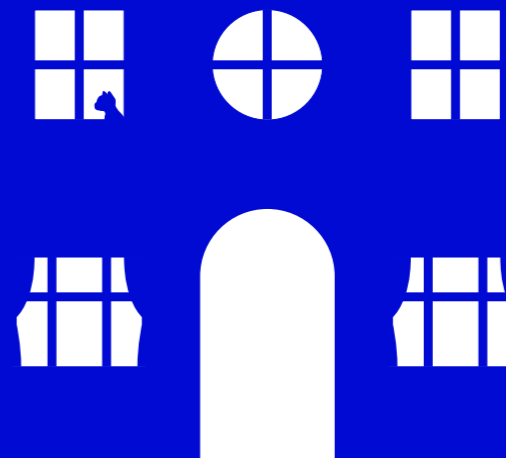


Alla ricerca dell'Income

Cosa ne pensano i consulenti
e gli investitori italiani ?

Ottobre 2021

Ricerca condotta da CoreData Research per Invesco



I consulenti finanziari

Il sentiment su income e investimenti

- Circa un quarto del patrimonio dei consulenti è attualmente investito in prodotti income (24%). Un terzo dei consulenti (32%) ritiene che queste strategie siano ad alto rischio.
- Il valore del reddito costante, nel contesto della performance a lungo termine, è riconosciuto dal 24% dei consulenti, sebbene il 28% non sia d'accordo sul fatto che sia più importante dell'aumento del prezzo delle azioni.
- Secondo il 66% dei consulenti, le strategie income non vengono selezionate dagli investitori per il timore di non realizzare gli obiettivi prefissati. Le informazioni a disposizione del cliente (63%) e la preferenza per altri approcci (61%) rappresentano altre barriere significative.
- Per questa ragione, i consulenti richiedono alle case di gestione patrimoniale materiali informativi di supporto alla loro relazione con il cliente.
- I consulenti accolgono con favore anche l'aiuto degli asset manager nell'analisi del portafoglio e nell'asset allocation.

1

Prodotti e processo decisionale

- Per soddisfare le esigenze di reddito dei loro clienti, i consulenti utilizzano principalmente obbligazioni e fondi income, entrambi ritenuti interessanti dall'84% degli investitori. Il reddito azionario non compare fra i primi 3 prodotti proposti dai consulenti.
- Nella scelta dei fondi income, i consulenti tengono in considerazione: asset allocation (94%), track record (90%) e i fattori necessari a soddisfare la diversa propensione al rischio dei clienti. Per il 58% dei consulenti, un buon track record è determinante nella scelta del prodotto.
- Quasi sei consulenti su dieci (58%) sono stati spinti dalla pandemia a prestare più attenzione ai fondi income ESG.
- Tuttavia, più della metà (52%) crede che l'etichetta ESG serva principalmente ad attrarre gli investitori finali.

2

Provider e comunicazione

- Il 30% dei consulenti italiani considera road show, eventi e conferenze il modo migliore in cui le case di asset management possano comunicare con loro.
- L'e-mail viene preferita quando si cerca di conoscere nuovi fondi o prodotti (22%), seguita da podcast e webinar (21%).
- I road show sono fra i primi tre canali di comunicazione preferiti dai consulenti (20%) per conoscere le strategie proposte dalle Case di Gestione.

3

Gli investitori

Risparmi e propensione al rischio

- Risparmiare per la pensione è fondamentale per il 59% degli investitori, obiettivo che supera tutti gli altri elencati.
- Anche se il Covid-19 è ancora una preoccupazione per il 59% degli investitori, solo il 17% afferma che non investirà fino a che la pandemia non sarà completamente sotto controllo.
- La maggior parte degli investitori non si aspetta che la propria situazione finanziaria migliori nei prossimi tre anni – il 38% ha dato una risposta neutra e il 18% non crede che si troverà in una situazione migliore. Tuttavia, il 39% afferma che la propria situazione finanziaria è migliorata rispetto a tre anni fa.
- Quattro investitori su 10 (41%) sentono la necessità di investire in attività che generano rendimenti più elevati.
- Circa la metà (49%) degli investitori dichiara di essere tollerante al rischio, dimostrando una buona capacità di autovalutazione.

1

Income e prodotti

- La generazione di reddito è l'obiettivo più importante per il 53% degli investitori.
- Il 37% degli investitori ha familiarità con i fondi Income, il 38% dà una risposta neutra, e il 25% non li conosce.
- I prodotti assicurativi esercitano un grande interesse (85%). Seguono i prodotti Equity income e Fixed income (entrambi 84%). Tra i preferiti vengono menzionati anche i fondi attivi.
- I prodotti Income sono supportati dai consulenti. Circa tre quarti (74%) degli intervistati dichiara infatti di essere stato indirizzato verso questa tipologia di strategie nel corso degli ultimi dodici mesi.
- L'80% degli investitori dichiara che i consulenti hanno un ottimo livello di conoscenza delle strategie Income.
- La propensione per l'ESG è alta – il 73% vuole che i propri investimenti abbiano un impatto sociale positivo.

2

Decisioni e comunicazione

- La reputazione del provider del prodotto ha una forte influenza sulla scelta degli investitori (56%).
- I fondi Income devono offrire diversificazione (22%), protezione dai downside (18%) e reddito stabile (17%).
- Anche i consulenti finanziari possono influenzare le decisioni degli investitori, che li considera la loro più importante fonte di informazione (60%).
- La comunicazione consulente/investitore è solida: il 31% si tiene in contatto su base mensile e un ulteriore 45% comunica su base trimestrale.
- Gli investitori mostrano anche una sana propensione alla formazione, dato che il 63% vorrebbe saperne di più sugli investimenti.
- Una percentuale considerevole di investitori ha bisogno di maggiore cura e attenzione, visto che solo il 47% di loro dichiara di non sentirsi disorientato dalla gamma di prodotti disponibili sul mercato.

3

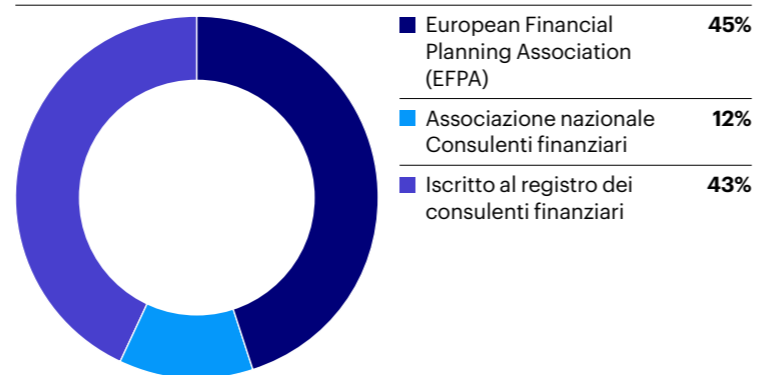
Consulenti finanziari



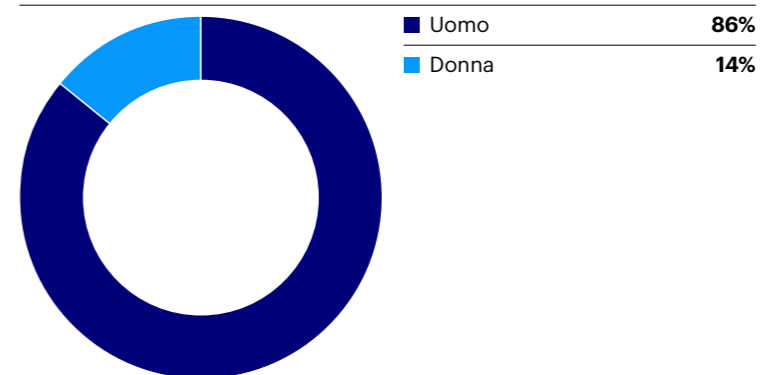
Dati demografici – consulenti finanziari

- I consulenti partecipanti a questo studio sono membri del registro dei consulenti finanziari (43%) o appartengono all'EFPA (45%).
- La stragrande maggioranza dei consulenti sono uomini (86%).
- Circa due terzi degli intervistati fa parte di una rete finanziaria appartenente a un importante player del mercato italiano (68%).

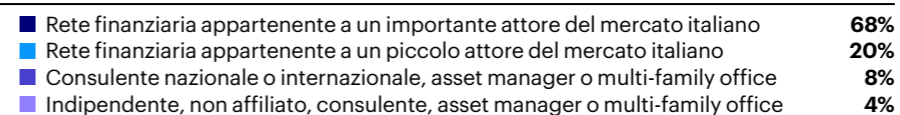
D2. Lei è un membro qualificato di una delle seguenti associazioni:



D3. Lei è:



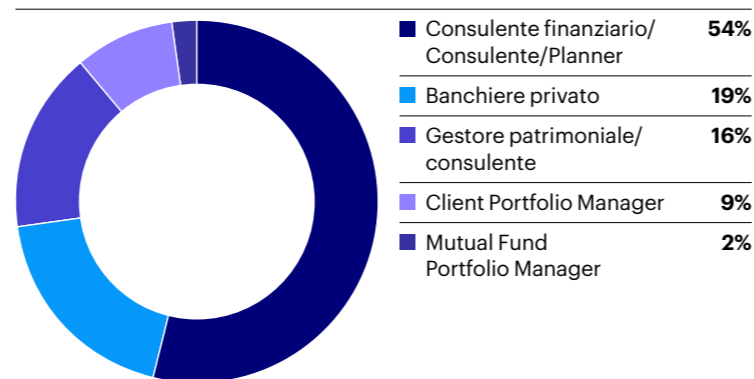
D4. Quale delle seguenti affermazioni descrive meglio la Sua azienda?



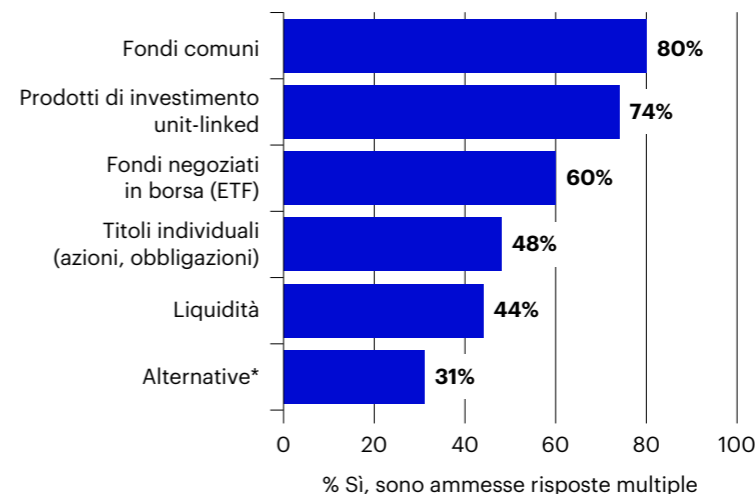
Dati demografici – consulenti finanziari

- Più della metà degli intervistati si definisce advisor/consulente/planner finanziario (54%), mentre circa un quinto si definisce private banker (19%) o gestore patrimoniale (16%).
- La maggior parte gestisce personalmente meno di 20 milioni di euro (34%) o da 20 a meno di 50 milioni di euro (30%).
- I principali prodotti d'investimento che consigliano sono i fondi comuni (80%), i prodotti d'investimento unit-linked (74%) e gli ETF (60%).

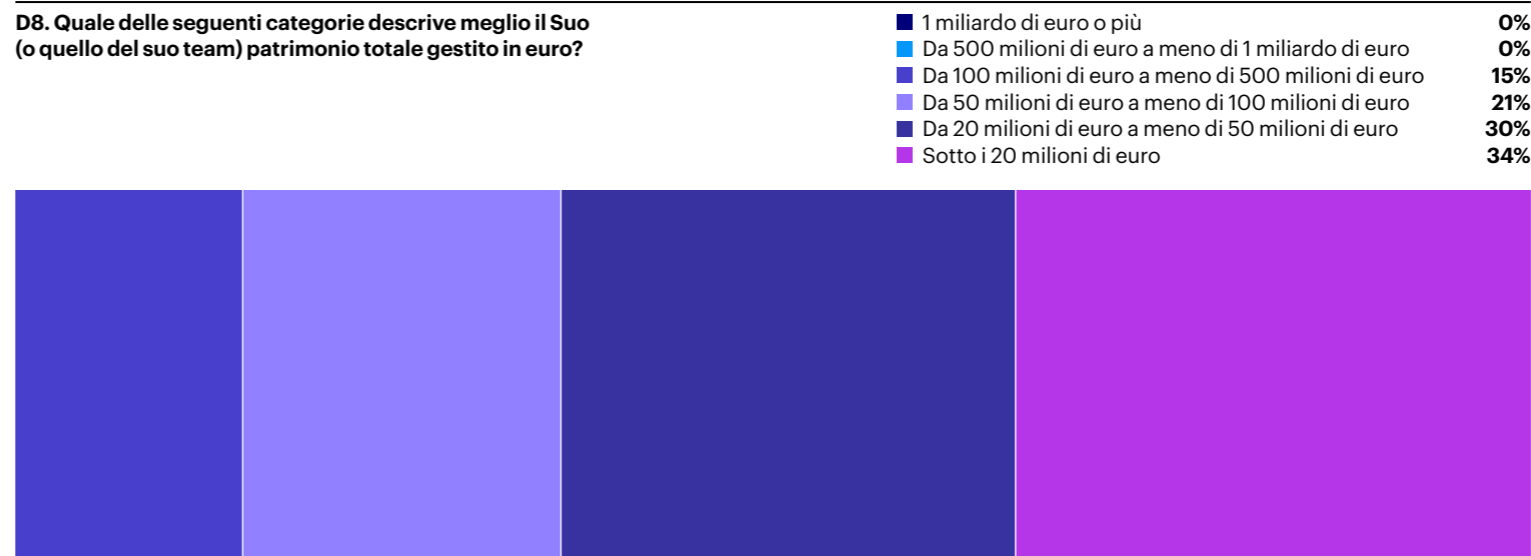
D2. Lei è un membro qualificato di una delle seguenti associazioni:



D7. Fornisce consigli di investimento su uno dei seguenti prodotti? Si prega di selezionare tutte le risposte applicabili



D8. Quale delle seguenti categorie descrive meglio il Suo (o quello del suo team) patrimonio totale gestito in euro?

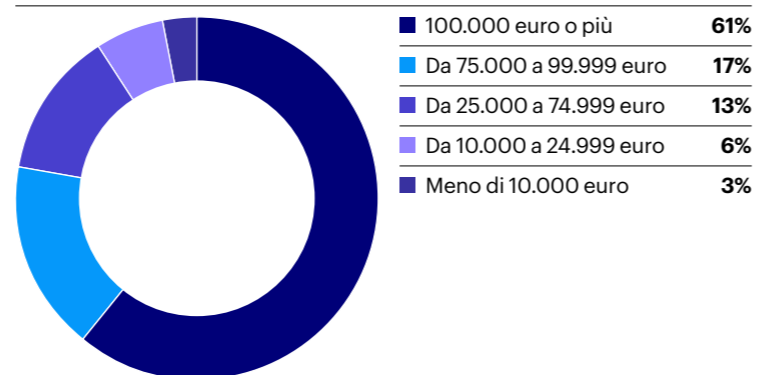


* Ad esempio real asset, materie prime, private equity, ecc.

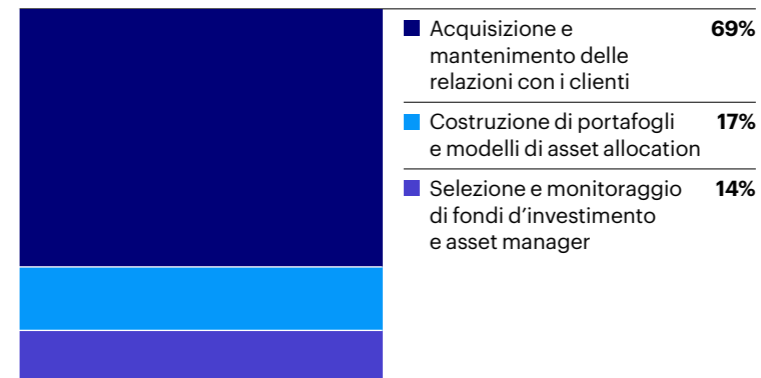
Dati demografici – consulenti finanziari

- I consulenti si occupano principalmente di clienti con più di 100.000 euro di patrimonio (61%).
- Il 69% dei consulenti dichiara che si occupa principalmente di acquisire nuovi clienti e di mantenere la relazione con i clienti già esistenti.

Q1. Approssimativamente quale percentuale dei conti clienti sono rappresentati nei seguenti segmenti patrimoniali?

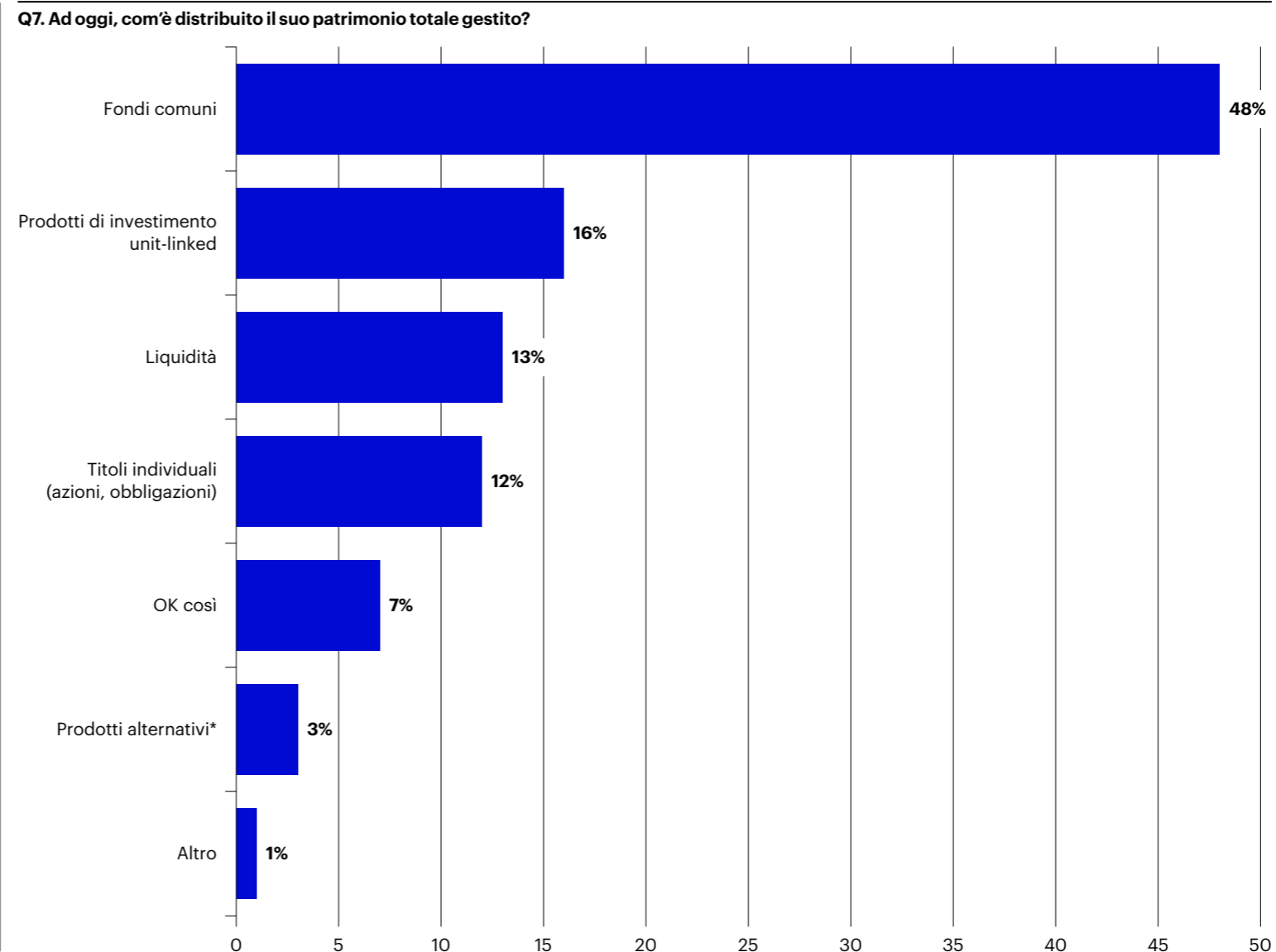


Q2. Come descriverebbe la Sua principale responsabilità nel Suo ruolo di _____ ?



I fondi comuni dominano i portafogli

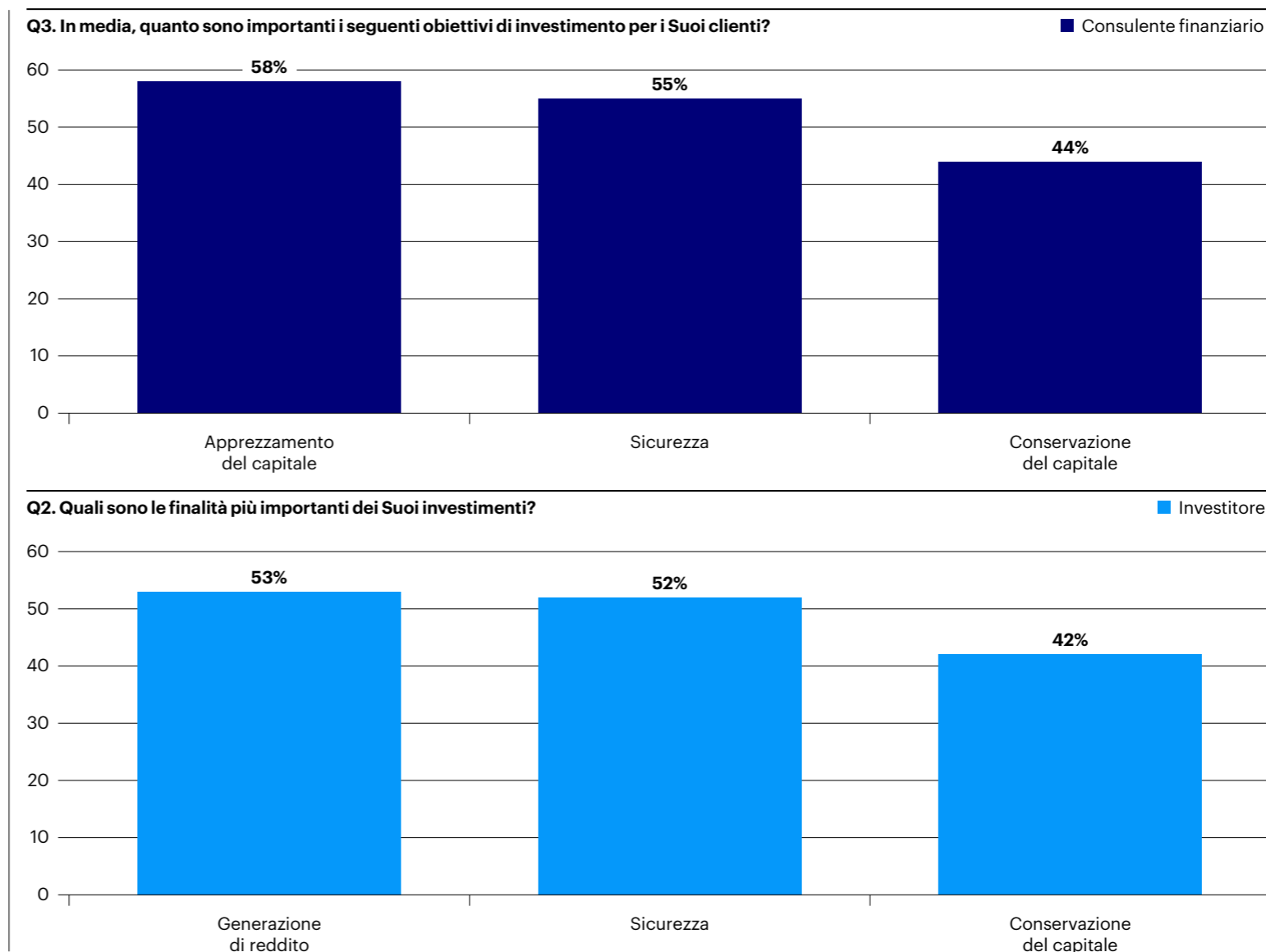
- I fondi comuni dominano i portafogli dei consulenti finanziari, rappresentando quasi la metà delle loro attività (48%).
- I prodotti di investimento unit-linked sono al secondo posto (16%), seguiti dalla liquidità (13%).



* Ad esempio real asset, materie prime, private equity, ecc.

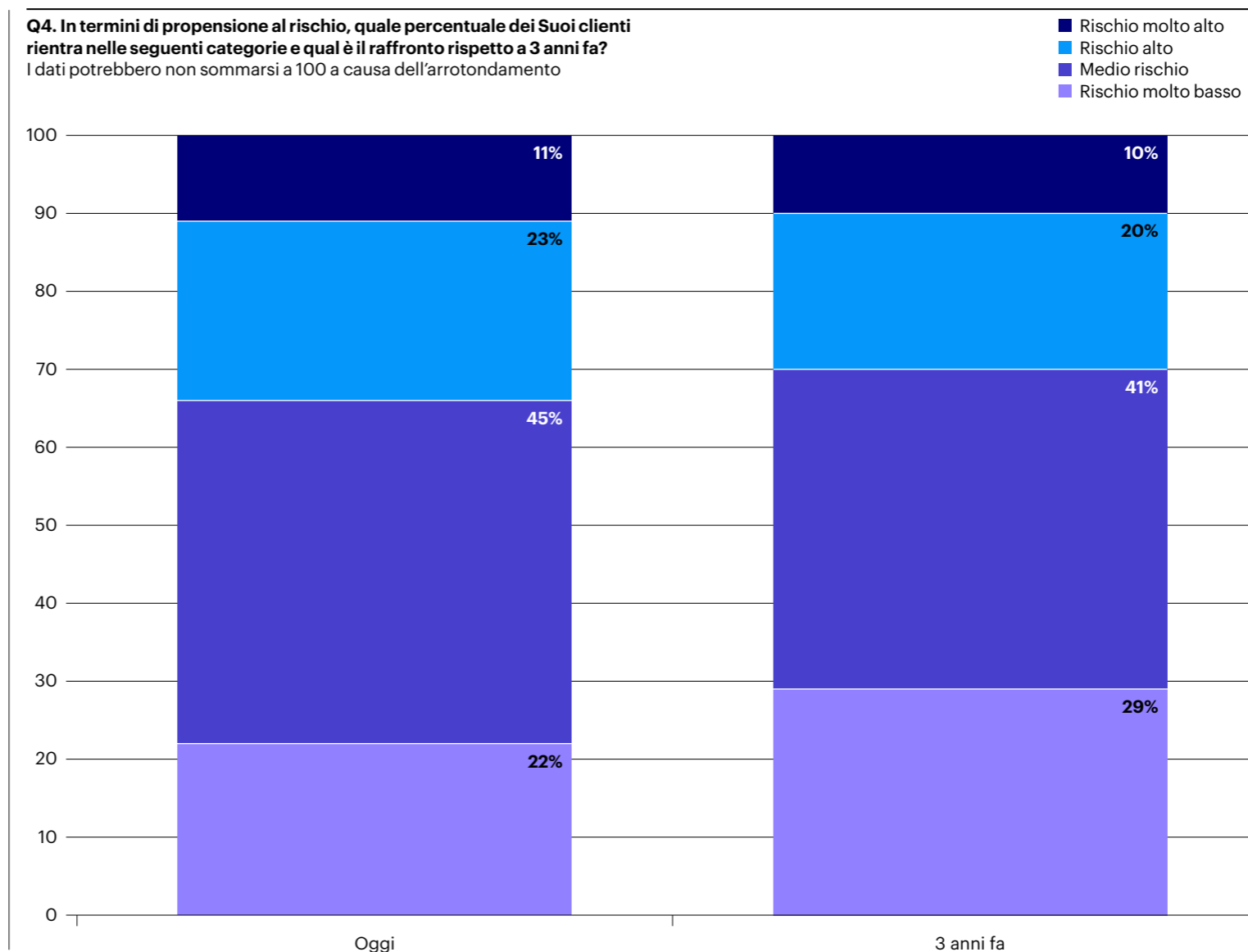
Gli obiettivi chiave: Sicurezza e conservazione del capitale

- I consulenti italiani sembrano comprendere la necessità di sicurezza e di conservazione del capitale dei loro clienti, ma non ne riconoscono la propensione al reddito.
- A livello di priorità, però, sembra esserci un certo disallineamento. I consulenti dichiarano che i loro clienti ricercano la crescita del capitale (il 58% classifica l'apprezzamento del capitale come importante) mentre gli investitori citano la generazione di reddito come lo scopo più importante dei loro investimenti (53%).
- Questi dati suggeriscono che i consulenti italiani pensano che i loro clienti vogliano il meglio dei due mondi: veder crescere il capitale senza essere esposti a un alto grado di rischio. Gli investitori apprezzano la promessa di un reddito regolare e al contempo bilanciano il livello di rischio che si assumono.



La propensione al rischio del cliente è classificata da bassa a media

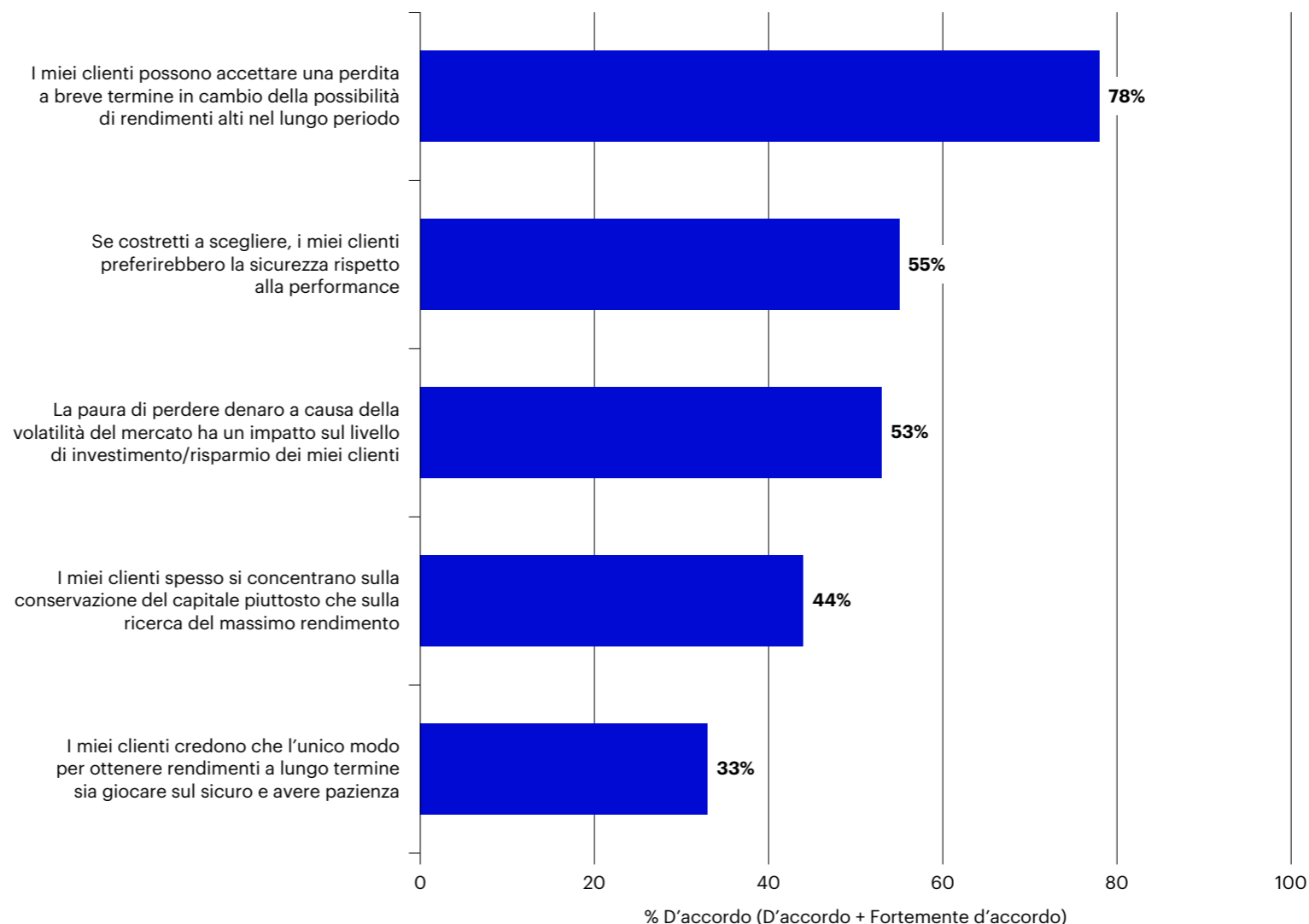
- Oggi, gran parte dei consulenti finanziari (67%) ritiene che i suoi clienti abbiano una propensione al rischio medio-bassa. Tuttavia, circa un terzo (34%) dichiara di avere clienti con una propensione al rischio alta o molto alta.
- Questi dati sono molto simili a quelli riscontrati nella precedente ricerca sull'Income, con solo un piccolo aumento della tolleranza al rischio: 34% attuale versus il 30% di tre anni fa.
- I livelli di tolleranza al rischio devono essere considerati nel contesto della precedente esigenza di crescita del capitale individuata dai consulenti e del desiderio di reddito espresso dagli investitori.



Gli investitori hanno una visione a lungo termine

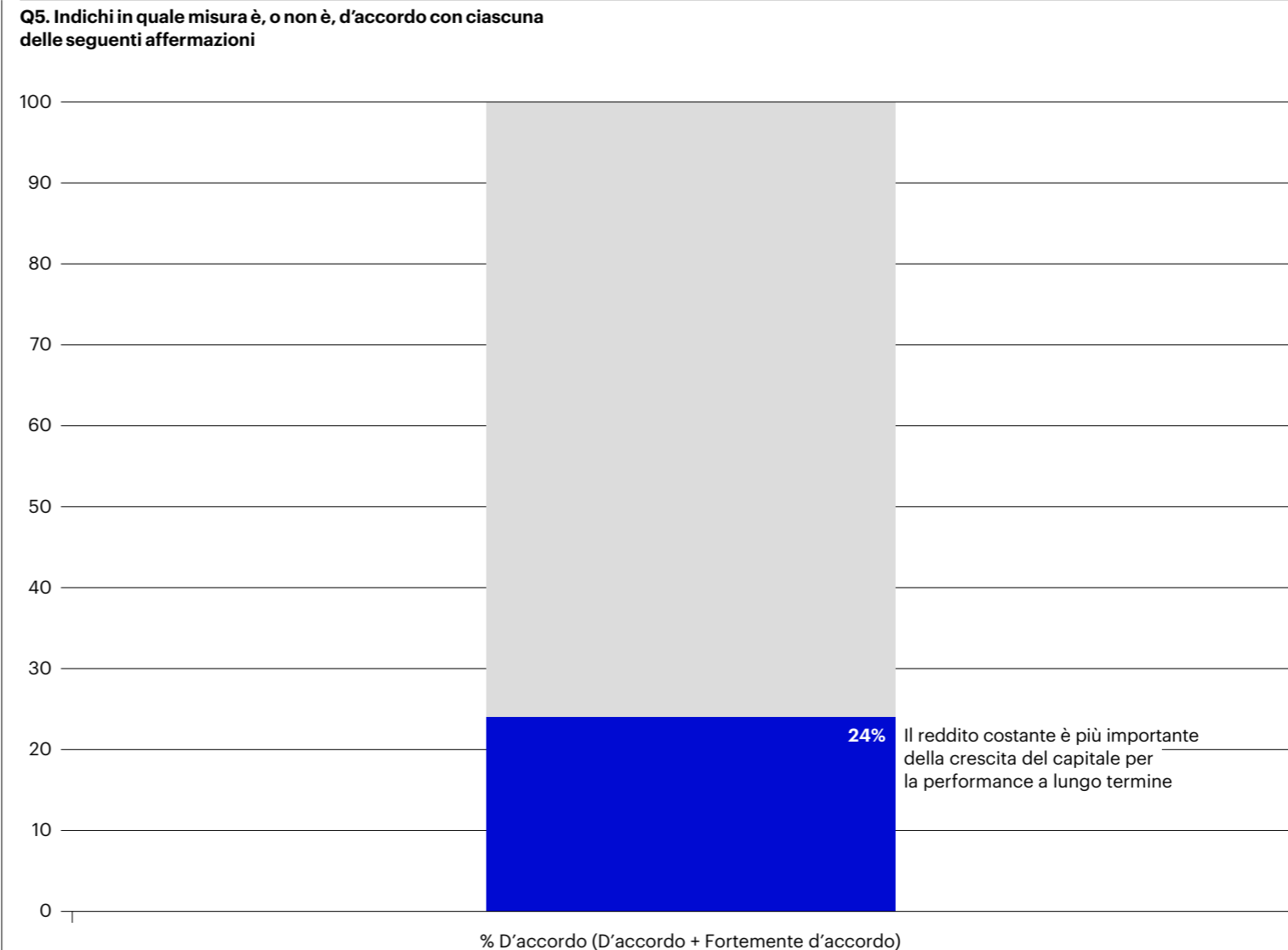
- Nonostante la maggior parte dei clienti sia classificata come avente una propensione al rischio medio-bassa, i consulenti affermano che la tolleranza degli investitori alle perdite a breve termine è notevole.
- La stragrande maggioranza (78%) dichiara che i propri clienti possono accettare una perdita a breve termine in cambio della possibilità di rendimenti più elevati a lungo termine.
- Nonostante questo, oltre la metà dei consulenti (53%) ritiene che la paura di subire delle perdite rappresenti un forte freno per gli investitori italiani.
- Per contro, il 44% dei consulenti ritiene che la conservazione del capitale per i loro clienti abbia più importanza della ricerca di rendimento.
- La pazienza non è una virtù che i consulenti ritengono sia propria dei loro clienti. Solo un terzo (33%) concorda sul fatto che i propri clienti credono di dover giocare sul sicuro per generare performance.

Q5. Indichi in quale misura è o non è d'accordo con ciascuna delle seguenti affermazioni



Il valore del reddito costante non è sempre percepito

- Non tutti i consulenti riconoscono il pieno valore di avere un flusso costante di reddito. Circa un quarto (24%) concorda sul fatto che una fonte di reddito costante sia preferibile rispetto alla crescita del capitale. Tuttavia, il 28% non è di questo avviso.

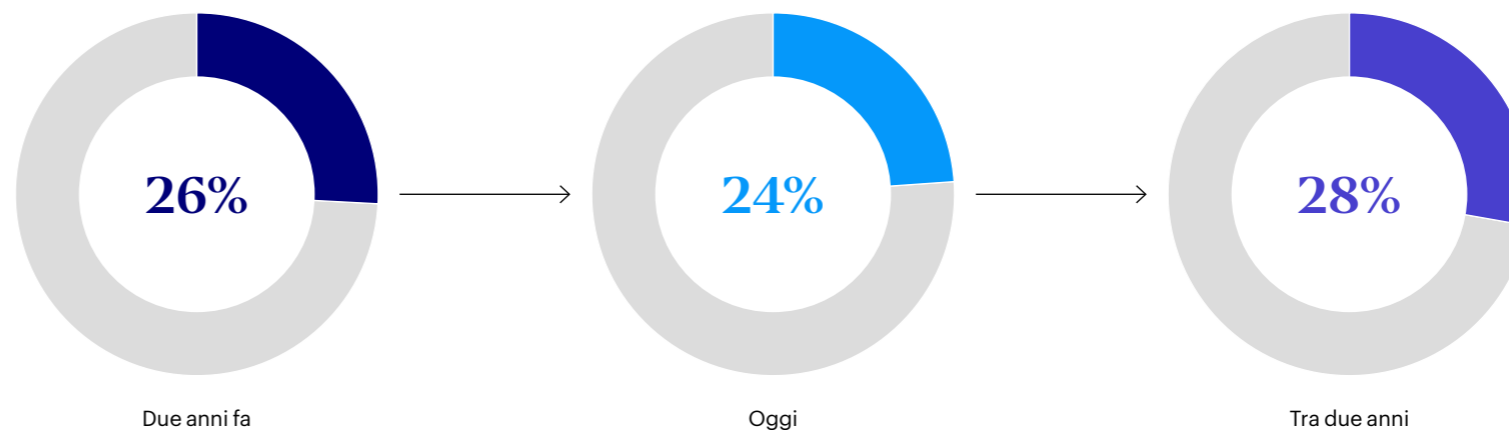


Vi è una buona propensione per questi prodotti, soprattutto tra gli anziani e i pensionati.

Un quarto del portafoglio è investito in strategie income

- La percentuale di prodotti che generano reddito all'interno dei portafogli dei consulenti finanziari italiani è rimasta abbastanza stabile negli ultimi due anni, scendendo leggermente dal 26% di due anni fa al 24%.
- Questa stabilità dovrebbe persistere in futuro, e si stima un lieve rialzo al 28% nei prossimi due anni.

**Q8. Quale percentuale del Suo portafoglio è attualmente detenuta in prodotti che generano reddito?
E come si raffronta questa percentuale con quella di due anni fa e con quella che si aspetta di vedere tra due anni?**



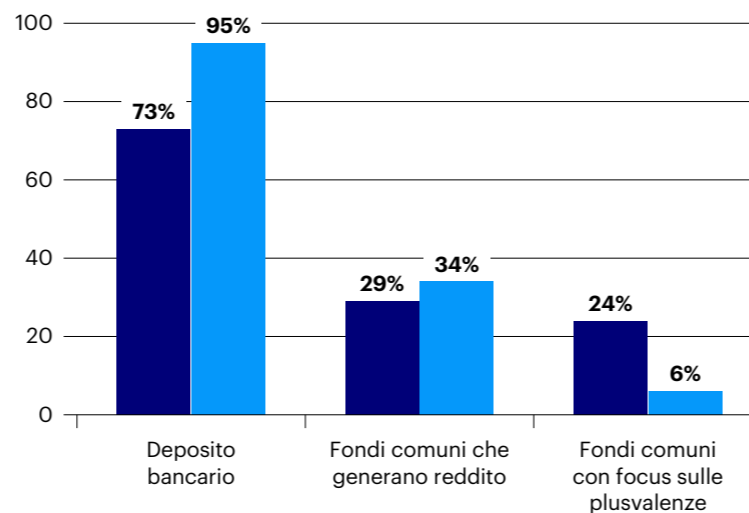
I clienti ora comprendono che se vogliono un reddito accettabile, devono aggiungere la componente azionaria nei loro portafogli. La strategia migliore è pertanto un approccio bilanciato.

Il rischio maggiore: le plusvalenze

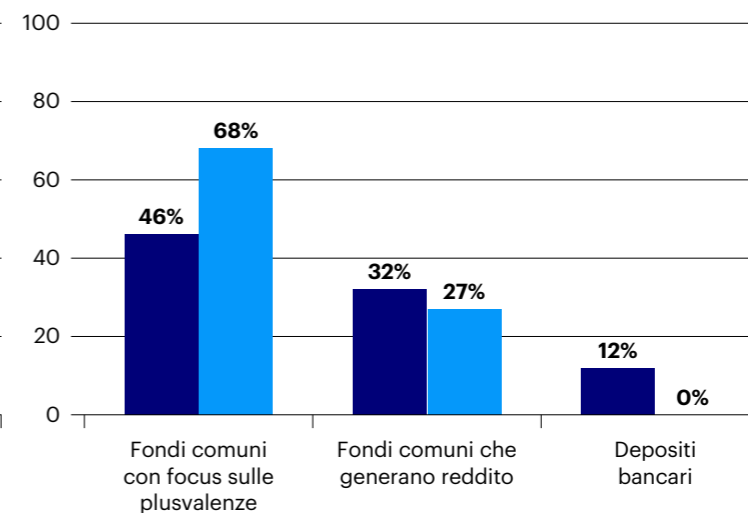
- Il 46% dei consulenti finanziari ritiene che i fondi comuni di investimento focalizzati sulle plusvalenze siano ad alto rischio e pensa (68%) che questo valga ancora di più per i suoi clienti.
- Parlando di fondi che generano reddito, circa un terzo dei consulenti finanziari (32%) crede che questi siano prodotti ad alto rischio. Una percentuale simile (27%) dichiara che anche i loro clienti sono di questa opinione.
- Secondo i venditori di fondi, i loro clienti pensano che i depositi bancari comportino un rischio bassissimo (95%).

Q11. Quale livello di rischio Lei e i Suoi clienti pensate rappresenti quanto segue?

Rischio basso [1+2]



Rischio elevato [4+5]



Il disallineamento fra consulenti e investitori

- Nel cercare di soddisfare le esigenze di reddito dei loro clienti, i consulenti finanziari italiani prediligono le obbligazioni e i fondi Fixed Income, trovando un forte riscontro da parte dell'84% degli investitori.
- Tuttavia, gli investitori sono più propensi ai prodotti assicurativi (85%) e ai fondi equity income (84%).
- I dati indicano che i consulenti finanziari potrebbero non cogliere appieno la propensione dei loro clienti alle strategie di equity income.
- Anche i fondi multi-asset sono tenuti in grande considerazione con il 49% dei consulenti che utilizzano queste soluzioni per soddisfare le esigenze degli investitori. Questi ultimi però non figurano nelle prime tre scelte degli investitori.

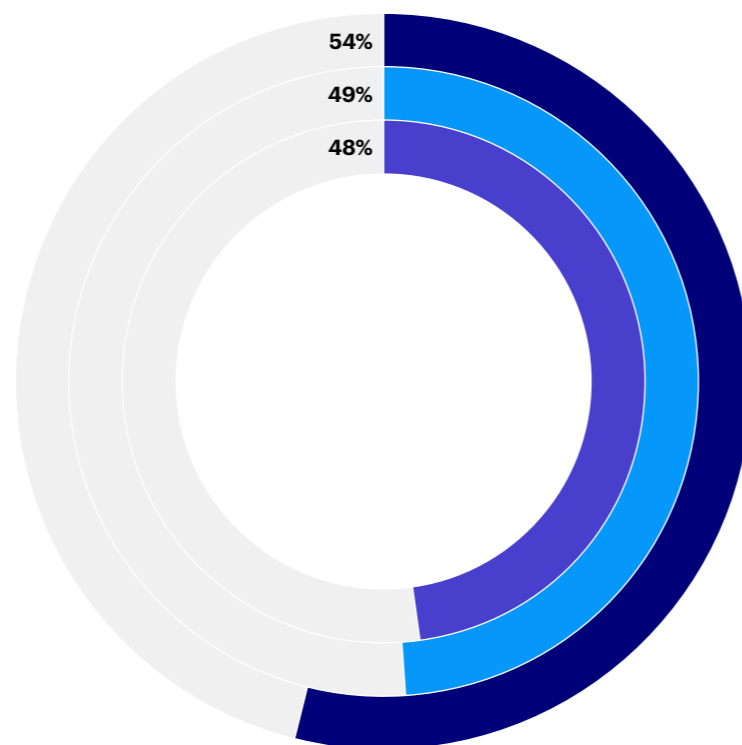
Q12. Che tipo di fondi e soluzioni utilizza di solito per soddisfare le esigenze di reddito dei Suoi clienti?

Si prega di selezionare tutte le risposte applicabili

Consulente finanziario

Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple

- Fondi obbligazionari/fixed income
- Fondi multi-asset
- Rendite (variabili, fisse, fisse indicizzate)

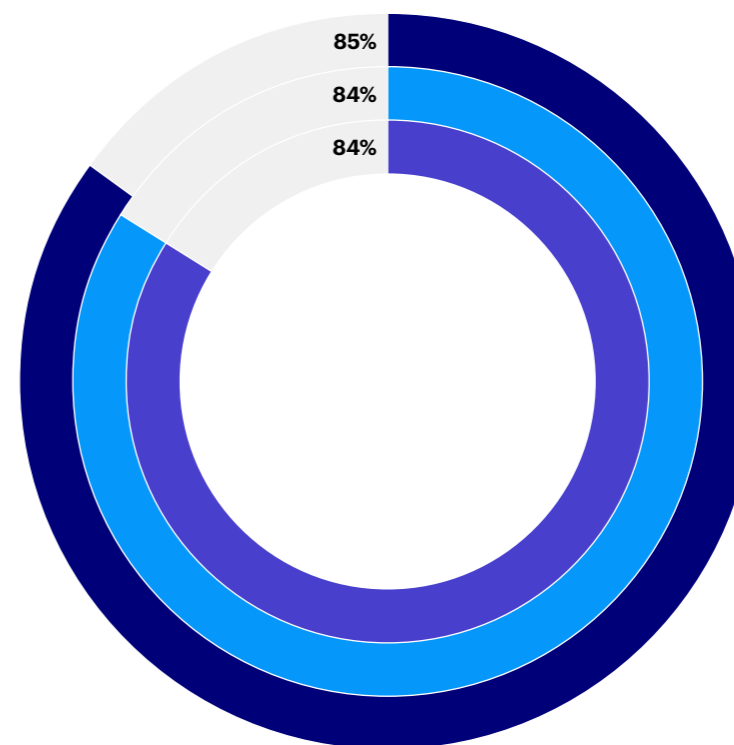


Q8. In quali dei seguenti prodotti Income investe attualmente o valuterebbe di investire in futuro?

Investitore

Top 3, % Attualmente investe + Interessato a investire

- Prodotti assicurativi (prodotto unit-linked)
- Fondi Equity Income
- Fondi obbligazionari/fixed income



I fondi ESG vengono alla ribalta nel mezzo della pandemia

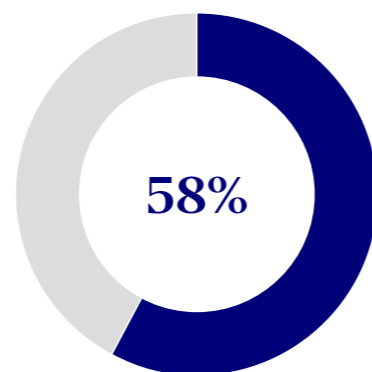
- La pandemia ha avuto un impatto considerevole sul modo in cui i consulenti finanziari considerano e raccomandano i prodotti Income.
- Gran parte dei consulenti finanziari (58%) afferma che la pandemia li ha incoraggiati a prestare maggiore attenzione ai fondi Income ESG. La pandemia ha inoltre portato all'aumento della raccomandazioni di fondi attivi vs fondi passivi per una migliore gestione del rischio. **e a spingere maggiormente i propri clienti verso i fondi Income a gestione attiva (45%).**
- In un contesto di bassi tassi di interesse, i consulenti finanziari si sono anche sentiti spinti ad esplorare aree più rischiose del mercato (43%). Per un gruppo più piccolo (31%), la pandemia ha favorito una maggiore attenzione ai fondi equity income.

Please clarify this amend

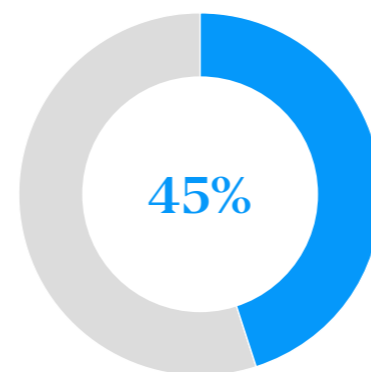
Q13. In che modo la pandemia ha influito maggiormente sul Suo approccio all'investimento Income?

Selezionare massimo tre risposte

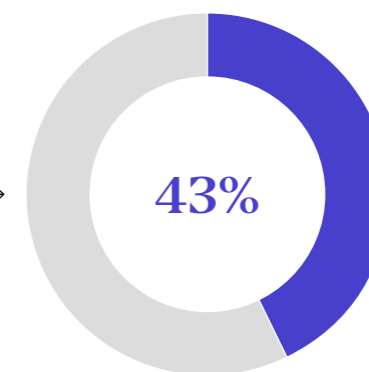
Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple



Mi ha incoraggiato a prestare maggiore attenzione ai fondi Income ESG



Mi ha reso più incline a raccomandare fondi attivi per l'Income investing



Mi ha spinto in aree più rischiose del mercato per ricercare rendimenti interessanti per i clienti



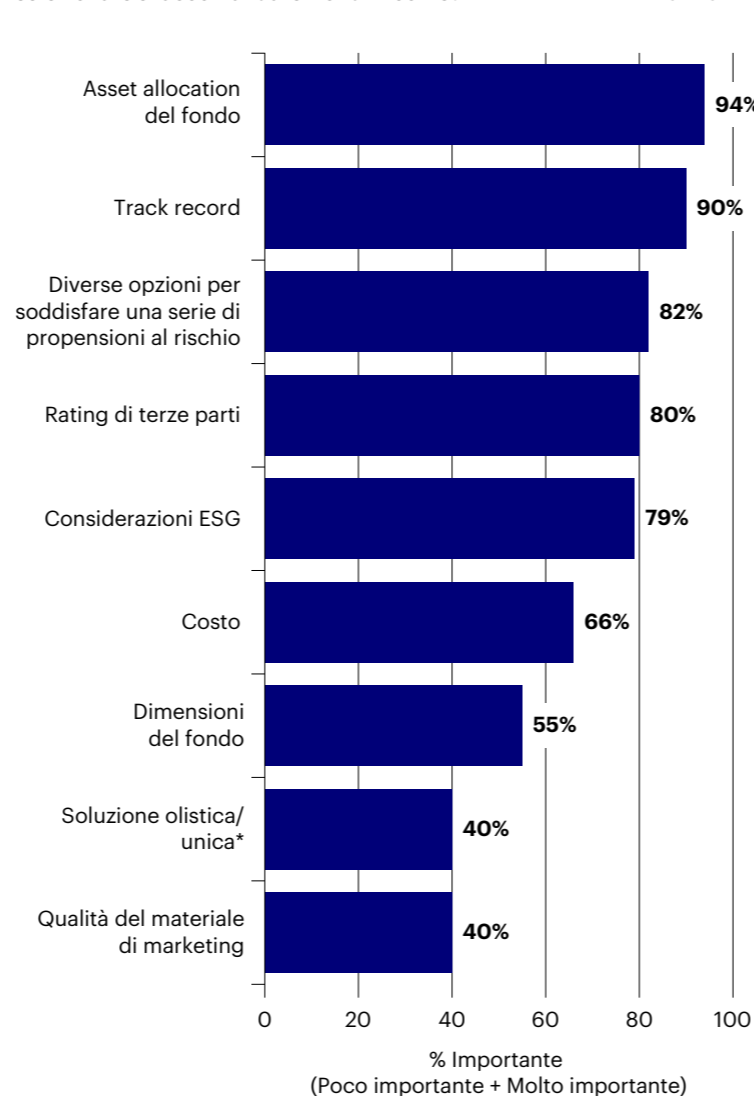
Non si viene criticati quando si formulano queste raccomandazioni, anzi, si è apprezzati. Oltre il 50%, dei miei investimenti è in fondi ESG.

La reputazione è fondamentale per gli investitori

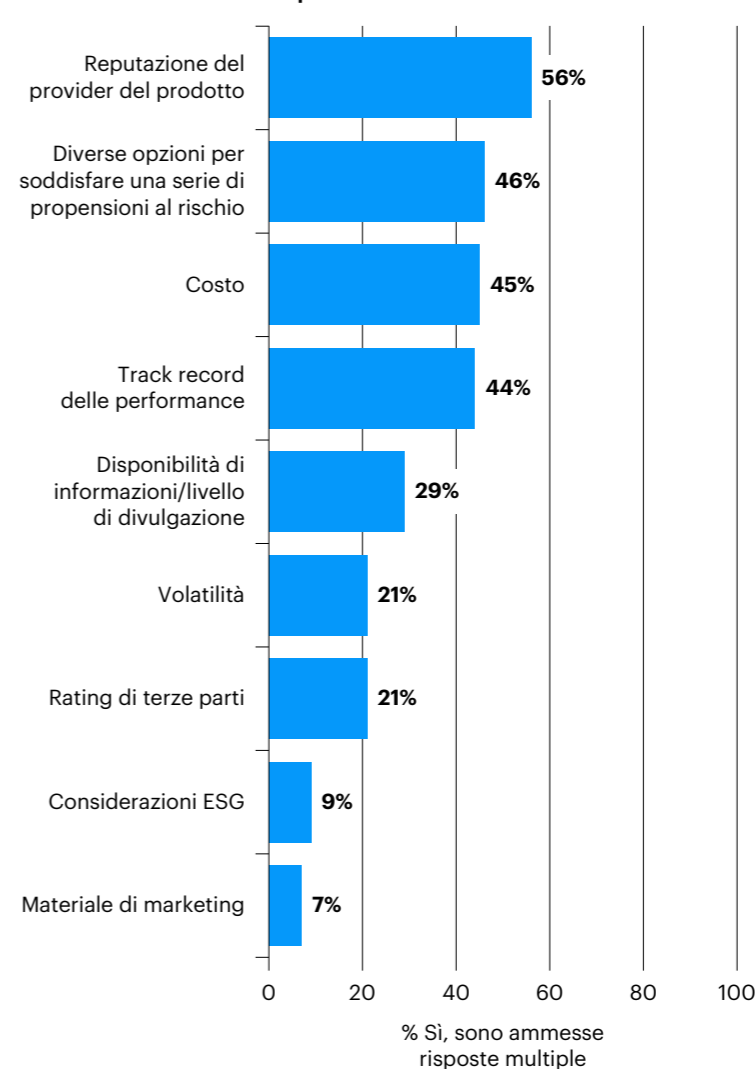
- Nella selezione di un fondo Income da proporre ai clienti, il primo aspetto preso in considerazione dai consulenti è l'asset allocation del fondo (94%). A seguire, il track record (90%) e le opzioni per soddisfare la diversa propensione al rischio (82%).
- Il costo è meno significativo, con il 66% dei consulenti che dichiara di prenderlo in considerazione nella fase di selezione.
- Per gli investitori, l'aspetto più importante è la reputazione della casa di gestione (56%), seguita dalle opzioni di salvaguardia del rischio (46%).

* Ad esempio, asset allocation fornita, ribilanciamento automatico, ecc.

D14. Quanto sono importanti i seguenti fattori nel selezionare e raccomandare i fondi Income?



Q10. Quali sono le considerazioni più importanti per Lei quando investe in prodotti Income. Selezionare massimo tre risposte



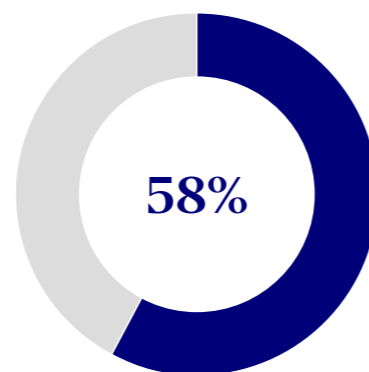
Il track record influenza le preferenze dei consulenti

- Un gestore di fondi con un buon track record della performance è il fattore principale che spingerebbe i consulenti finanziari a favorire un asset manager piuttosto che un altro (58%).
- Anche un'azienda con una lunga storia d'investimento nei prodotti Income è una caratteristica influente (44%). Avere un team d'investimento consolidato con un basso turnover è un'altra caratteristica che i consulenti considerano favorevolmente (28%).

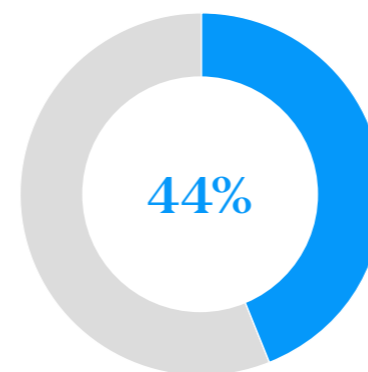
Q15. Quali delle seguenti caratteristiche La porterebbero a preferire un asset manager rispetto a un altro nell'income investing?

Si prega di selezionare tutte le risposte applicabili

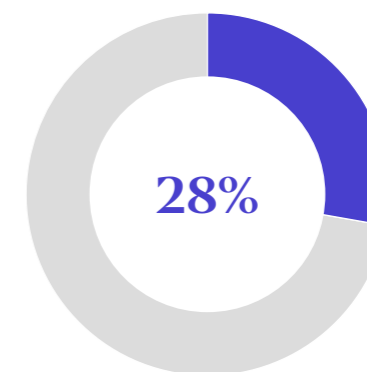
Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple



Gestore di fondi con un buon track record di performance



Asset manager con una lunga storia di investimenti in prodotti Income



Team di investimento consolidato e duraturo nel segmento Income

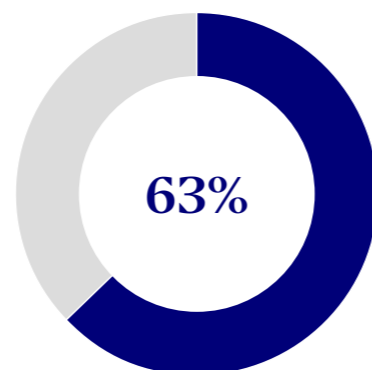


Un solido track record e un team consolidato sono aspetti fondamentali nella valutazione del prodotto.

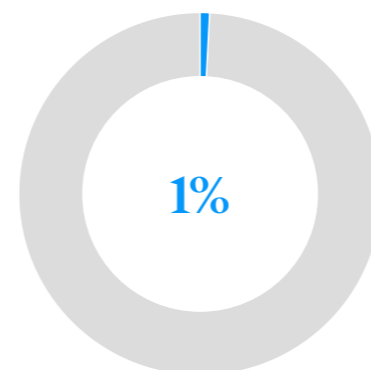
Focus globale preferito

- I consulenti finanziari in Italia mostrano una forte preferenza per i fondi Income con un focus globale (63%).

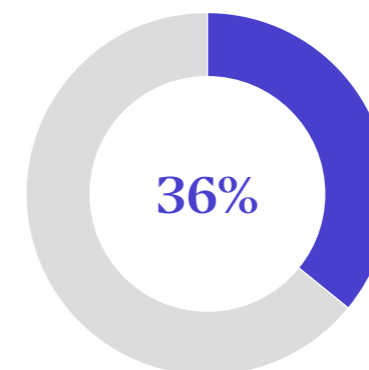
Q10. Tende a consigliare fondi Income con un orientamento nazionale o globale?



Globale



Italia Domestico/
Nazionale

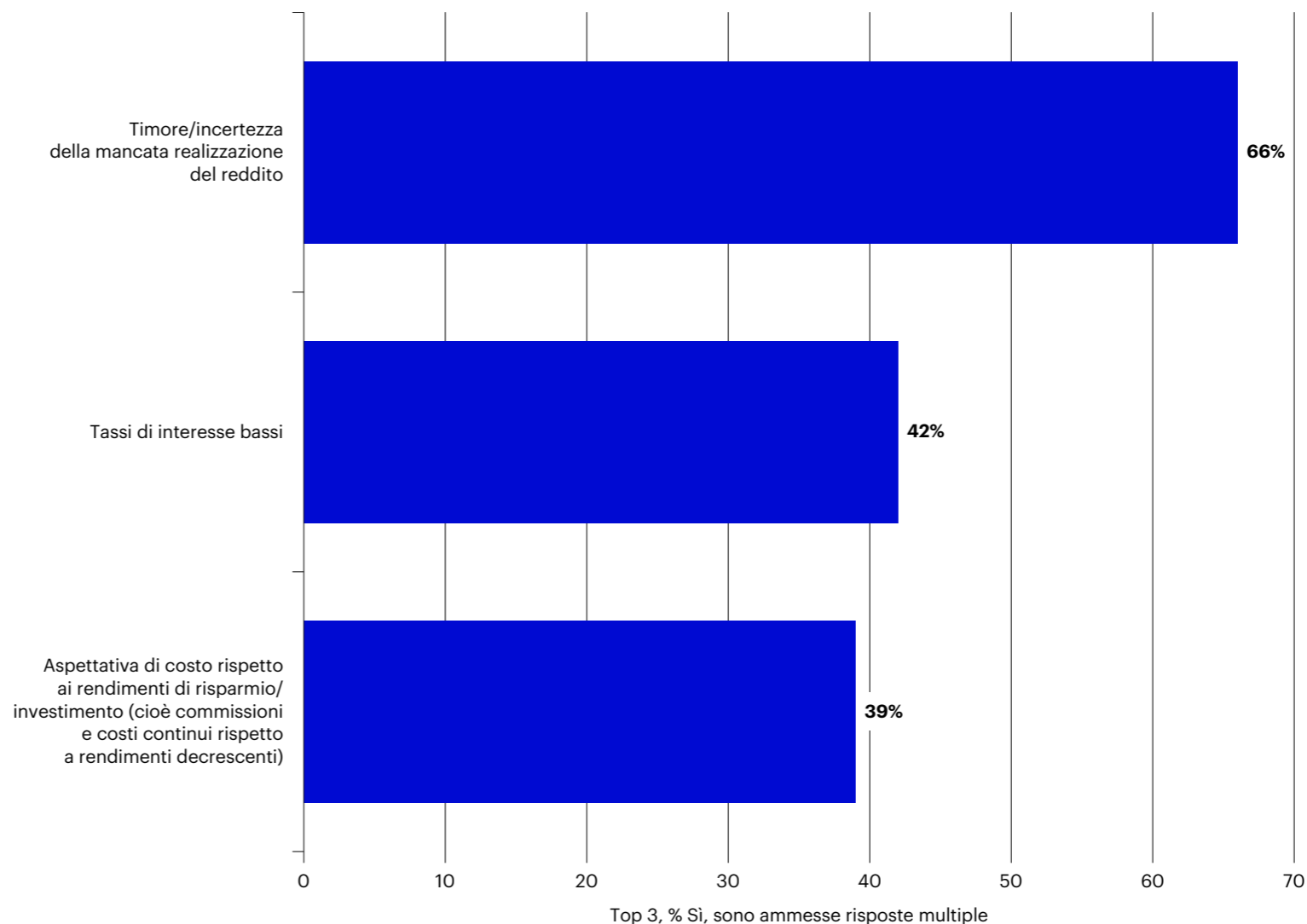


Entrambi

Il timore che il reddito non venga realizzato è il principale freno agli investimenti nei prodotti Income

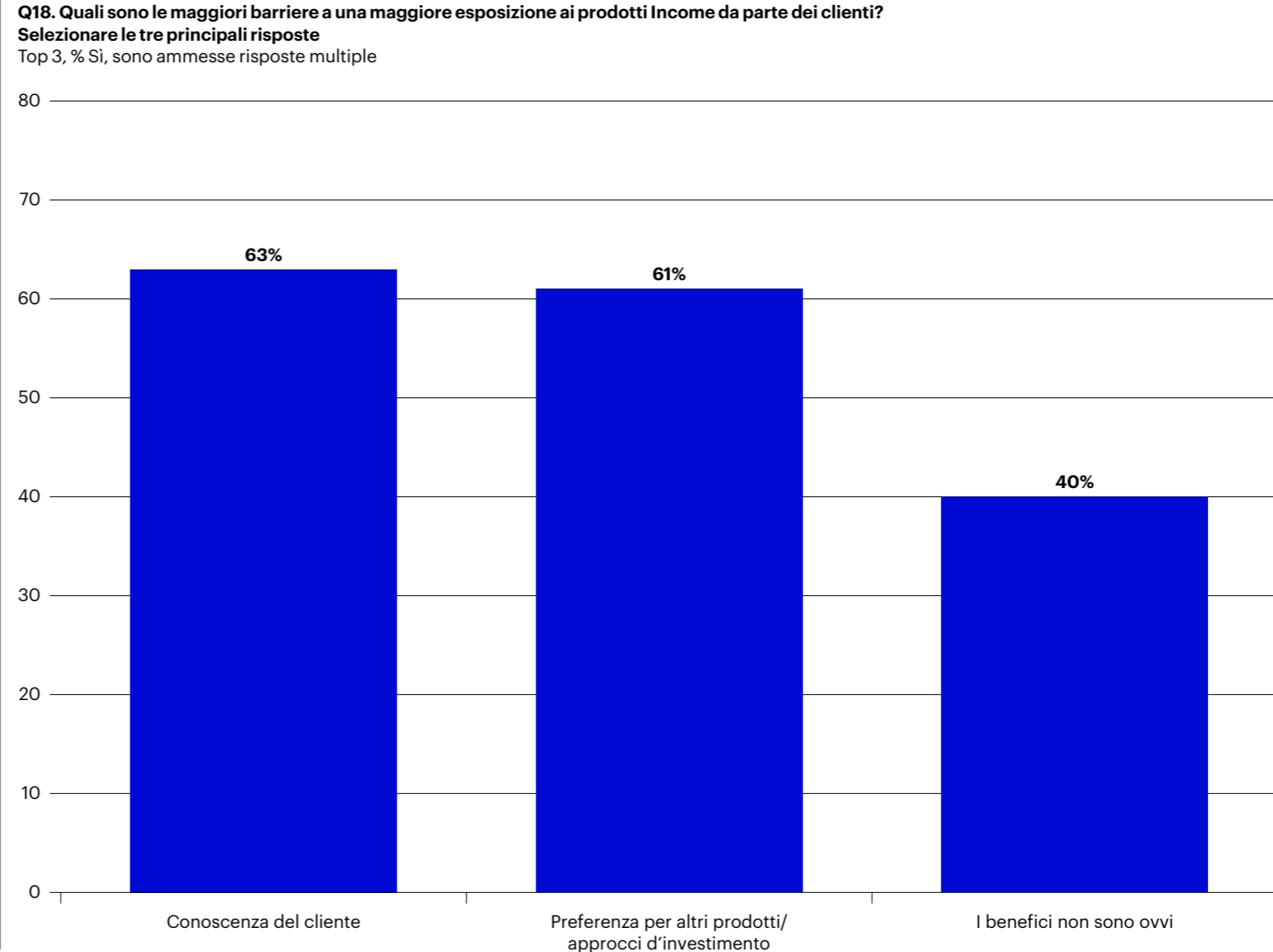
- Secondo il 66% dei consulenti, il timore che il reddito non venga realizzato è di gran lunga il fattore più significativo che impedisce agli investitori di allocare le strategie Income.
- Bassi tassi d'interesse (42%) e aspettative di costi rispetto ai risparmi o ai rendimenti (39%) sono altri fattori che frenano una maggiore adozione di prodotti Income.

D6. Quale delle seguenti ha un impatto più negativo sulla decisione dei Suoi clienti di investire in prodotti che generano reddito?
Selezionare massimo tre risposte

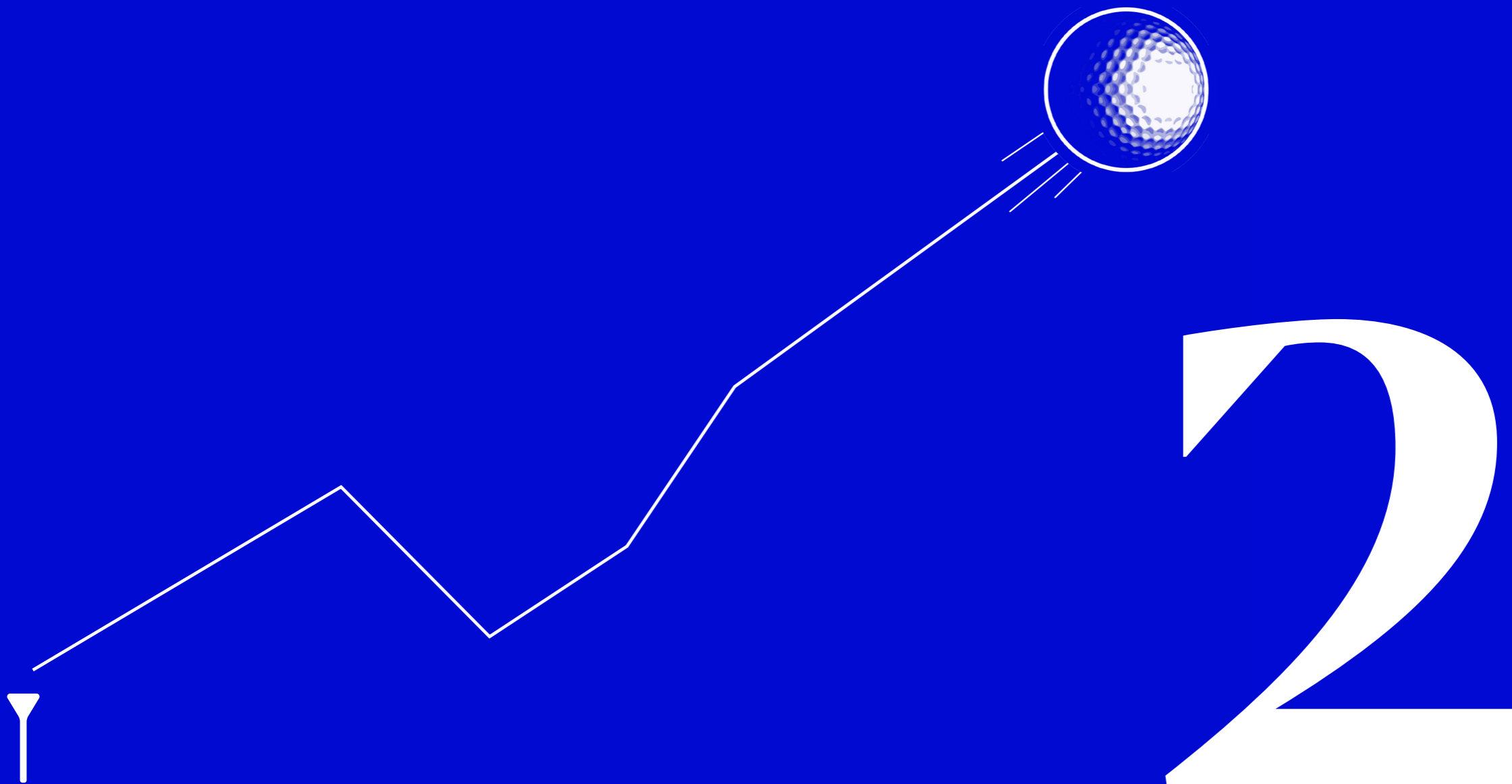


Una migliore conoscenza può favorire una maggiore esposizione ai prodotti income

- Secondo i consulenti finanziari, la conoscenza del cliente (63%), la preferenza per altri approcci d'investimento (61%) e i benefici che non sono ovvi (40%) sono le principali barriere a investire di più nei prodotti Income.
- Questo implica che esiste un ampio spazio di miglioramento sia da parte dei consulenti, che delle case di gestione.
- Fornendo materiale educativo, che evidenzia chiaramente i benefici delle strategie Income, le società di gestione patrimoniale possono aiutare i consulenti a superare almeno due di questi problemi.



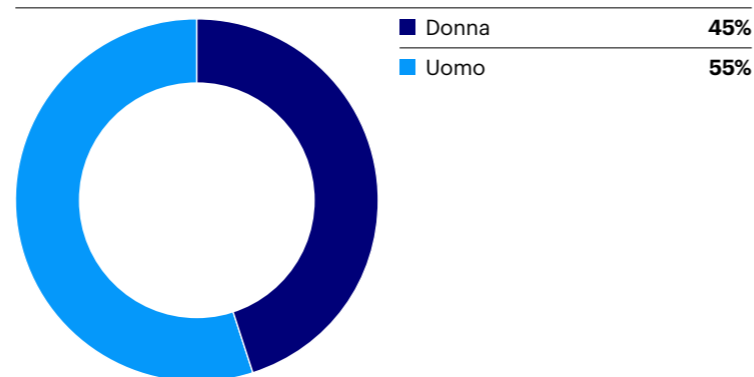
Investitori



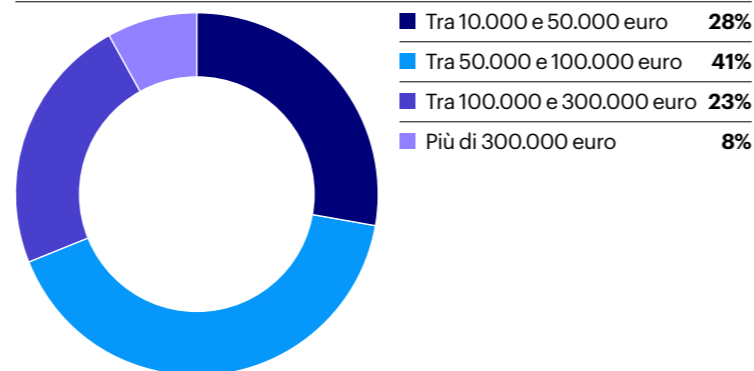
Dati demografici – Investitori

- La divisione di genere nel campione di investitori è relativamente equilibrata: 55% uomini, 45% donne. In termini di età, il gruppo più rappresentativo è quello nella fascia di età compresa fra i 45-54 (36%).
- Circa quattro investitori su dieci (41%), dispongono di un patrimonio investibile compreso fra 50 e 100.000 euro. Una percentuale analoga (44%), si avvale spesso del supporto di un consulente finanziario, mentre il 36% utilizza la consulenza solo occasionalmente.

D2. Lei è:

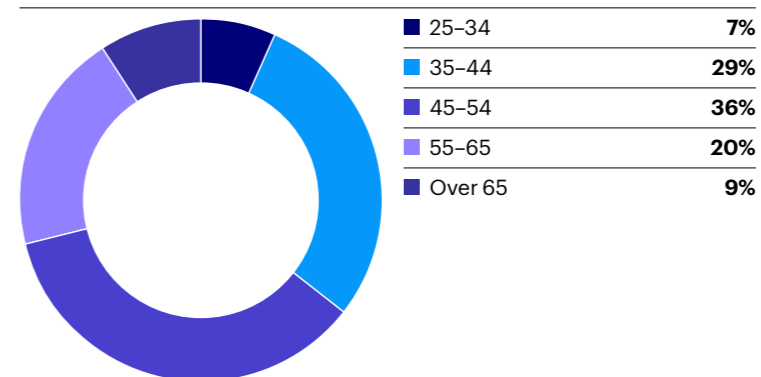


D8. Qual è il valore attuale del totale dei beni investibili del Suo nucleo familiare (esclusa la Sua residenza principale)?

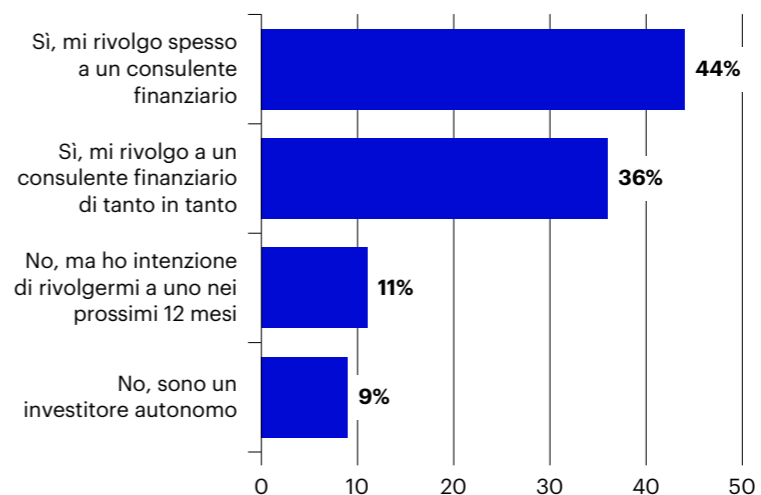


D3. Quanti anni ha?

I dati potrebbero non sommarsi a 100 a causa dell'arrotondamento



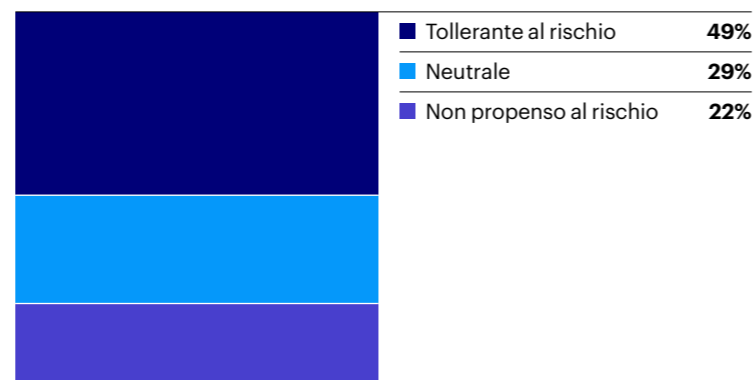
D9. Attualmente si avvale di un consulente finanziario?



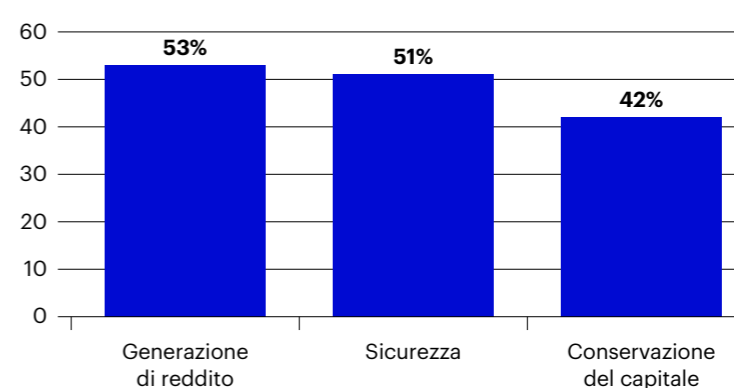
Maggiore tolleranza al rischio e focus sul reddito

- Poco meno della metà (49%) degli investitori si classifica come tollerante al rischio. Questo dato è in contrasto con il punto di vista dei consulenti, che dichiarano che solo un terzo degli investitori ritiene di avere un'elevata propensione al rischio.
- Per gli investitori italiani, gli obiettivi di investimento più importanti sono nell'ordine: generazione di reddito (53%), sicurezza (50%) e conservazione del capitale (42%). Anche in questo caso, il dato si discosta dall'opinione dei consulenti: quest'ultimi infatti ritengono che per i loro clienti l'obiettivo principale sia la conservazione del capitale e non il reddito.

Q1. Su una scala da 1 a 5, come valterebbe la Sua tolleranza al rischio di investimento?



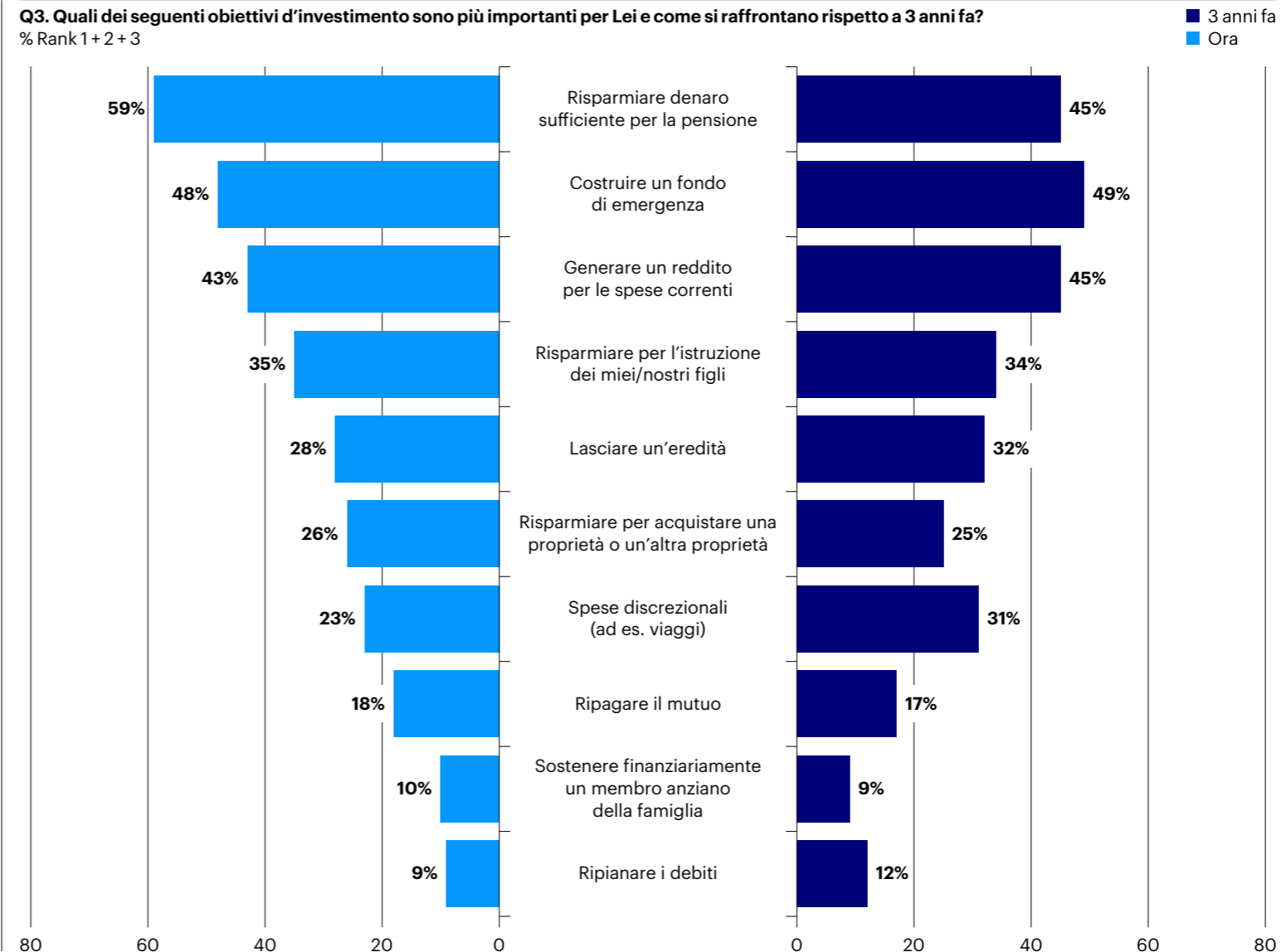
Q2. Quali sono le finalità più importanti dei Suoi investimenti?
% Rank 1 + 2 + 3



La mia preoccupazione principale è il rischio e non il rendimento. Non chiedo rendimenti stellari, ma piuttosto una solida gestione del rischio.

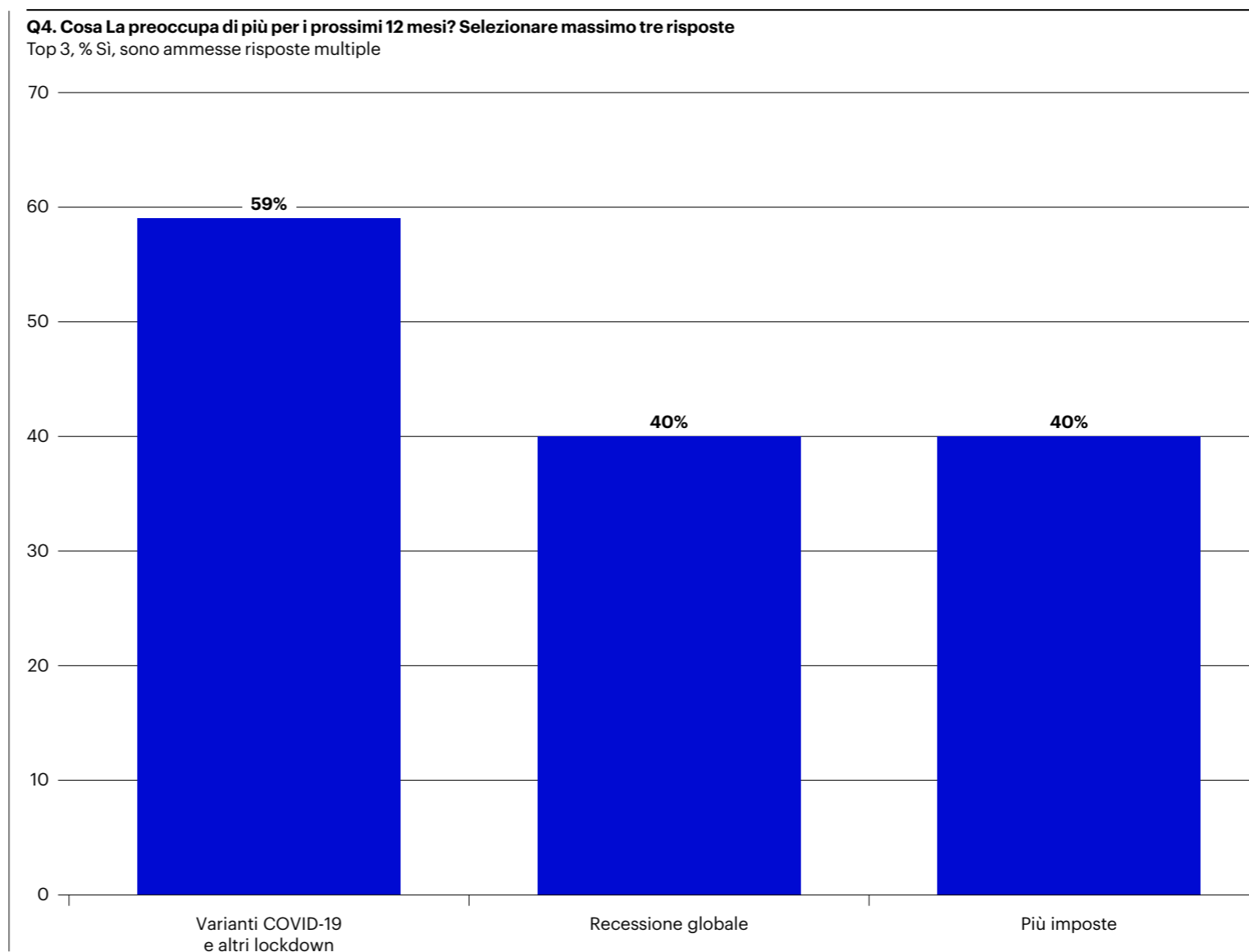
Risparmiare per la pensione oggi è più che mai importante

- Gli ultimi tre anni hanno portato alla ribalta l'importanza del risparmio per la pensione.
- Sebbene tre anni fa la pensione fosse già considerata una priorità dal 45% degli investitori, oggi ben il 59% la considera il suo obiettivo principale.
- L'obiettivo di costruire un fondo di emergenza, che tre anni fa era.
- La maggior parte degli obiettivi in esame sono classificati in modo simile, sebbene in particolare, l'importanza della spesa discrezionale sia diminuita (23% dal 31% di tre anni fa).



Le principali preoccupazioni degli investitori: Covid, recessione e imposte

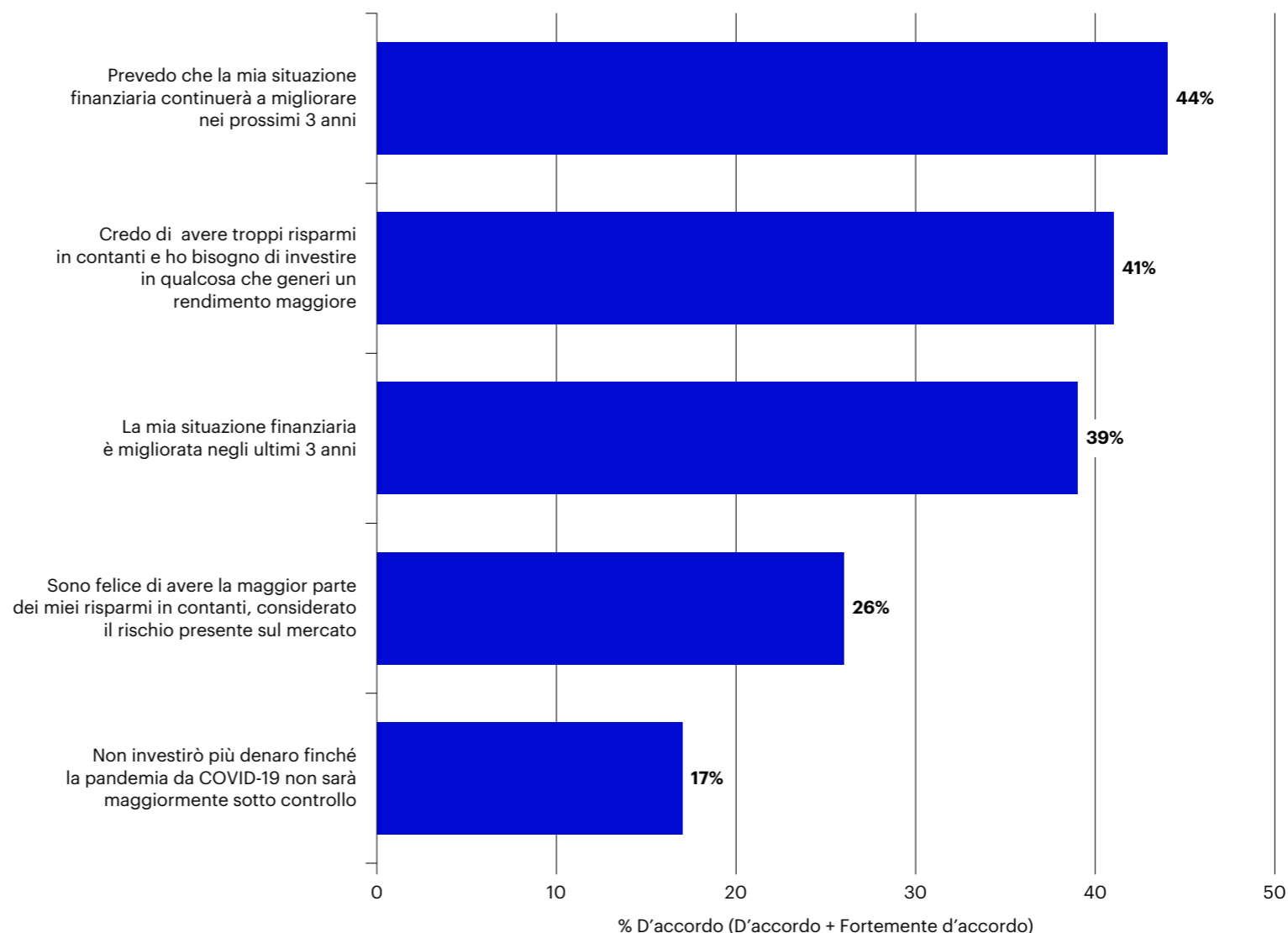
- La principale preoccupazione degli investitori italiani (59%) continua ad essere la pandemia Covid-19.
- A seguire c'è il timore di una recessione globale e di un aumento delle tasse (40%).
- Si tratta di timori interconnessi fra loro, poiché mentre l'economia e i governi globali stanno cercando di risollevarsi da una crisi senza precedenti, la pandemia potrebbe determinare delle flessioni economiche e un appesantimento fiscale.



Cauto ottimismo e timida propensione per le attività più redditizie

- La maggior parte degli investitori non si aspetta che la propria situazione finanziaria migliori nei prossimi tre anni – il 38% ha dato una risposta neutra e il 18% non crede che si troverà in una situazione migliore. Una percentuale minore (44%) è più ottimista in questo senso. Tuttavia, il 39% afferma che la propria situazione finanziaria è migliorata rispetto a tre anni fa.
- Quattro investitori su 10 (41%) sentono la necessità di investire in attività che generano rendimenti più elevati. L'avversione al rischio è forte per circa un quarto degli investitori, dato che il 26% preferisce tenere i propri risparmi in contanti.
- Sebbene la pandemia sia una preoccupazione molto sentita, non sta paralizzando gli investitori dall'essere attivi sul mercato. Solo il 17% dichiara che non investirà più denaro finché il Covid non sarà maggiormente sotto controllo.

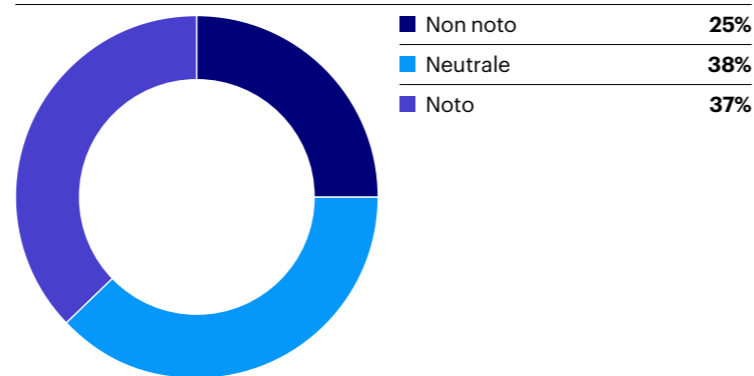
Q5. In che misura concorda con le seguenti affermazioni:



Fondi Income: poco conosciuti dagli investitori, che preferiscono gli Equity

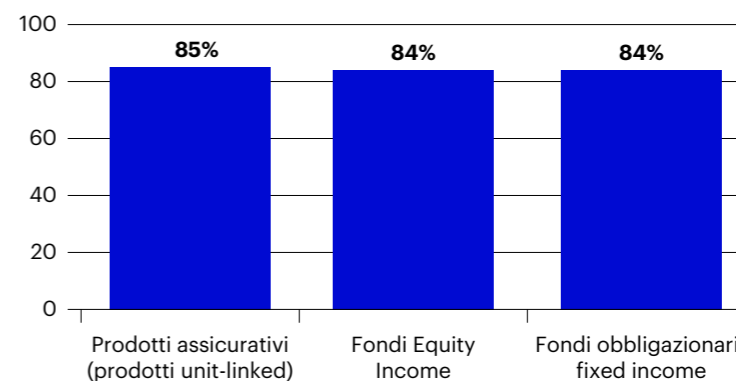
- Solo quattro investitori su 10 (37%) dichiarano di conoscere i fondi Income. La maggioranza tuttavia fornisce una risposta neutra (38%) o dichiara di non conoscere questa tipologia di prodotti (25%).
- Più successo riscontrano invece i prodotti assicurativi, ritenuti interessanti dall'85% degli investitori italiani. Anche i fondi azionari e obbligazionari sono considerati attraenti (84%).

Q7. Quanto bene conosce i prodotti/investimenti Income?



Q8. In quali dei seguenti prodotti Income investe attualmente o valuterebbe di investire?

Top 3, % Attualmente investe + Interessato a investire

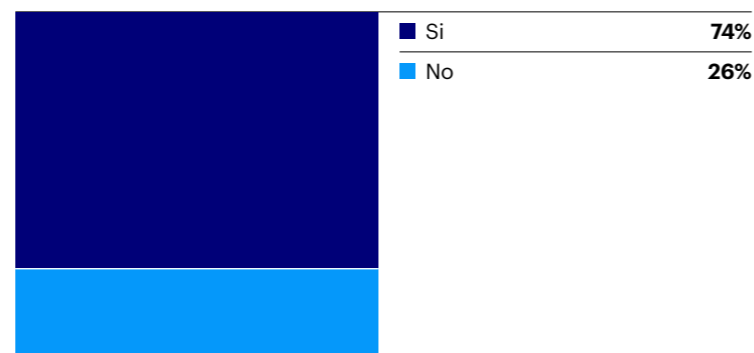


In Italia, è consueto avere un reddito stabile e quindi detenere alcuni fondi che offrono una cedola. Apprezzo quindi questa caratteristica dei prodotti Income.

La maggior parte dei consulenti raccomanda prodotti Income

- Tre quarti dei consulenti (74%) hanno raccomandato prodotti Income ai loro clienti negli ultimi 12 mesi.
- L'80% degli investitori stima che il loro consulente abbia un'ottima conoscenza dei prodotti Income.
- Rafforzando il risultato precedente che vedeva gli investitori rivolgersi ai consulenti come fonte di informazione, il 73% dichiara che le raccomandazioni dei loro consulenti sono fondamentali per le loro decisioni di investimento.
- Gli investitori mostrano anche una sana propensione alla formazione, dato che il 63% vorrebbe saperne di più sugli investimenti. Quasi la metà degli investitori (47%) si sente sopraffatto dall'ampia gamma di prodotti disponibili e dichiara che vorrebbe ricevere più supporto.

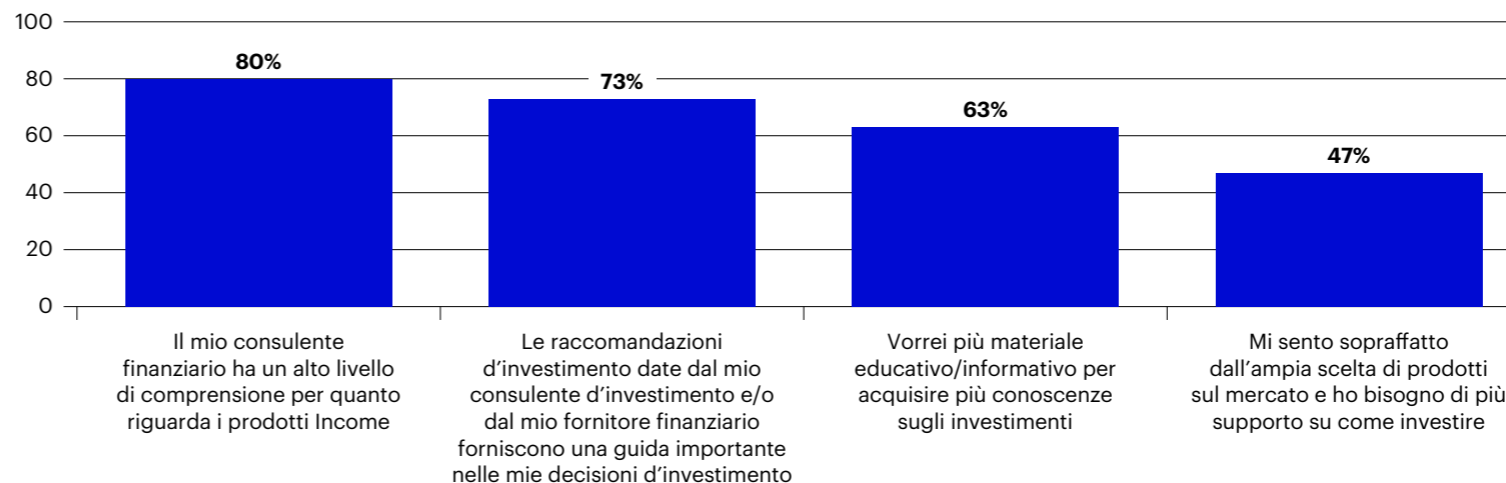
Q18. Il Suo consulente finanziario Le ha consigliato un prodotto/ investimento Income negli ultimi 12 mesi?



Non conosco gli aspetti tecnici dei prodotti in cui investo. Mi affido ai consigli del mio consulente per raggiungere i miei obiettivi finanziari.

Q19. Indichi in quale misura è, o non è, d'accordo con ciascuna delle seguenti affermazioni

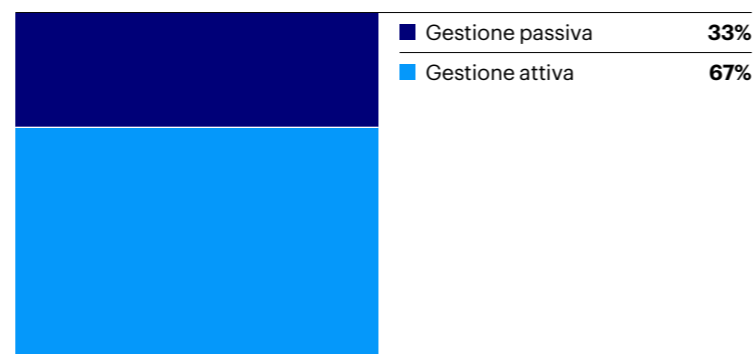
% D'accordo (D'accordo + Fortemente d'accordo)



La reputazione del gestore fa la differenza

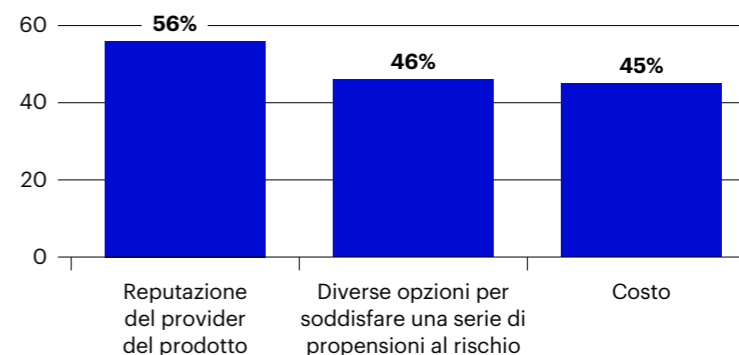
- La maggior parte degli investitori italiani (67%) predilige i fondi income attivi, mentre un terzo di loro (33) favorisce i passivi.
- La reputazione della casa di gestione ha una forte influenza sugli investitori, dato che il 56% afferma che questo è il fattore più importante che prende in considerazione quando investe in prodotti Income.
- Questi ultimi devono offrire diversificazione (22%), protezione dai downside (18%) e reddito stabile (17%).

Q9. Preferisce un investimento gestito attivamente o passivamente quando si tratta di prodotti Income?

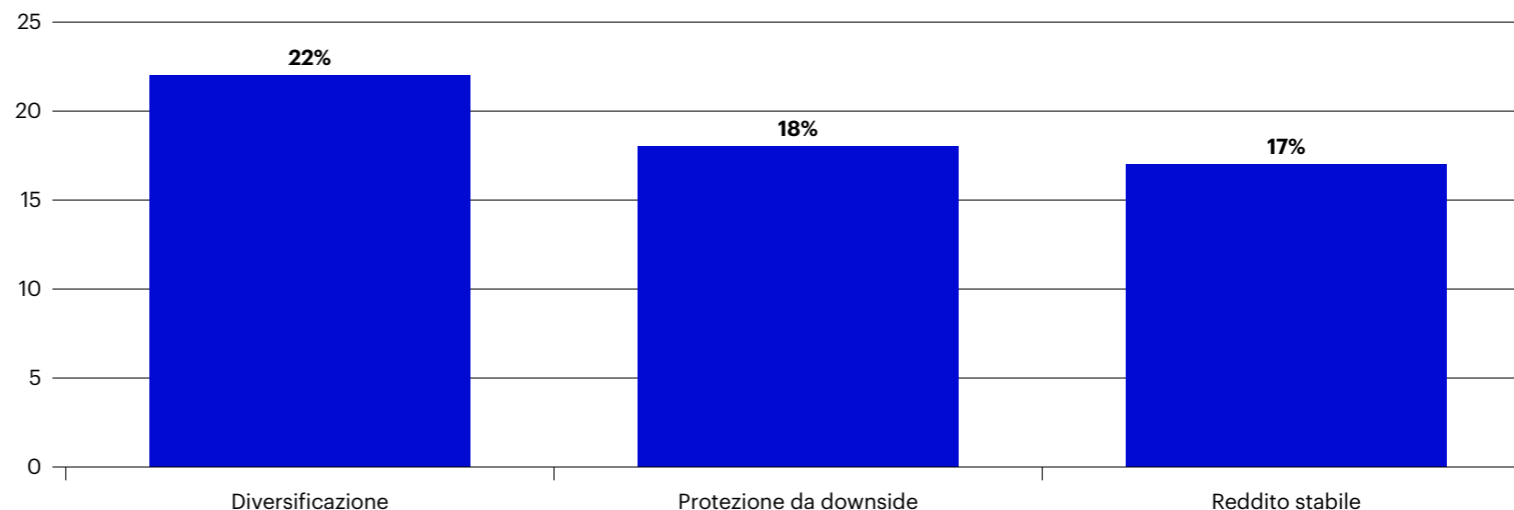


Q10. Quali sono le considerazioni più importanti per Lei quando investe in prodotti Income. Selezionare massimo tre risposte.

Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple



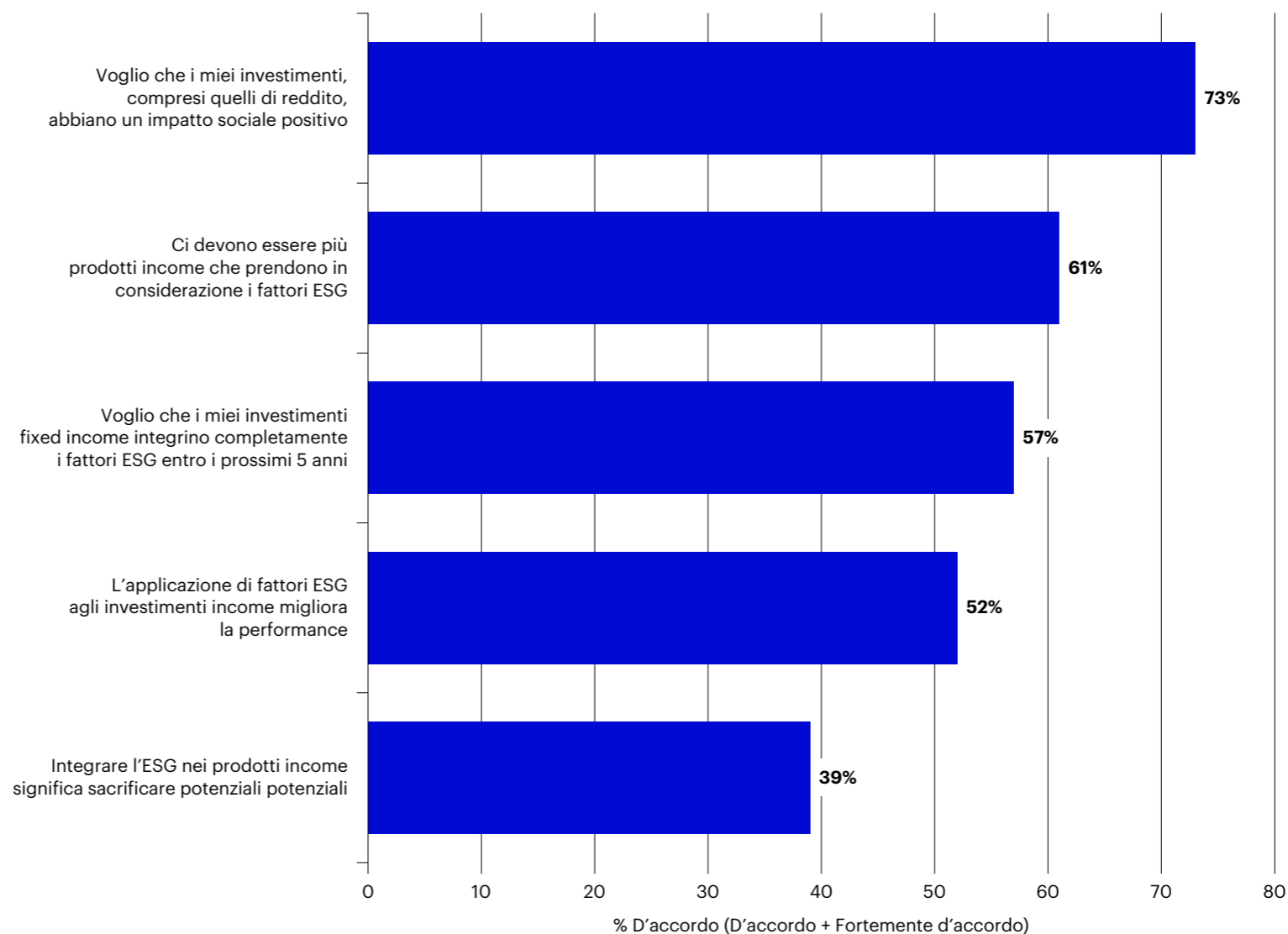
Q11. Quali sono, secondo Lei, gli attributi più importanti dei fondi Income?



Forte propensione per l'ESG

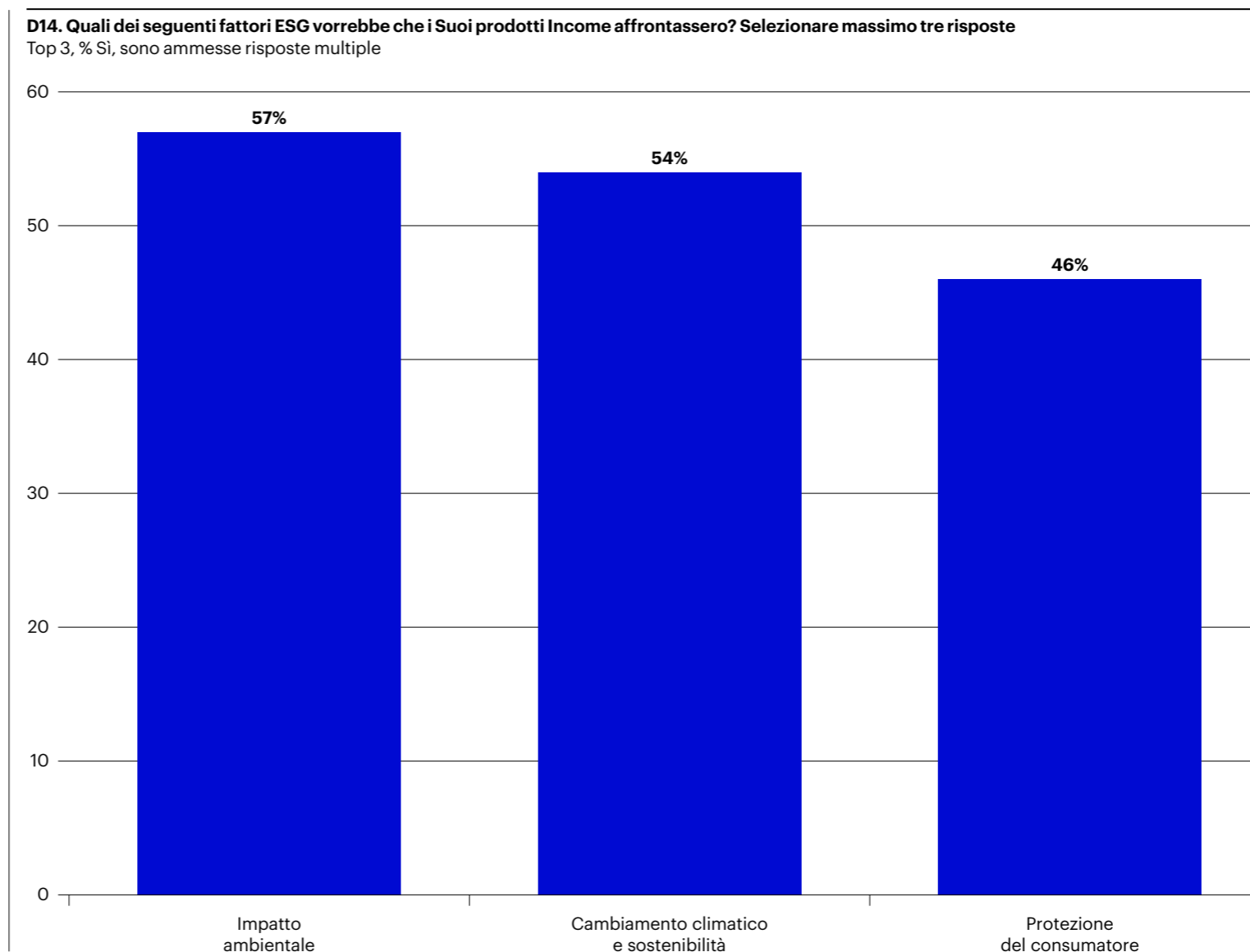
- La propensione degli investitori per i prodotti ESG sembra essere alta, dato che il 73% vuole che i propri investimenti abbiano un impatto sociale positivo.
- Un altro 61% vorrebbe che più prodotti Income prendessero in considerazione i fattori ESG. Più della metà (52%) crede anche che i fattori ESG possano migliorare la performance degli investimenti Income.

Q13. Indichi in quale misura è, o non è, d'accordo con ciascuna delle seguenti affermazioni



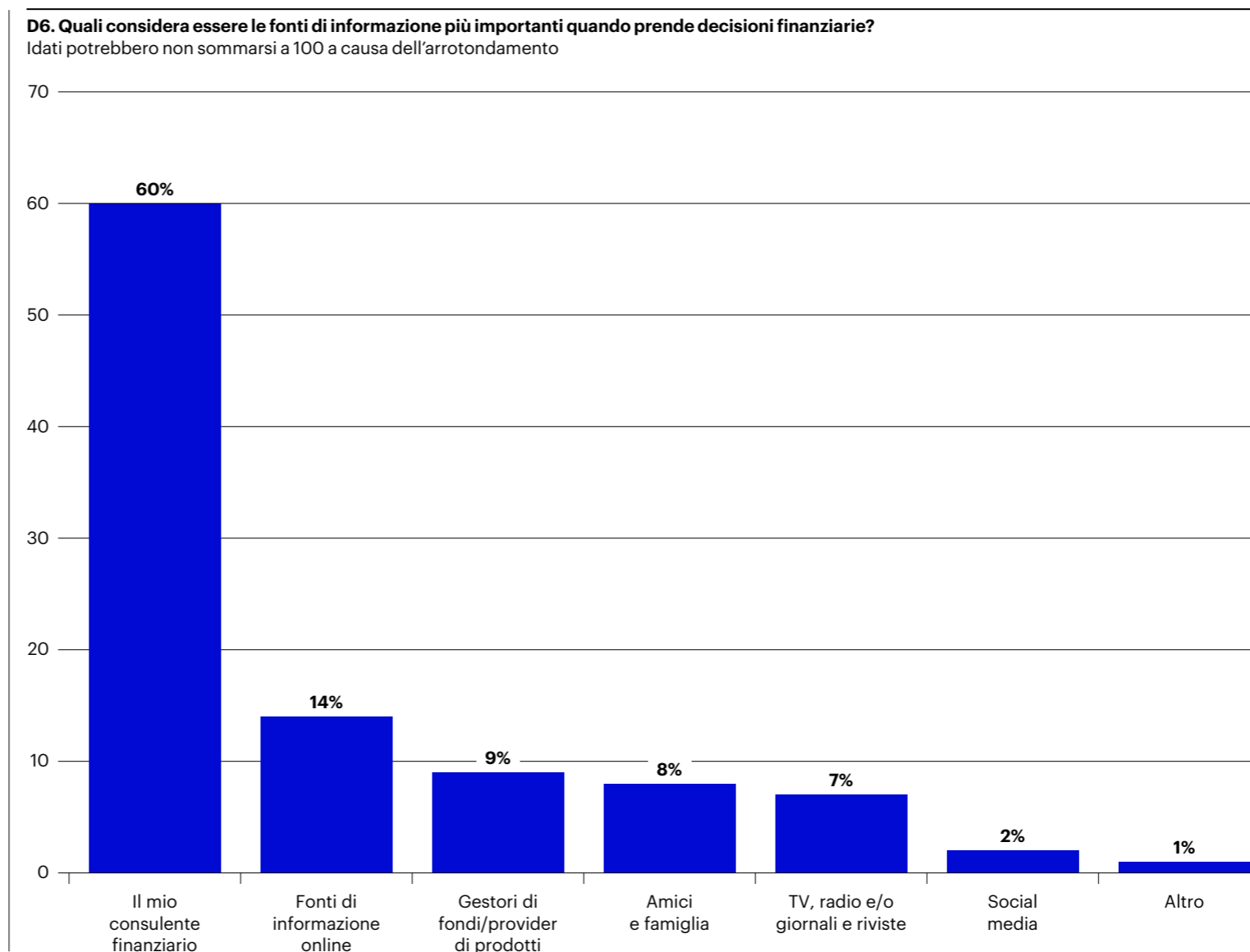
Ambiente e clima: priorità assolute

- Gli investitori vogliono che i loro prodotti Income tengano conto dell'impatto ambientale degli investimenti (57%).
- Anche il cambiamento climatico e la sostenibilità sono considerazioni chiave (54%).
- Gli investitori vorrebbero anche che i prodotti Income riflettessero un certo grado di protezione del consumatore (46%).



I consulenti finanziari sono fondamentali per gli investitori italiani

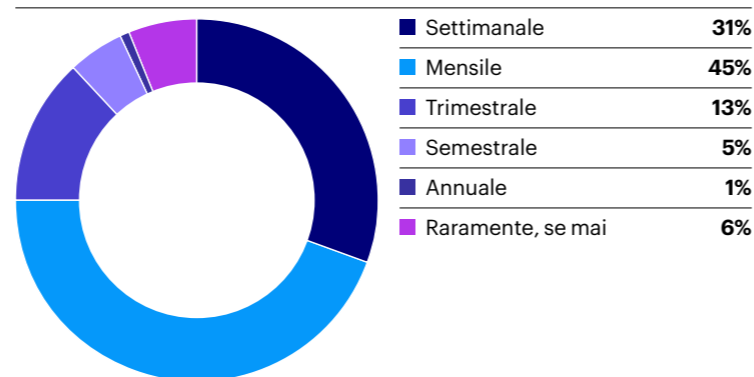
- Gli investitori italiani ritengono fondamentale il supporto dei consulenti finanziari. Il 60% li considera come la più importante fonte di informazione delle loro decisioni di investimento.
- Si rivolgono poi a fonti online (14%), seguite dalle case di gestione o dai provider di prodotti finanziari. (9%). Gli investitori retail sono spesso influenzati dalle opinioni di amici e familiari, tuttavia quest'aspetto sembra essere in una fase di, dato che solo l'8% afferma che la propria cerchia sociale è una fonte importante di informazioni.



Buona comunicazione tra gli investitori e i loro consulenti

- La comunicazione consulente/investitore è forte, con il 31% che si tiene in contatto su base mensile e un ulteriore 45% che comunica su base trimestrale.
- In termini di canali di comunicazione, gli investitori prediligono il telefono (61%), seguito dagli incontri in presenza (59%) e dalle e-mail (51%). Le riunioni in presenza sono la successiva modalità più richiesta (59%), seguite dalle e-mail (51%).
- Nonostante la proliferazione delle videochiamate negli ultimi 18 mesi, solo il 15% comunica con il proprio consulente in questo modo.

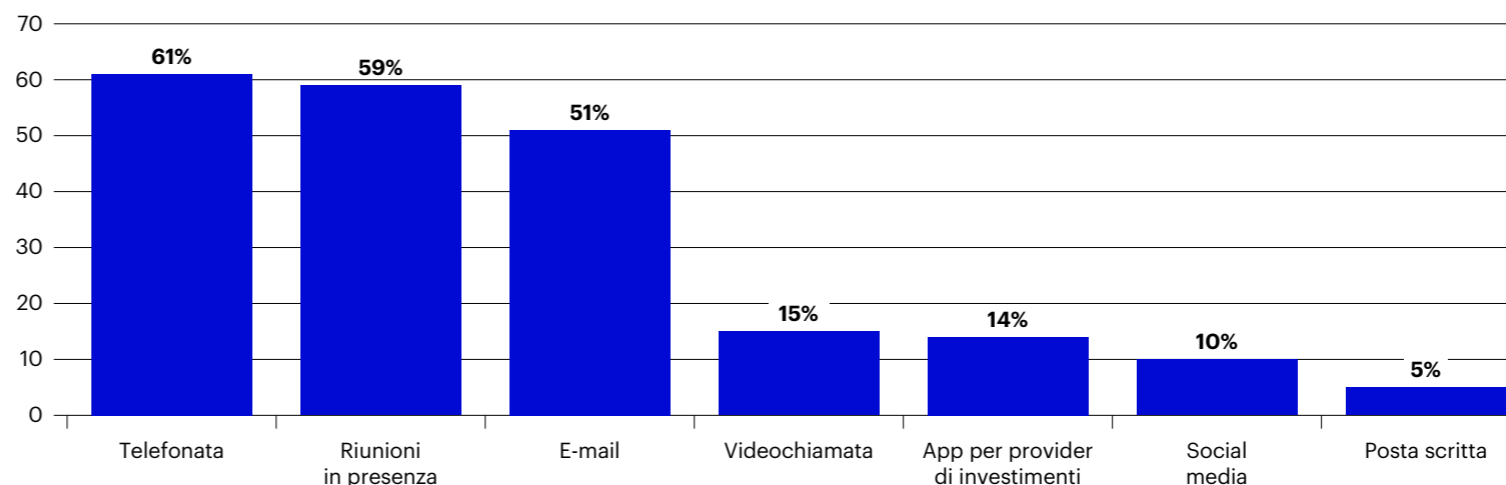
D16. Con quale frequenza comunica con il Suo consulente?
Idati potrebbero non sommarsi a 100 a causa dell'arrotondamento



Il mio consulente finanziario mi affianca in ogni decisione di investimento. Negli anni siamo diventati amici.

D17. Attraverso quali canali comunica con il Suo consulente o provider finanziario? Selezionare tutte le risposte applicabili

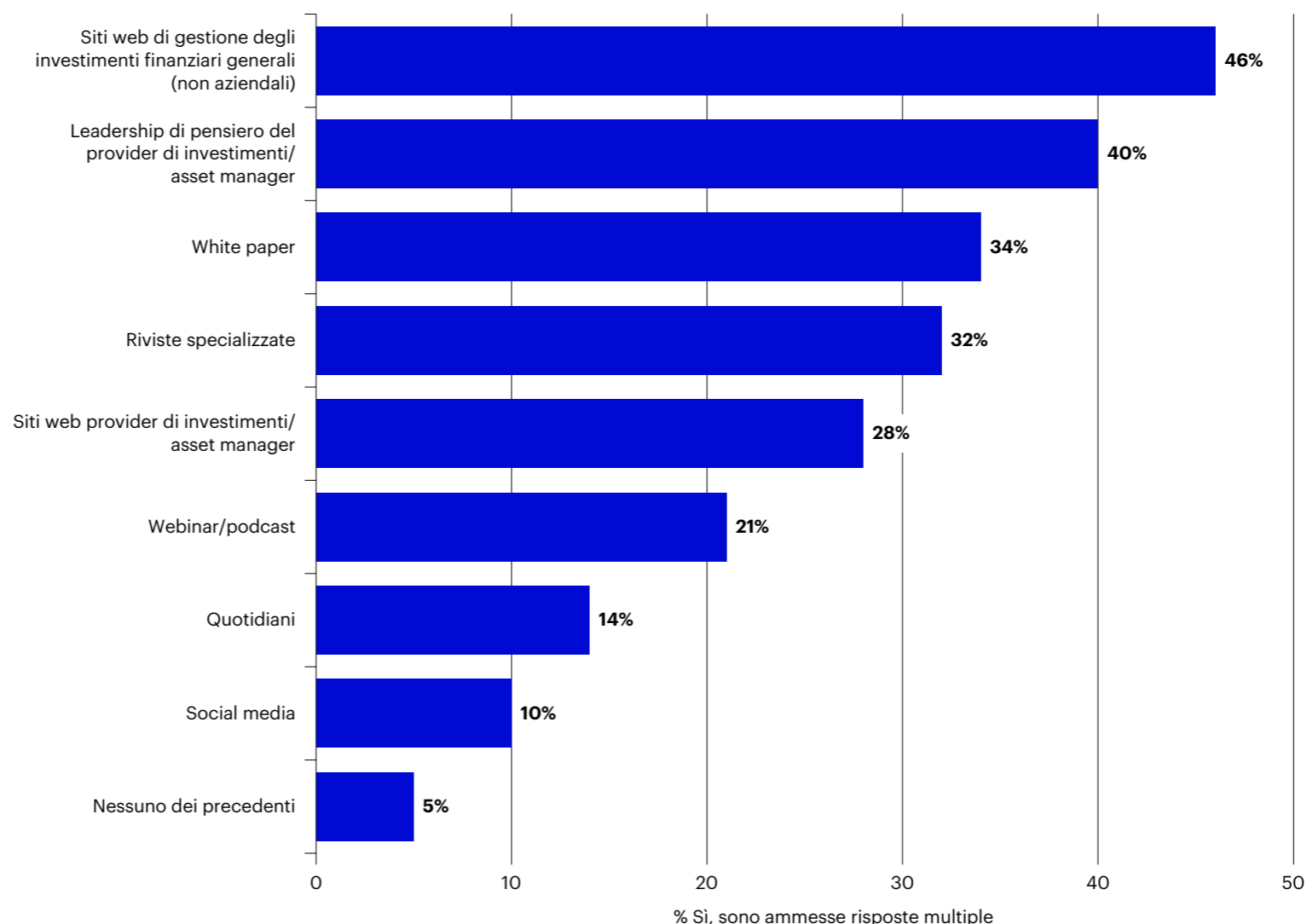
% Sì, sono ammesse risposte multiple



Leadership di pensiero e white paper in cima all'agenda

- Per informarsi, la maggior parte degli investitori (46%) naviga sui siti web indipendenti dedicati agli investimenti.
- Gli investitori sono anche interessati alla leadership di pensiero dei provider o dei gestori (40%) e ai white paper (34%).
- Circa un terzo consulta riviste specializzate (32%) e siti web dei gestori (28%).

D20. Quali materiali ritiene che dovrebbe ricevere dal suo provider finanziario per acquisire maggiori informazioni sugli investimenti?
Selezionare tutte le risposte applicabili



Glossario

Sentiment

In economia, l'opinione generale degli operatori professionali sulla situazione di un mercato finanziario.

Income

Reddito.

Asset Allocation

processo che mira a distribuire il portafoglio su classi di attivi differenti, sulla base degli obiettivi temporali e di rendimento dell'investitore.

Equity

Azioni.

Track Record

Insieme dei risultati ottenuti nel passato.

ESG

L'acronimo ESG sta per Environmental, Social, Governance si utilizza in ambito economico/finanziario per indicare tutte quelle attività legate all'investimento responsabile (IR) che perseguono gli obiettivi tipici della gestione finanziaria tenendo in considerazione aspetti di natura ambientale, sociale e di governance

Provider

Azienda che fornisce il fondo comune di investimento/ETF

Downside

(o Rischio di ribasso) è una metrica di misurazione del rischio finanziario che si focalizza sul quantificare l'entità delle possibili perdite associate a un investimento.

Unit Link

Particolari prodotti delle assicurazioni del ramo vita (capitale differito o rendita differita) in cui le prestazioni sono espresse in numero di 'parti' o 'quote' di un sottostante, denominato unit.

ETF

(Exchange Traded Funds) sono particolari fondi d'investimento (o Sicav) a gestione passiva.

Informazioni Importanti

Questa comunicazione promozionale è per pura finalità esemplificativa ed è riservata all'utilizzo da parte dei Clienti in Italia.

Il presente documento è di natura commerciale e non intende costituire una raccomandazione d'investimento in un'asset class, un titolo o una strategia particolare. Non vigono pertanto gli obblighi normativi che prevedono l'imparzialità delle raccomandazioni di investimento/strategie d'investimento né i divieti di negoziazione prima della pubblicazione. Le informazioni fornite hanno finalità puramente illustrative e non devono essere considerate raccomandazioni di acquisto o vendita di titoli.

Il presente documento non costituisce un consiglio di investimento. Le persone interessate ad acquisire quote del prodotto devono informarsi su (i) i requisiti legali nei paesi di nazionalità, residenza, residenza ordinaria o domicilio; (ii) eventuali controlli sui cambi valutarie e (iii) eventuali conseguenze fiscali rilevanti.

Per maggiori informazioni sui nostri fondi e sui relativi rischi, si prega di far riferimento al Documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID) specifico per la classe di investimento, alla relazione Annuale o Semestrale, al Prospetto e ai documenti costitutivi della Sicav, disponibili sul sito [invesco.eu](https://www.invesco.eu). Una sintesi dei diritti degli investitori è disponibile al seguente link [invescomanagementcompany.lu](https://www.invescomanagementcompany.lu). La società di gestione può recedere dagli accordi di distribuzione.

Qualsiasi riferimento a classificazioni, rating o riconoscimenti non da garanzia di pari classificazioni, rating o riconoscimenti futuri e può variare nel tempo. Qualora fosse fatta menzione di specifici titoli, ciò non implica la loro presenza nel portafoglio del fondo e non rappresenta un'indicazione d'acquisto o vendita. Le opinioni espresse da professionisti o da un centro di investimento d'Invesco si basano sulle attuali condizioni di mercato, possono differire da quelle espresse da altri professionisti o centri d'investimento e sono soggette a modifiche senza preavviso.

Il presente documento è pubblicato in Italia da Invesco Management S.A., President Building, 37A Avenue JF Kennedy, L-1855 Luxembourg, regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier, Luxembourg.

EMEA1833836/2021