario

Investire anche in mercati azionari per dare risultati migliori nel lungo periodo



66 almeno un soggetto finanziario

I clienti di Reti risultano ancora più fiduciosi verso i propri consulenti...

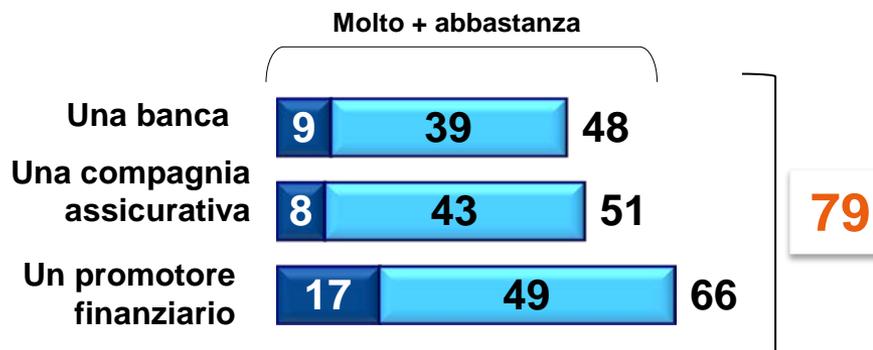


Base: CLIENTI DI RETI, n=220 – valori %

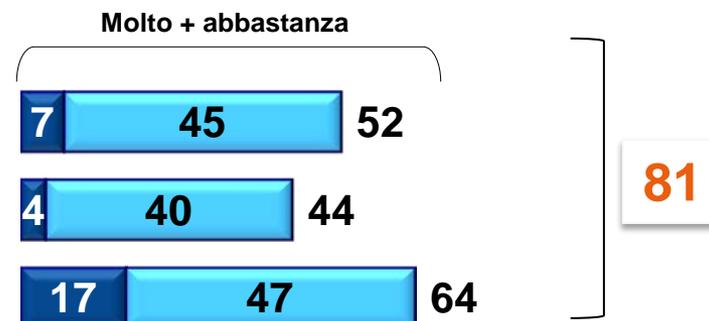
Quanto i seguenti soggetti sono grado secondo Lei in grado di ...

■ Molto
■ Abbastanza

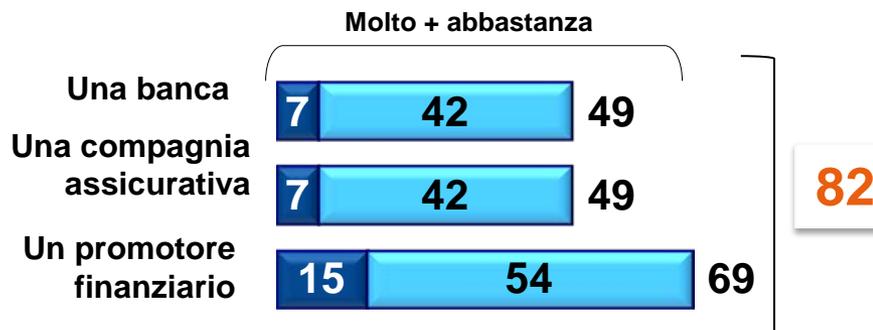
Fare un'analisi della sua posizione previdenziale e dei suoi bisogni



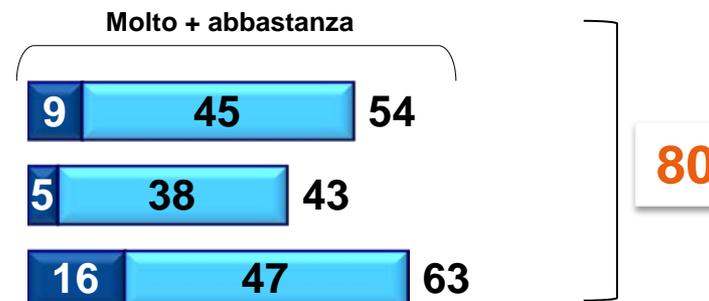
Individuare le soluzioni previdenziali più adatte alle sue esigenze

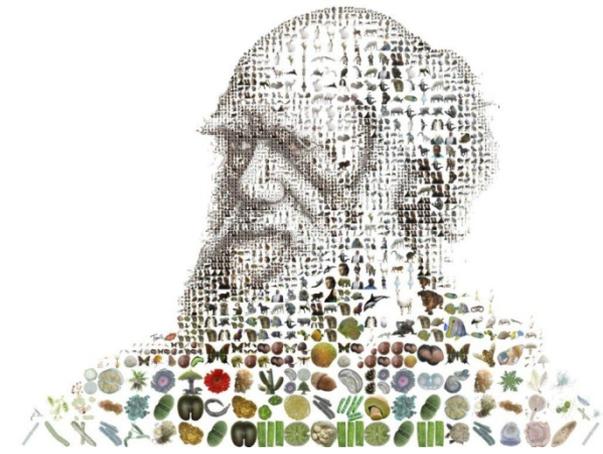


Offrire e valutare un'ampia gamma di soluzioni previdenziali



Investire anche in mercati azionari per dare risultati migliori nel lungo periodo





Grazie