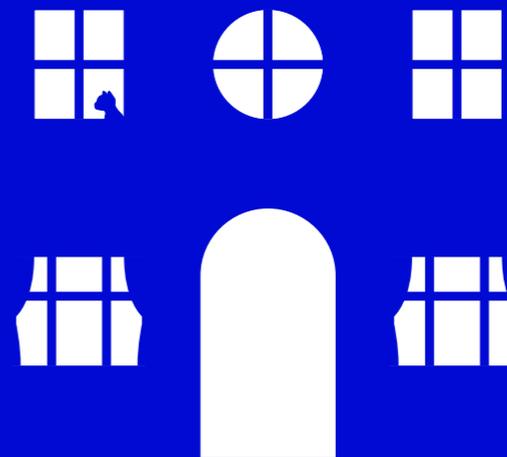


# Alla ricerca dell'Income

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.

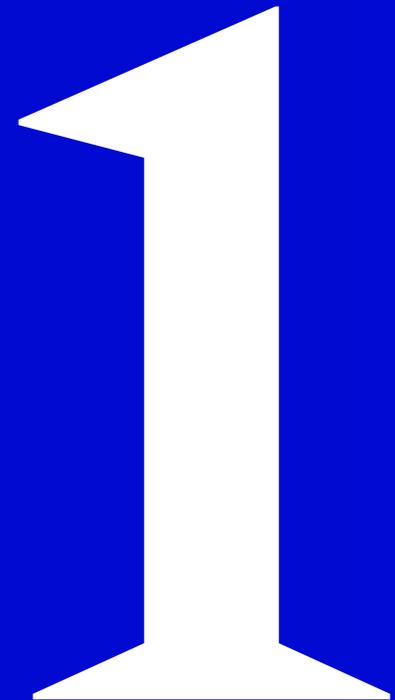
# 2

## 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

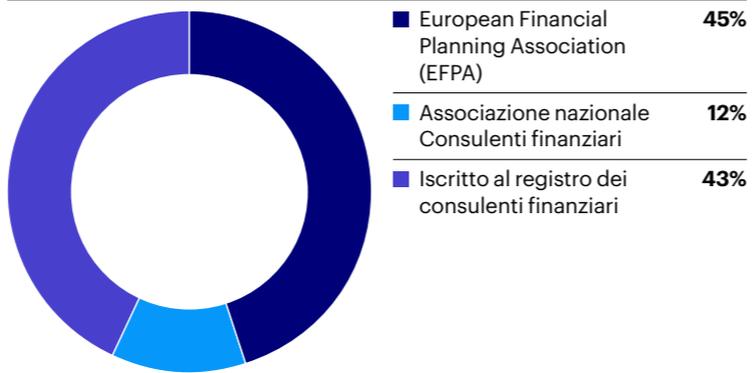
# Consulenti finanziari



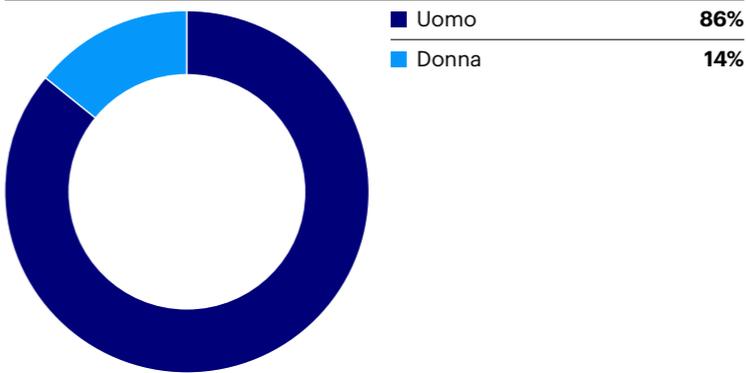
# Dati demografici – consulenti finanziari

- 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%).

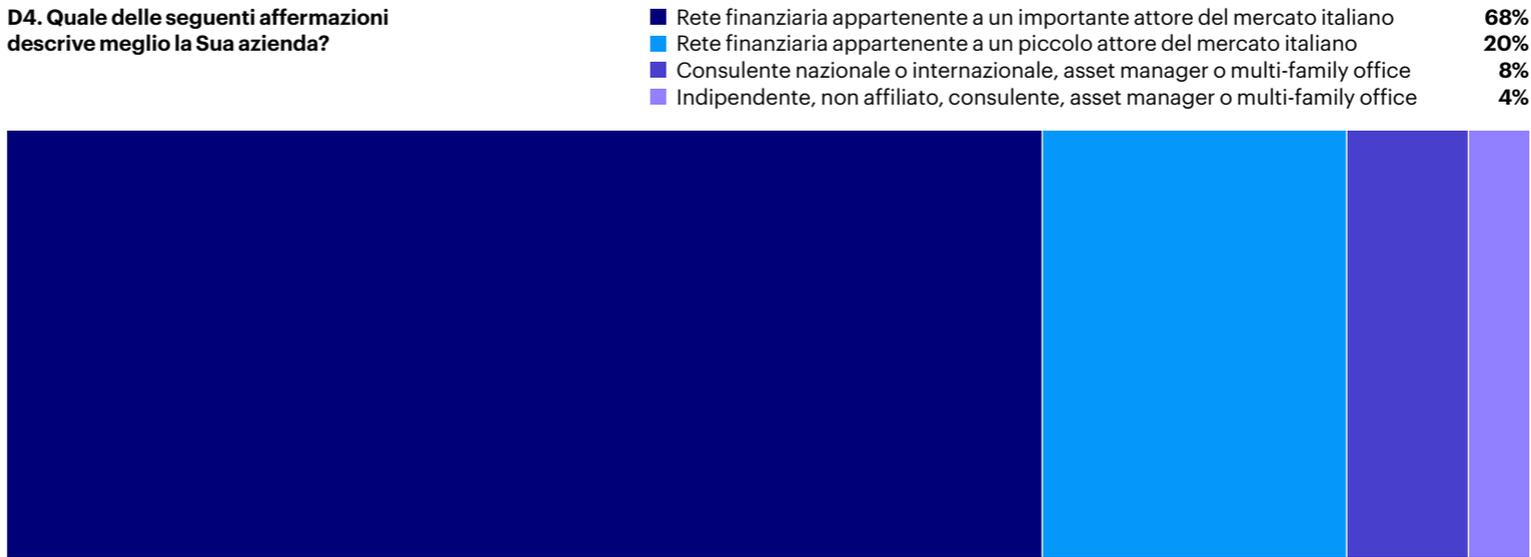
**D2. Lei è un membro qualificato di una delle seguenti associazioni:**



**D3. Lei è:**



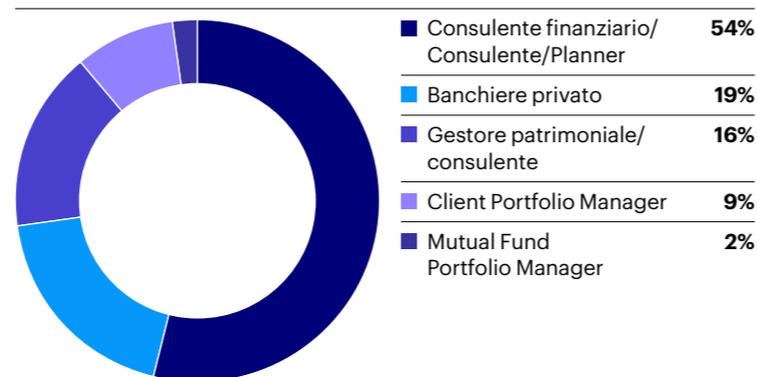
**D4. Quale delle seguenti affermazioni descrive meglio la Sua azienda?**



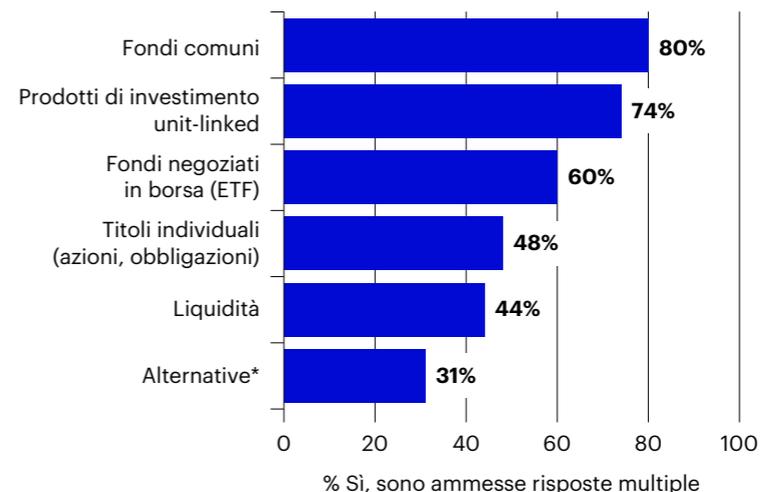
# Dati demografici – consulenti finanziari

- 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%).

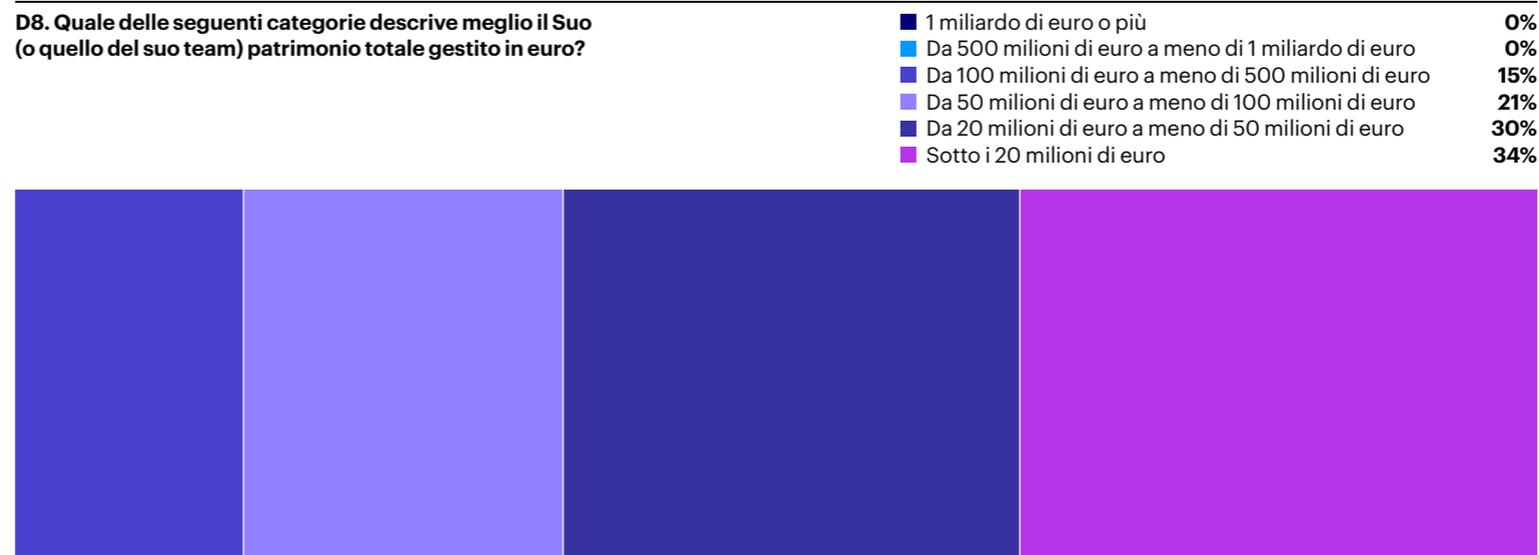
**D2. Lei è un membro qualificato di una delle seguenti associazioni:**



**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?**

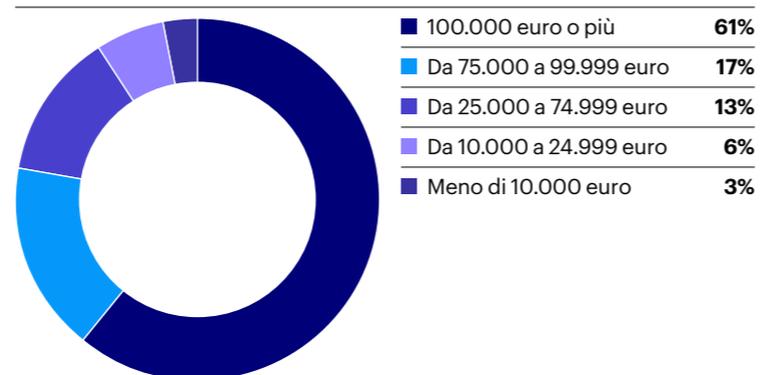


\* Ad esempio real asset, materie prime, private equity, ecc.

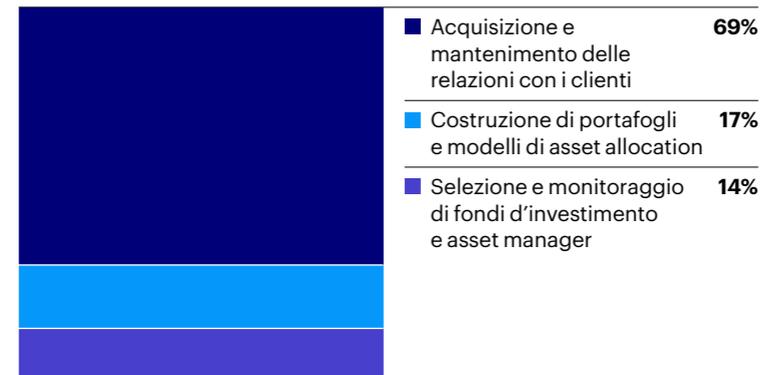
# Dati demografici – consulenti finanziari

- 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?**

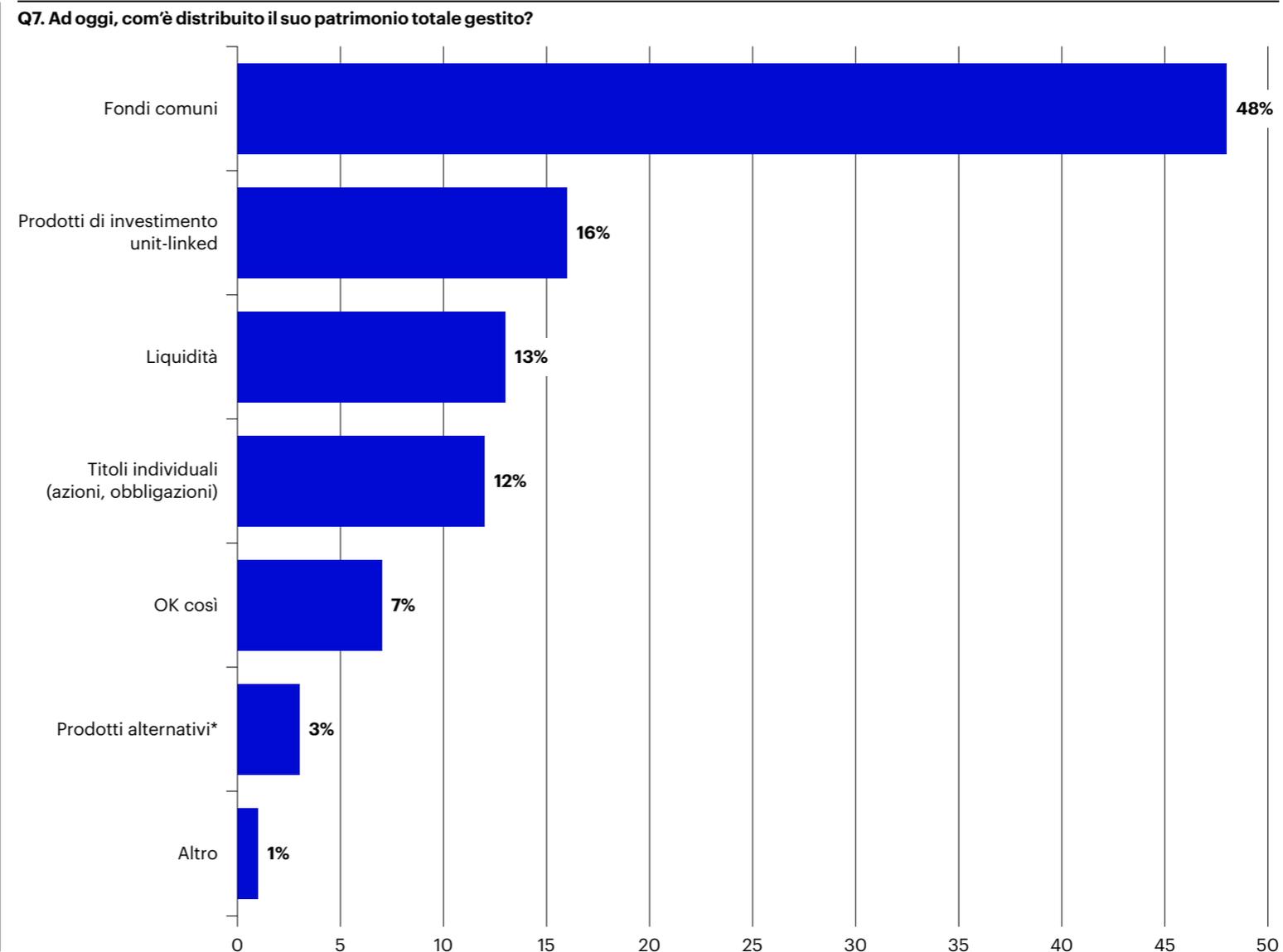


**Q2. Come descriverebbe la Sua principale responsabilità nel Suo ruolo di \_\_\_\_\_ ?**



# I fondi comuni dominano i portafogli

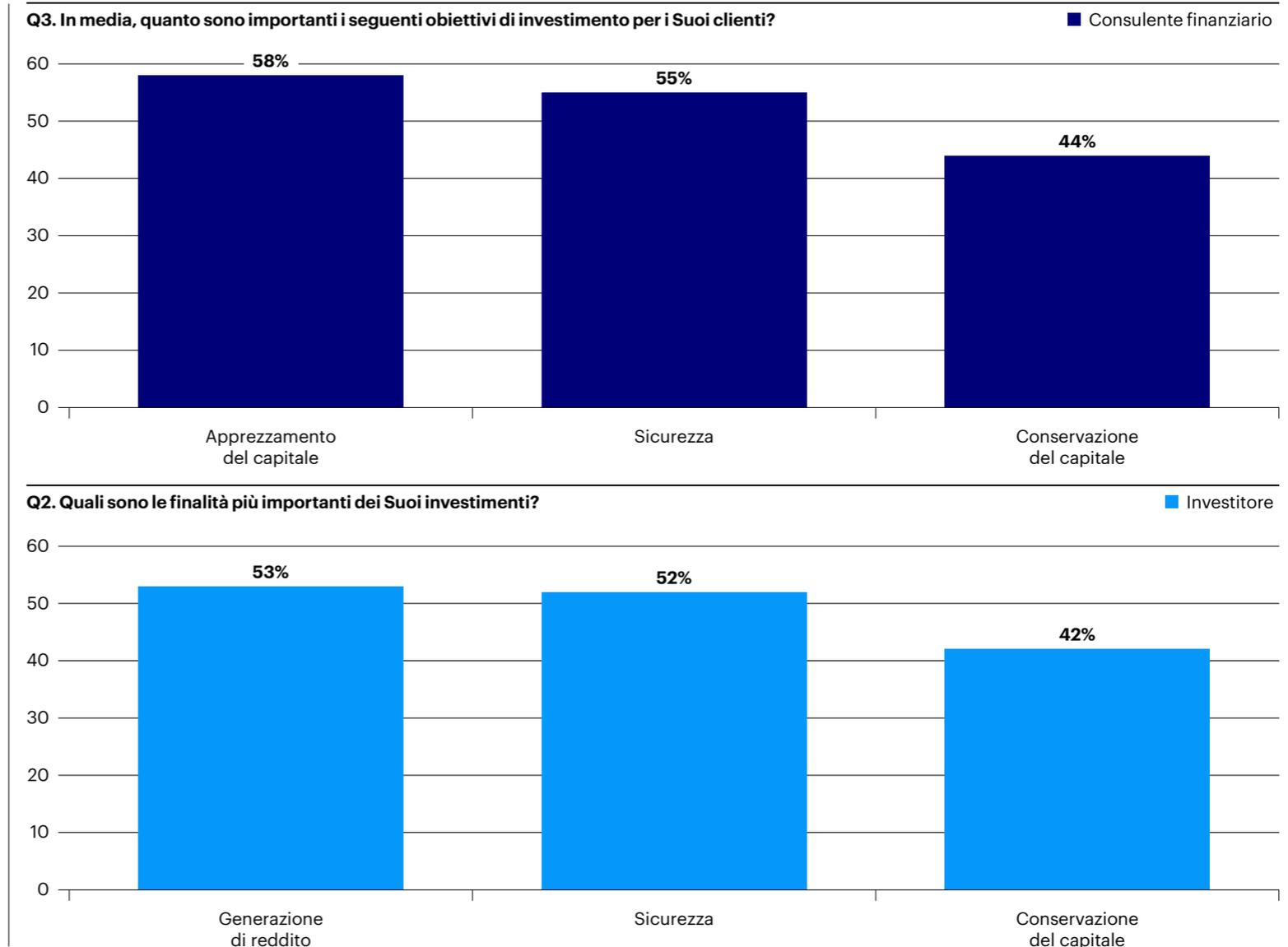
- I fondi comuni dominano i portafogli dei consulenti finanziari, rappresentando quasi la metà delle loro attività (48%).
- I prodotti di investimento unit-linked sono al secondo posto (16%), seguiti dalla liquidità (13%).



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

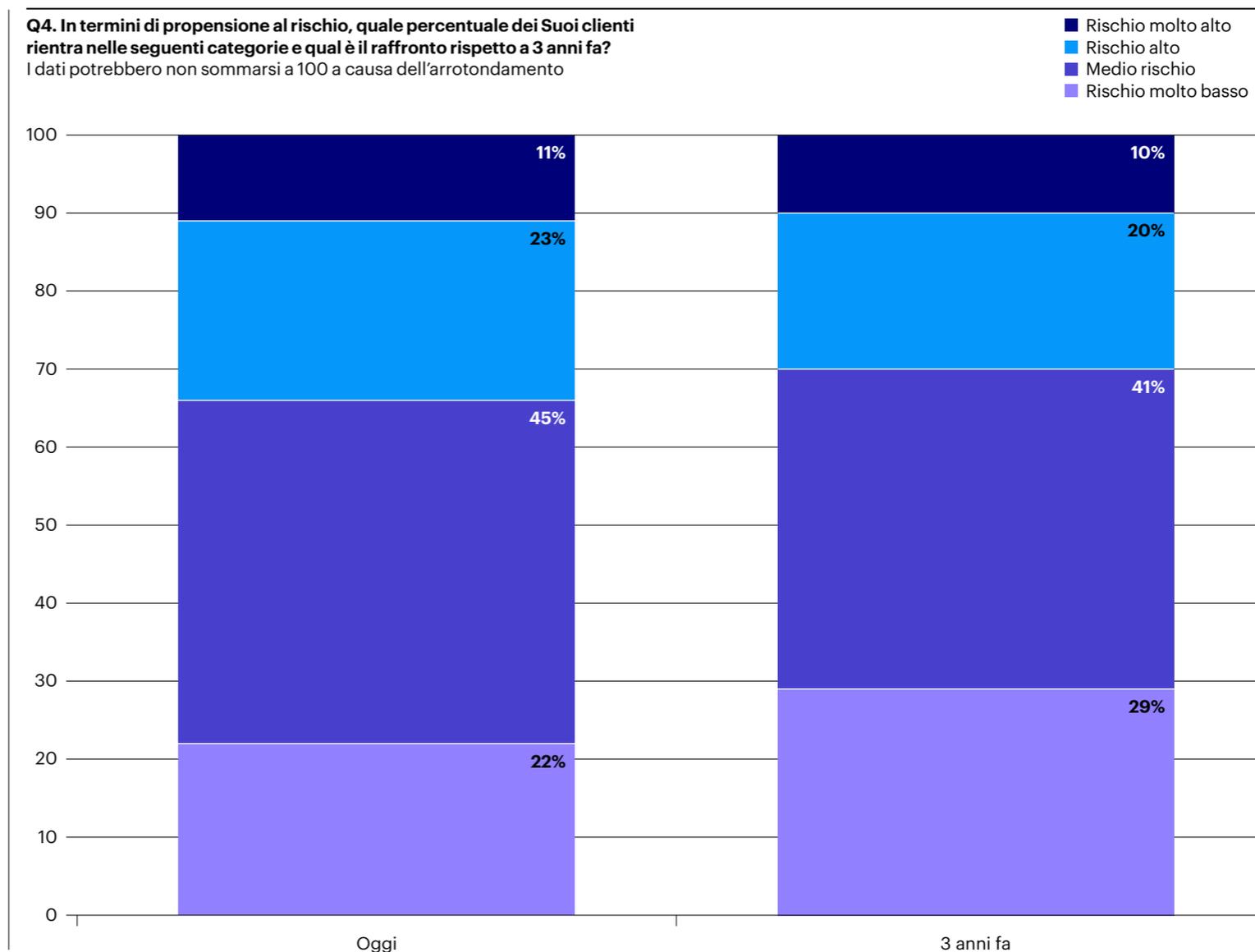
# Gli obiettivi chiave: Sicurezza e conservazione del capitale

- 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

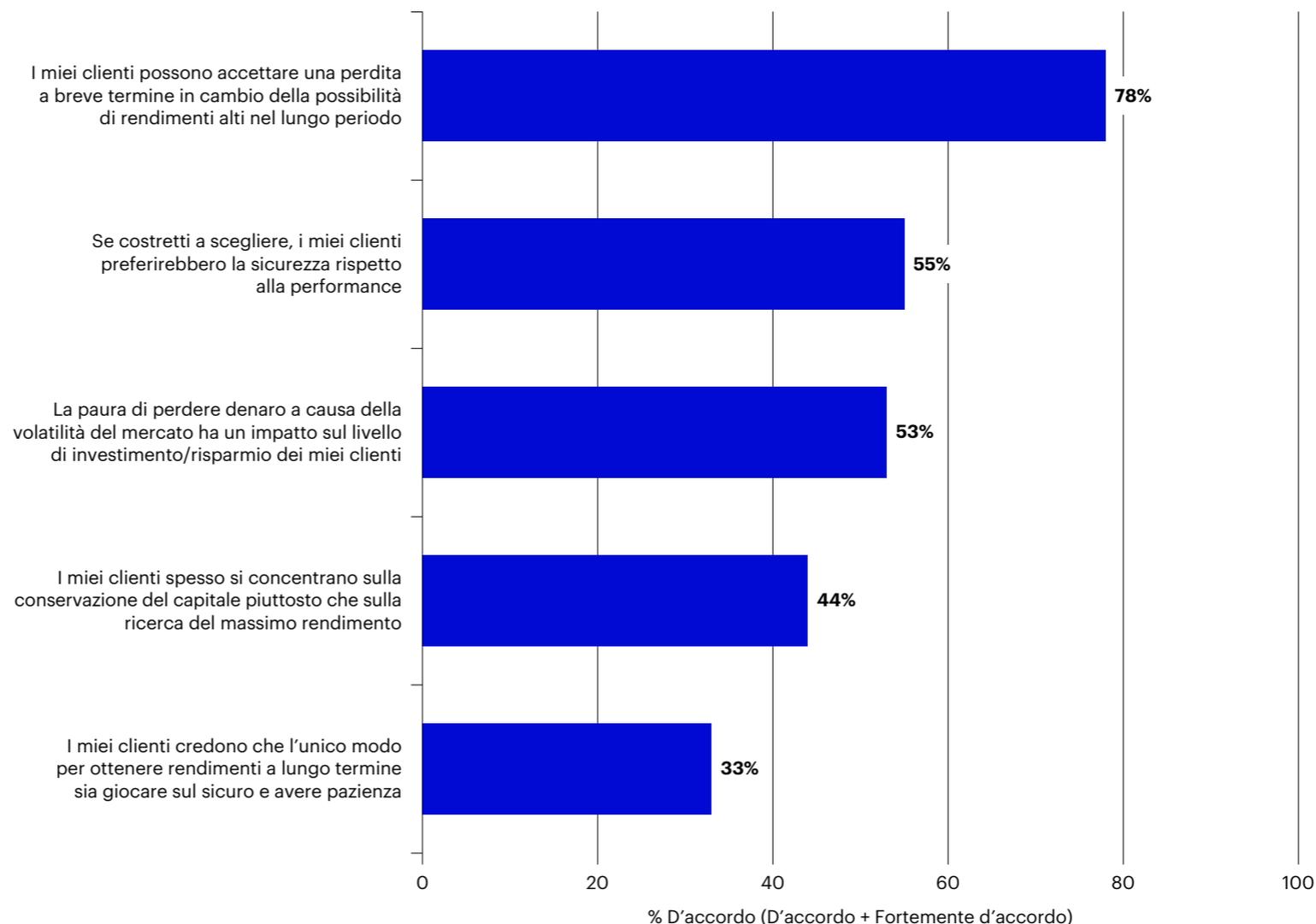
- Oggi, gran parte dei consulenti finanziari (67%) ritiene che i suoi clienti abbiano una propensione al rischio medio-bassa. Tuttavia, circa un terzo (34%) dichiara di avere clienti con una propensione al rischio alta o molto alta.
- Questi dati sono molto simili a quelli riscontrati nella precedente 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

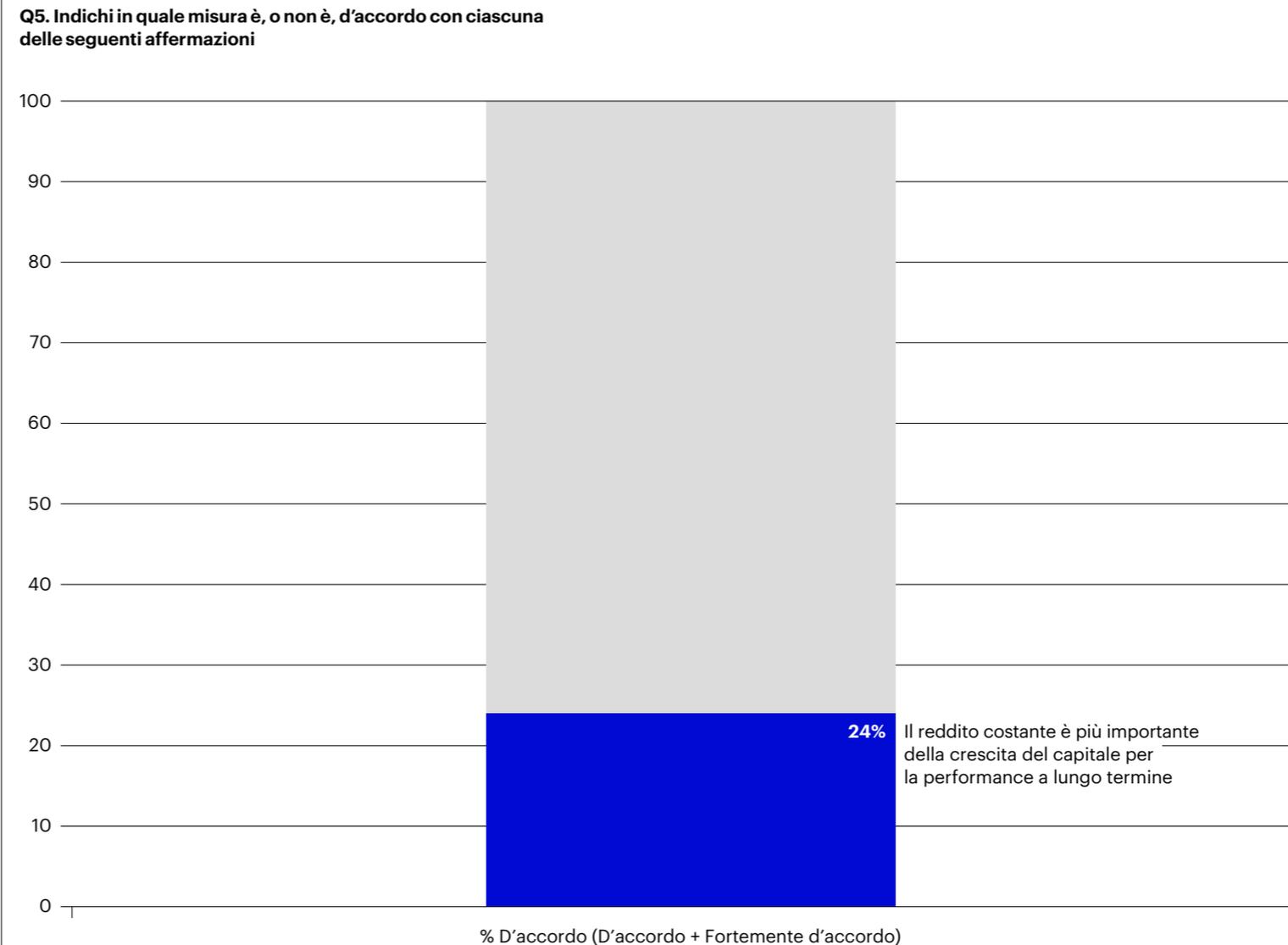
- Nonostante la maggior parte dei clienti sia classificata come avente una propensione al rischio medio-bassa, i consulenti affermano che la tolleranza degli investitori alle perdite a breve termine è notevole.
- La stragrande maggioranza (78%) dichiara che i propri clienti possono accettare una perdita 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.

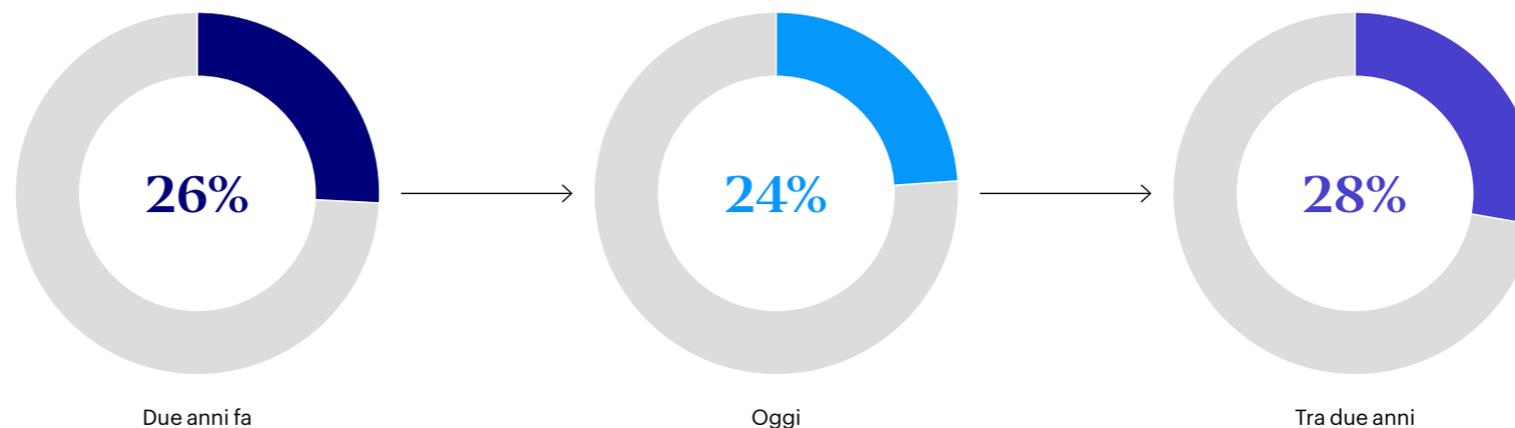


Vi è una buona propensione per questi prodotti, soprattutto tra gli anziani e i pensionati.

# 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?**



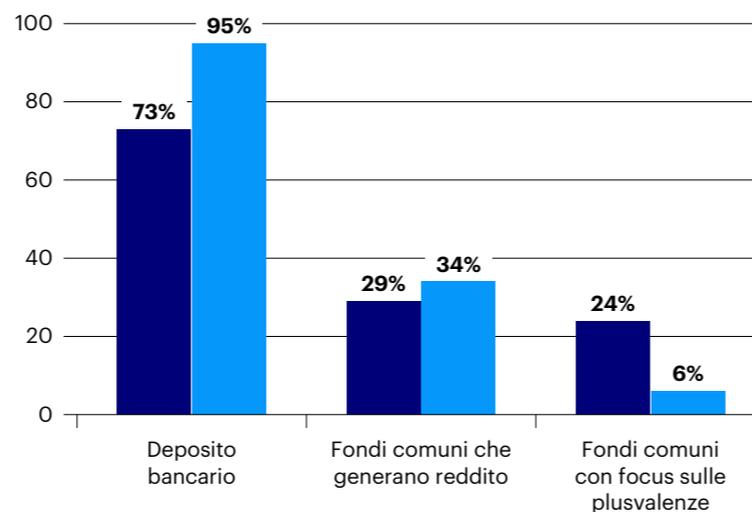
I clienti ora comprendono che se vogliono un reddito accettabile, devono aggiungere la componente azionaria nei loro portafogli. La strategia migliore è pertanto un approccio bilanciato.

# Il rischio maggiore: le plusvalenze

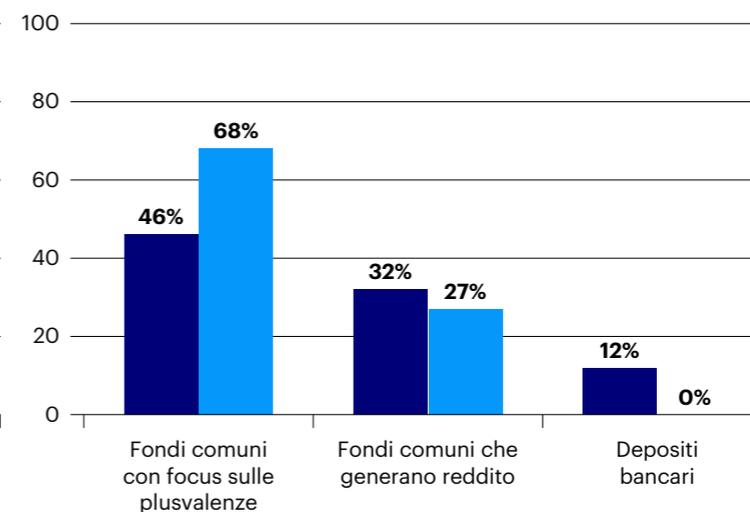
- Il 46% dei consulenti finanziari ritiene che i fondi comuni di investimento focalizzati sulle plusvalenze siano ad alto rischio e pensa (68%) che questo valga ancora di più per i suoi clienti.
- Parlando di fondi che generano reddito, circa un terzo dei consulenti finanziari (32%) crede che questi 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.

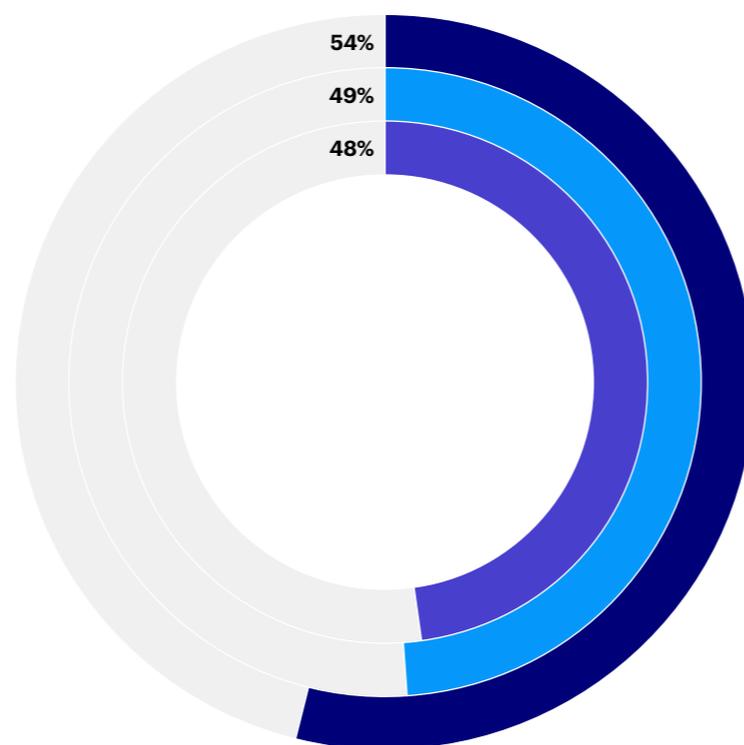
## Q12. Che tipo di fondi e soluzioni utilizza di solito per soddisfare le esigenze di reddito dei Suoi clienti?

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)

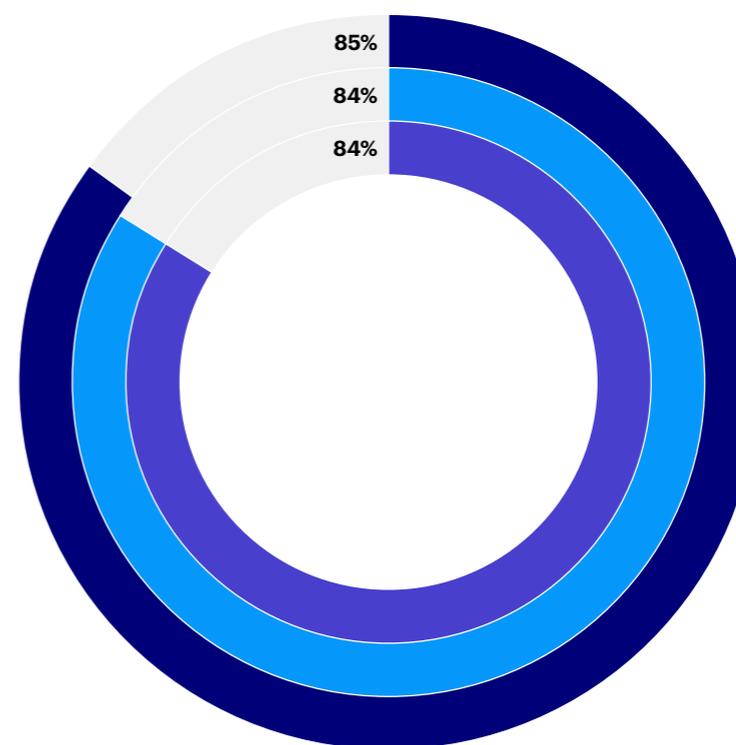


## Q8. In quali dei seguenti prodotti Income investe attualmente o valuterebbe di investire in futuro?

### 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

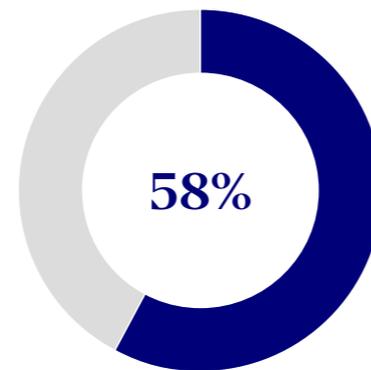
- La pandemia ha avuto un impatto considerevole sul modo in cui i consulenti finanziari considerano e raccomandano i prodotti Income.
- Gran parte dei consulenti finanziari (58%) afferma che la pandemia li ha incoraggiati a prestare maggiore attenzione ai fondi Income ESG. La pandemia ha inoltre portato 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

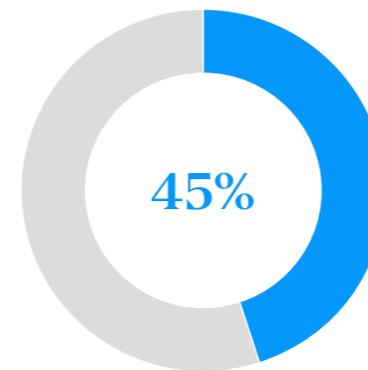
**Q13. In che modo la pandemia ha influito maggiormente sul Suo approccio all'investimento Income?**

**Selezionare massimo tre risposte**

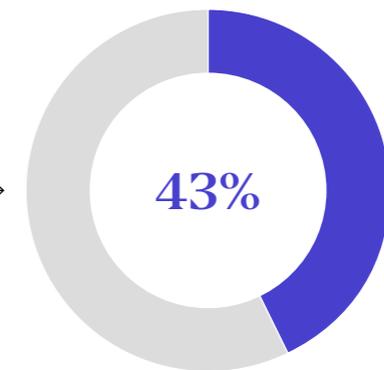
Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple



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

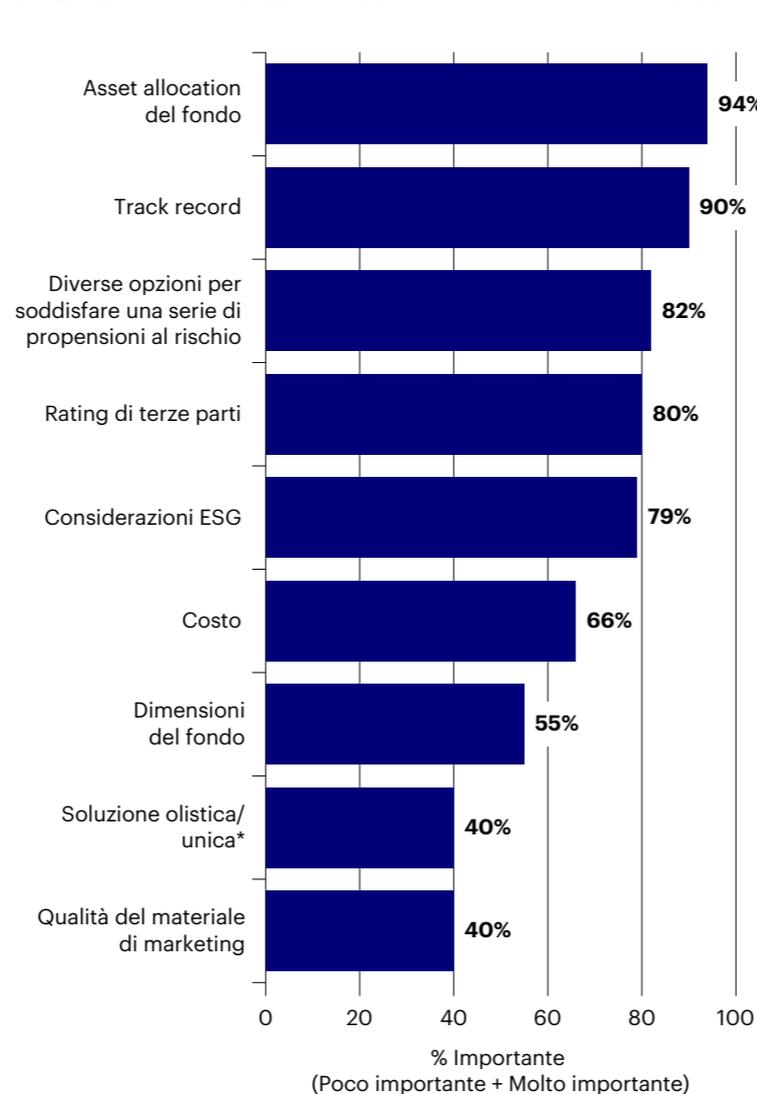


Non si viene criticati quando si formulano queste raccomandazioni, anzi, si è apprezzati. Oltre il 50%, dei miei investimenti è in fondi ESG.

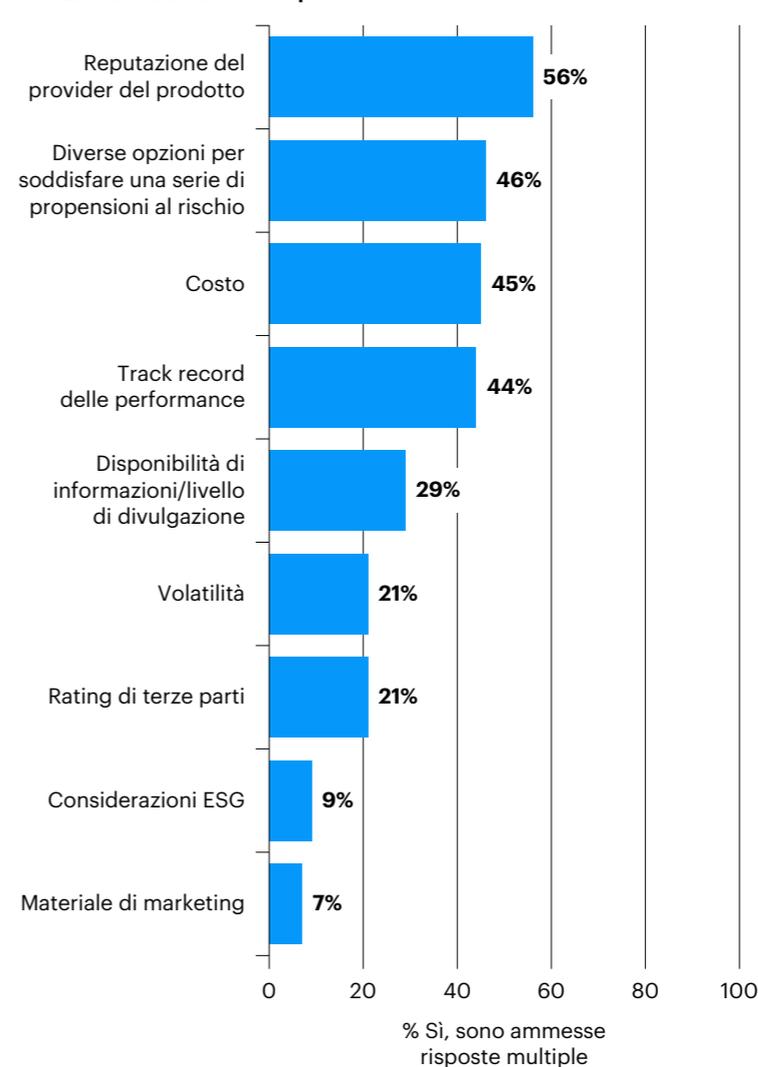
# La reputazione è fondamentale per gli investitori

- 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%).

**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**



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

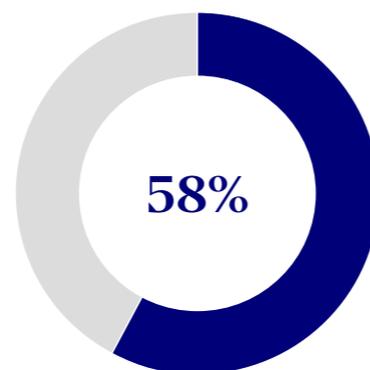
# Il track record influenza le preferenze dei consulenti

- 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%).

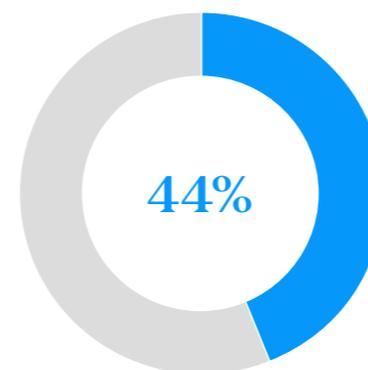
**Q15. Quali delle seguenti caratteristiche La porterebbero a preferire un asset manager rispetto a un altro nell'income investing?**

**Si prega di selezionare tutte le risposte applicabili**

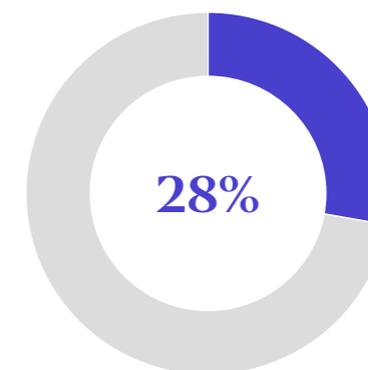
Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple



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

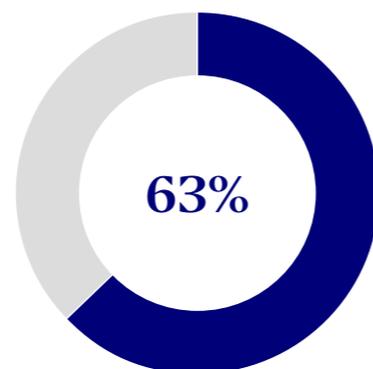


Un solido track record e un team consolidato sono aspetti fondamentali nella valutazione del prodotto.

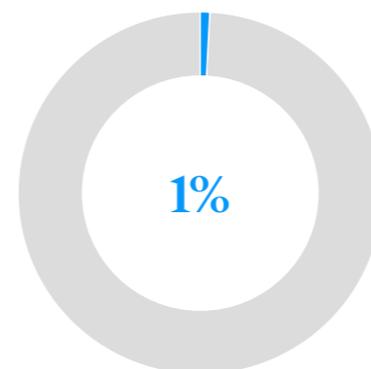
# Focus globale preferito

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

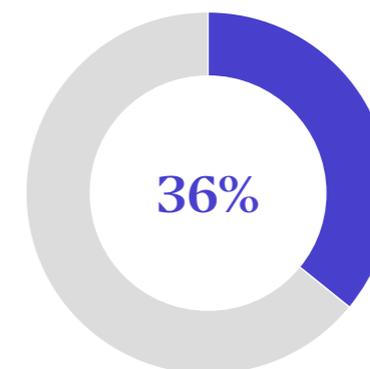
Q10. Tende a consigliare fondi Income con un orientamento nazionale o globale?



Globale



Italia Domestico/  
Nazionale

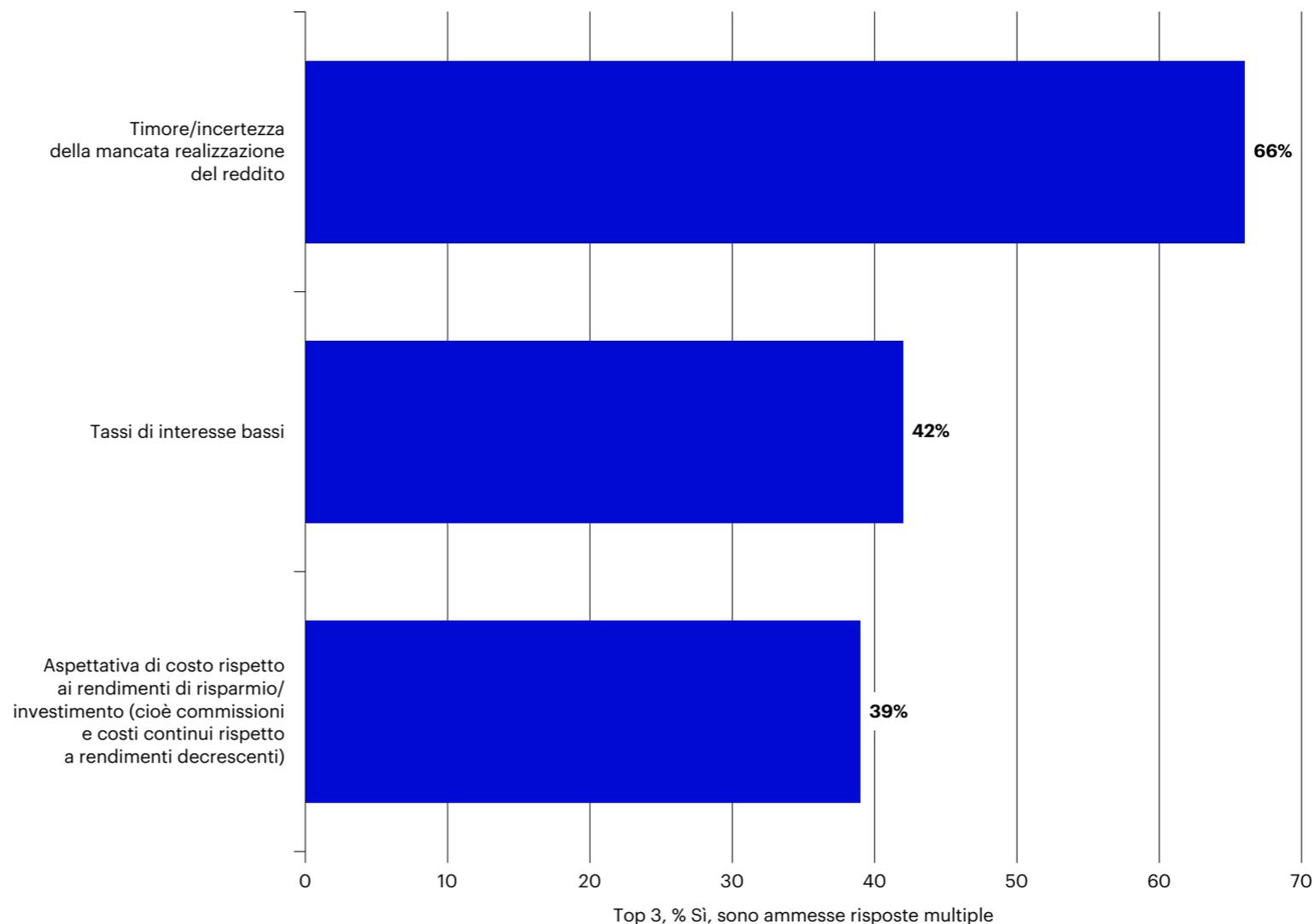


Entrambi

# 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**



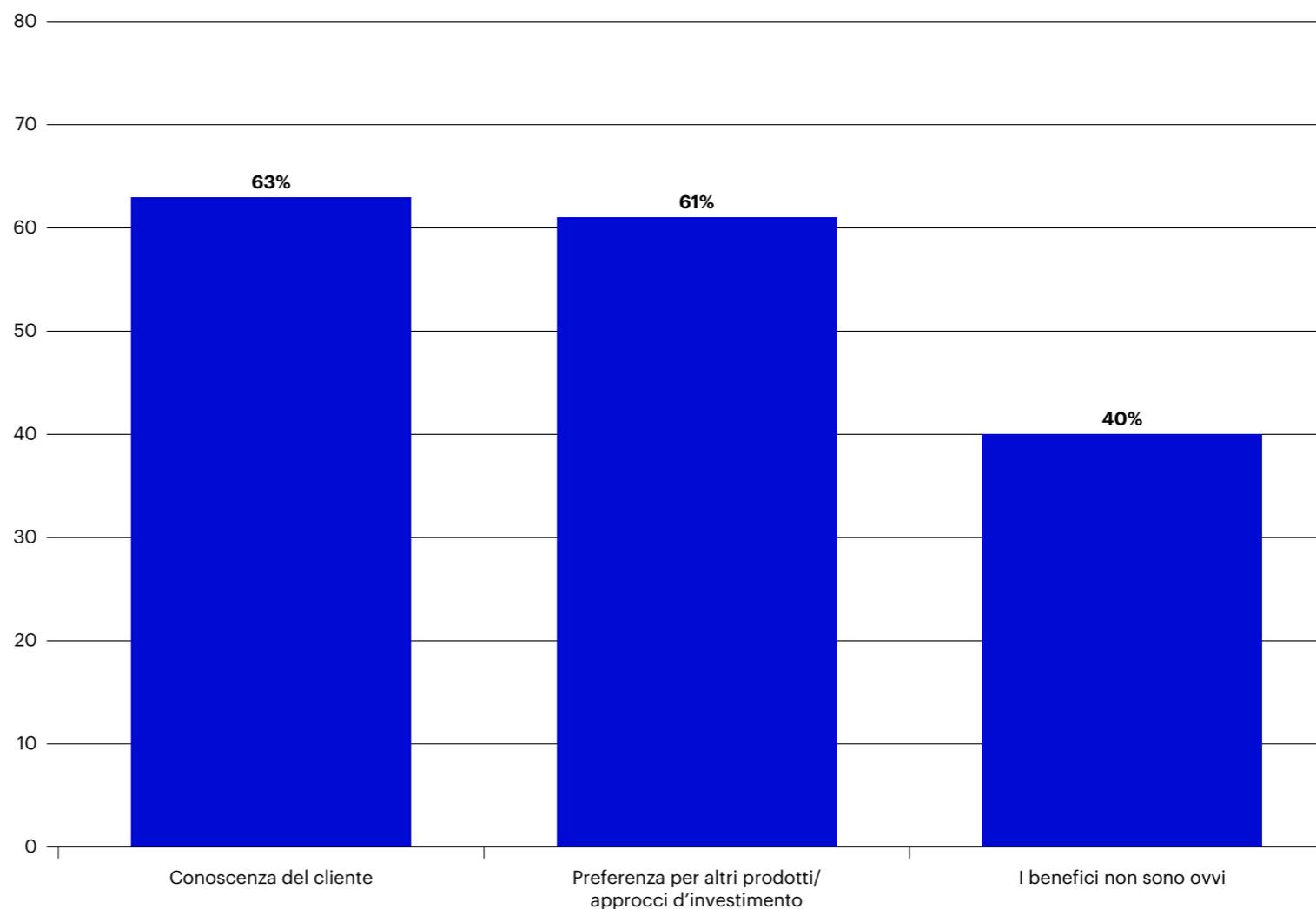
# Una migliore conoscenza può favorire una maggiore esposizione ai prodotti income

- 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.

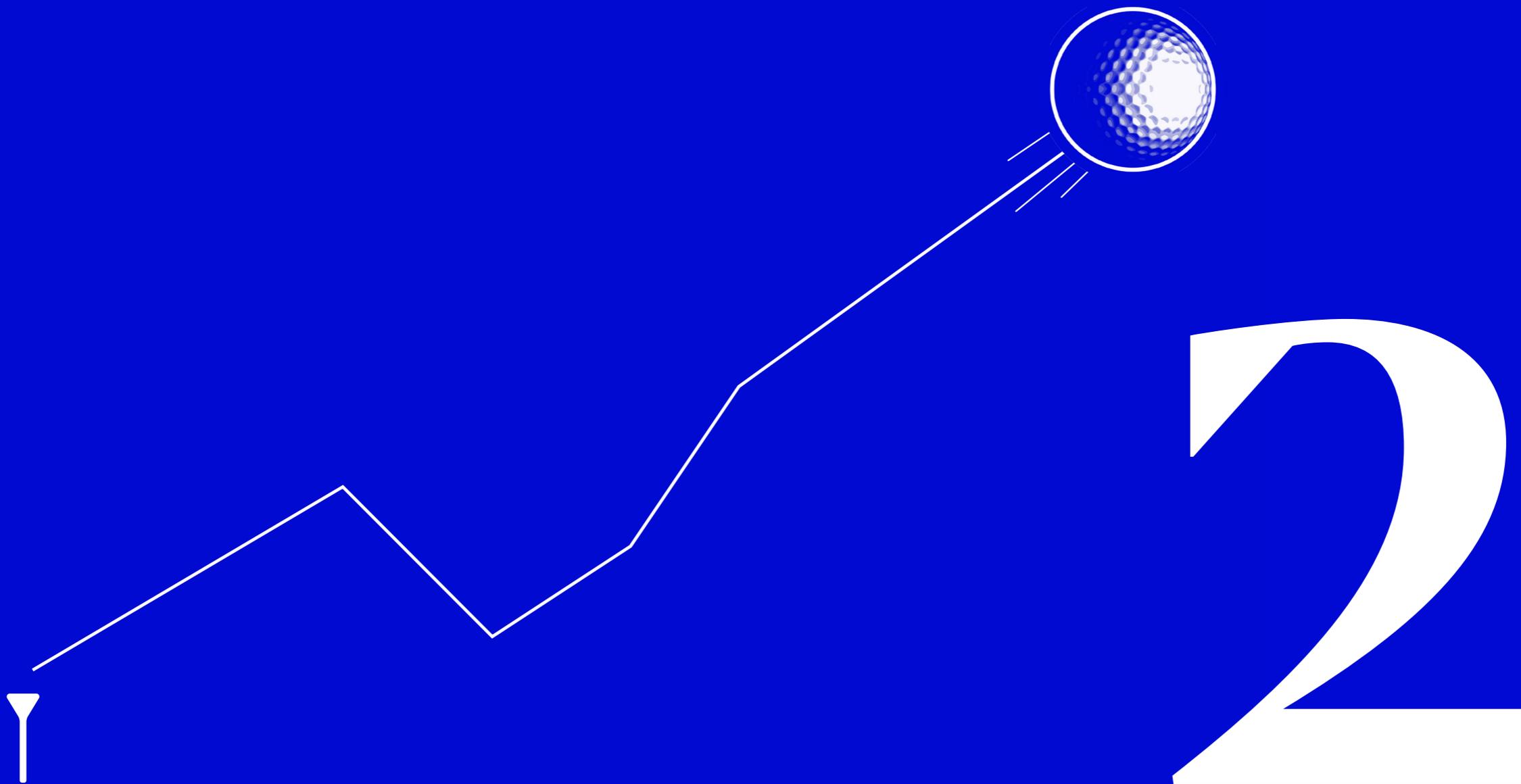
**Q18. Quali sono le maggiori barriere a una maggiore esposizione ai prodotti Income da parte dei clienti?**

**Selezionare le tre principali risposte**

Top 3, % Sì, sono ammesse risposte multiple



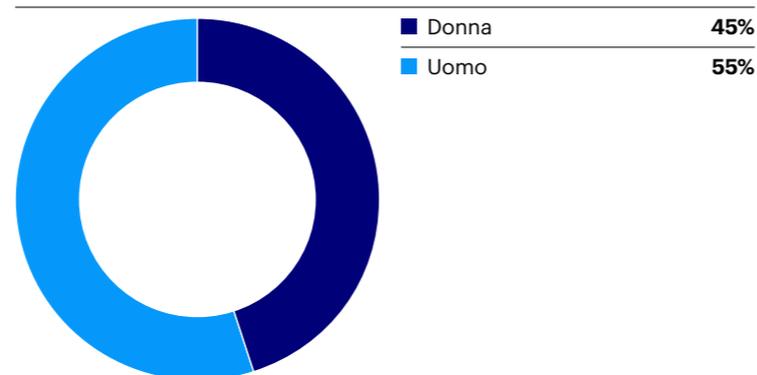
# Investitori



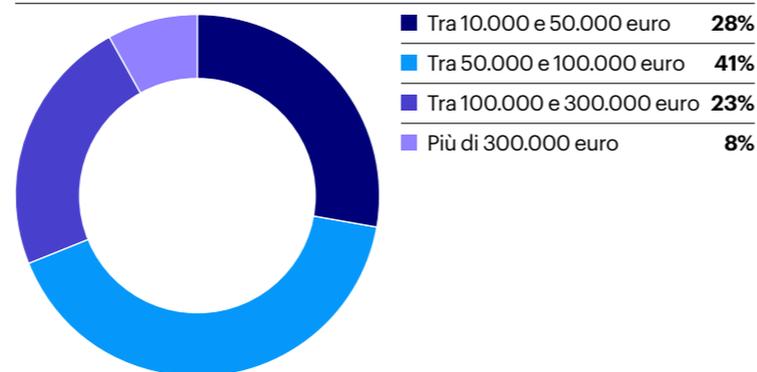
# Dati demografici – Investitori

- 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:

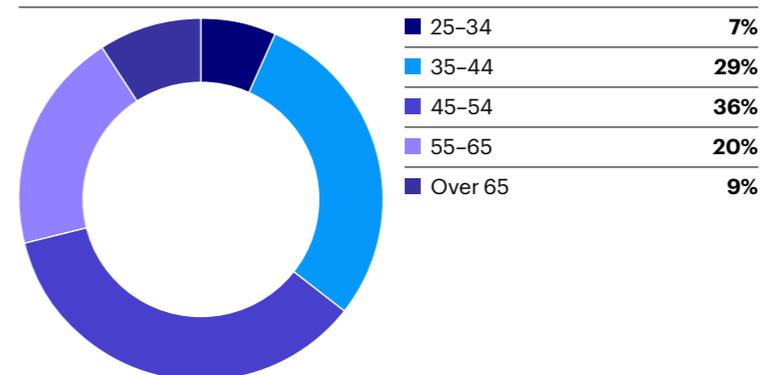


D8. Qual è il valore attuale del totale dei beni investibili del Suo nucleo familiare (esclusa la Sua residenza principale)?

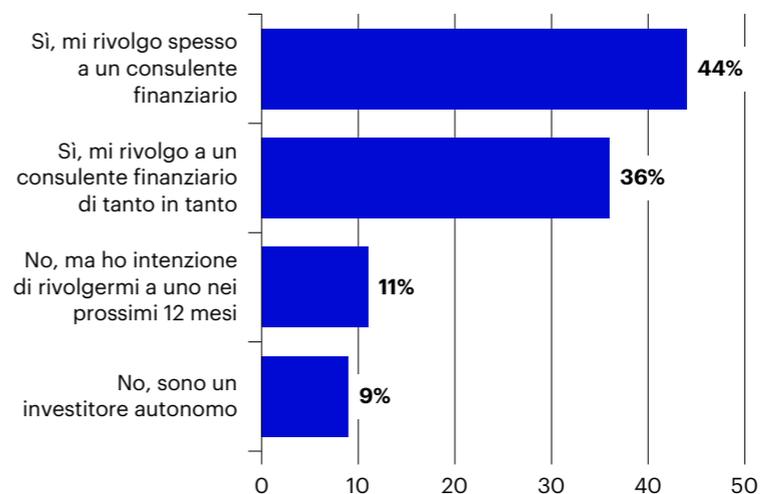


D3. Quanti anni ha?

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



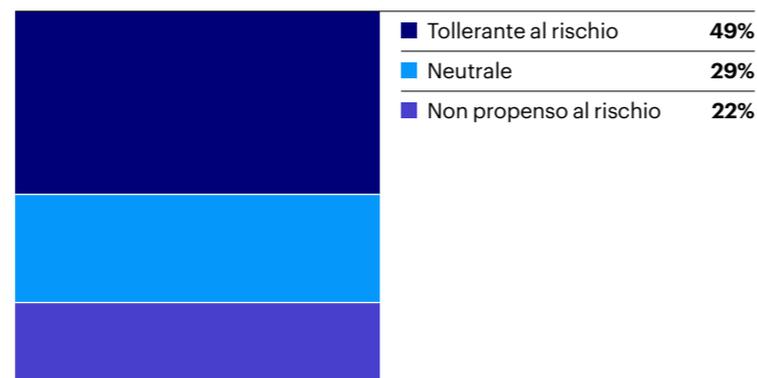
D9. Attualmente si avvale di un consulente finanziario?



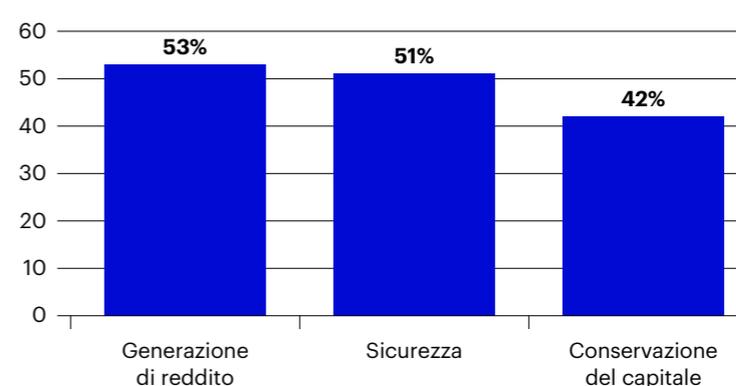
# Maggiore tolleranza al rischio e focus sul reddito

- 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?**



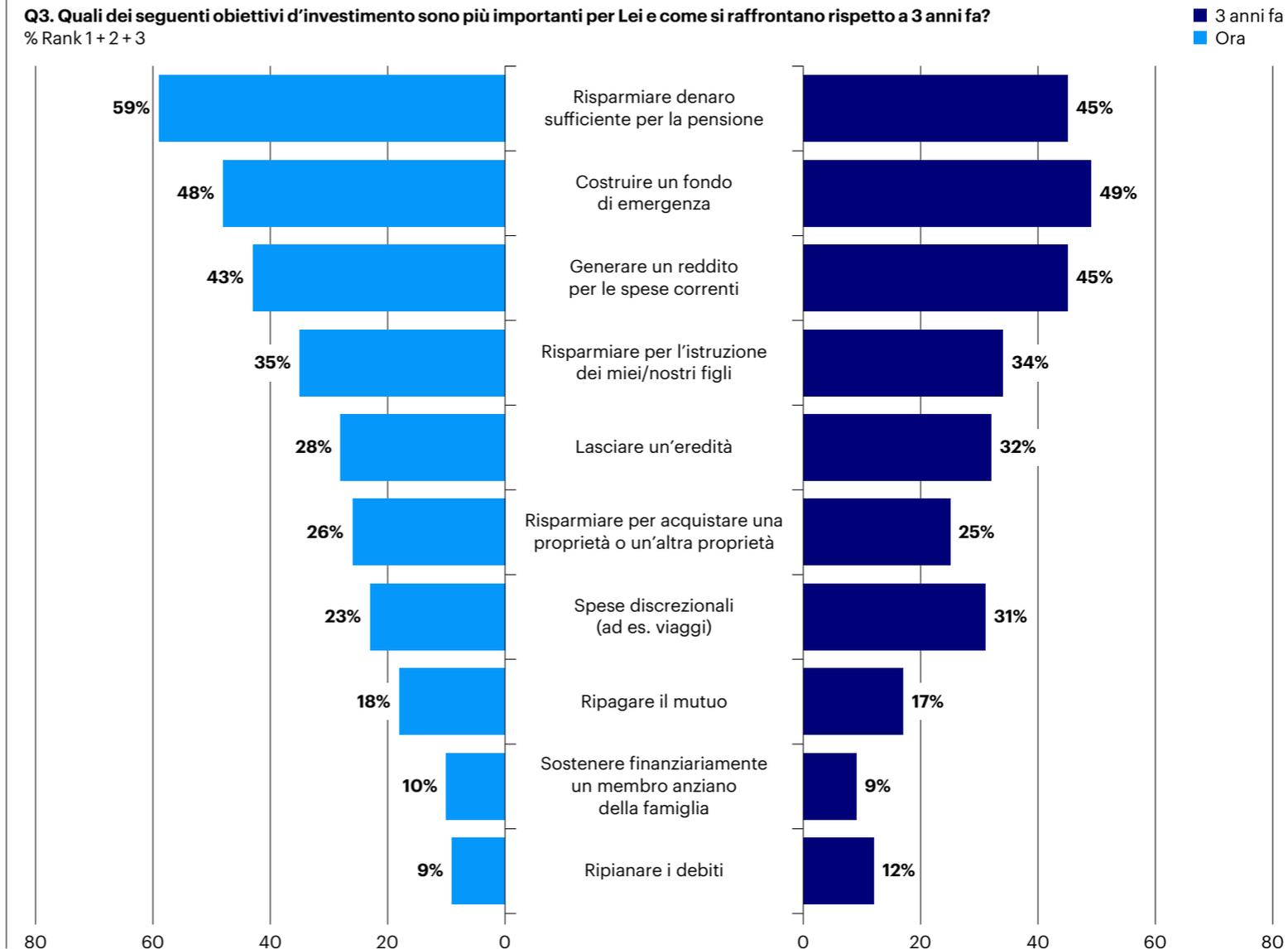
**Q2. Quali sono le finalità più importanti dei Suoi investimenti?**  
% Rank 1 + 2 + 3



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

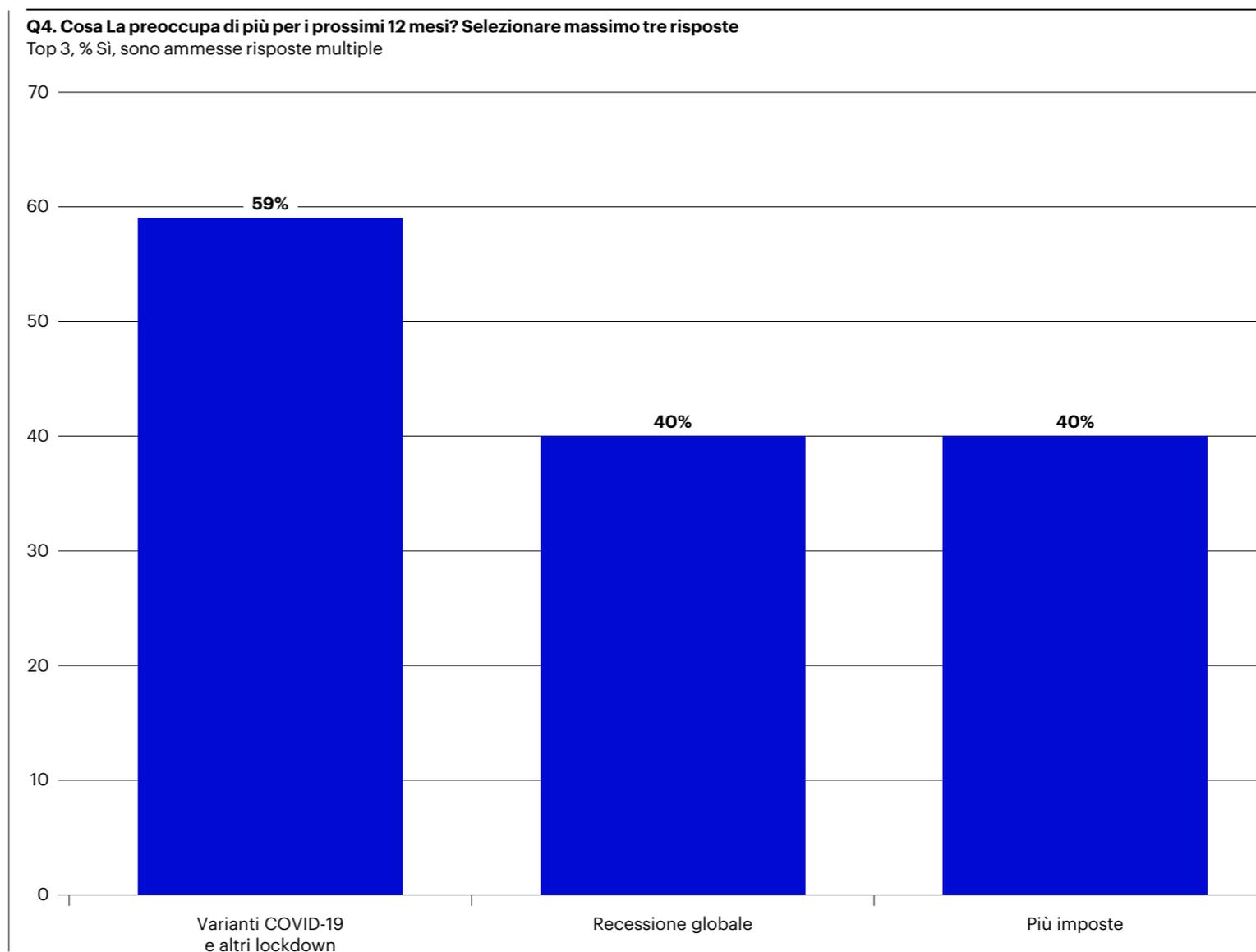
# Risparmiare per la pensione oggi è più che mai importante

- 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

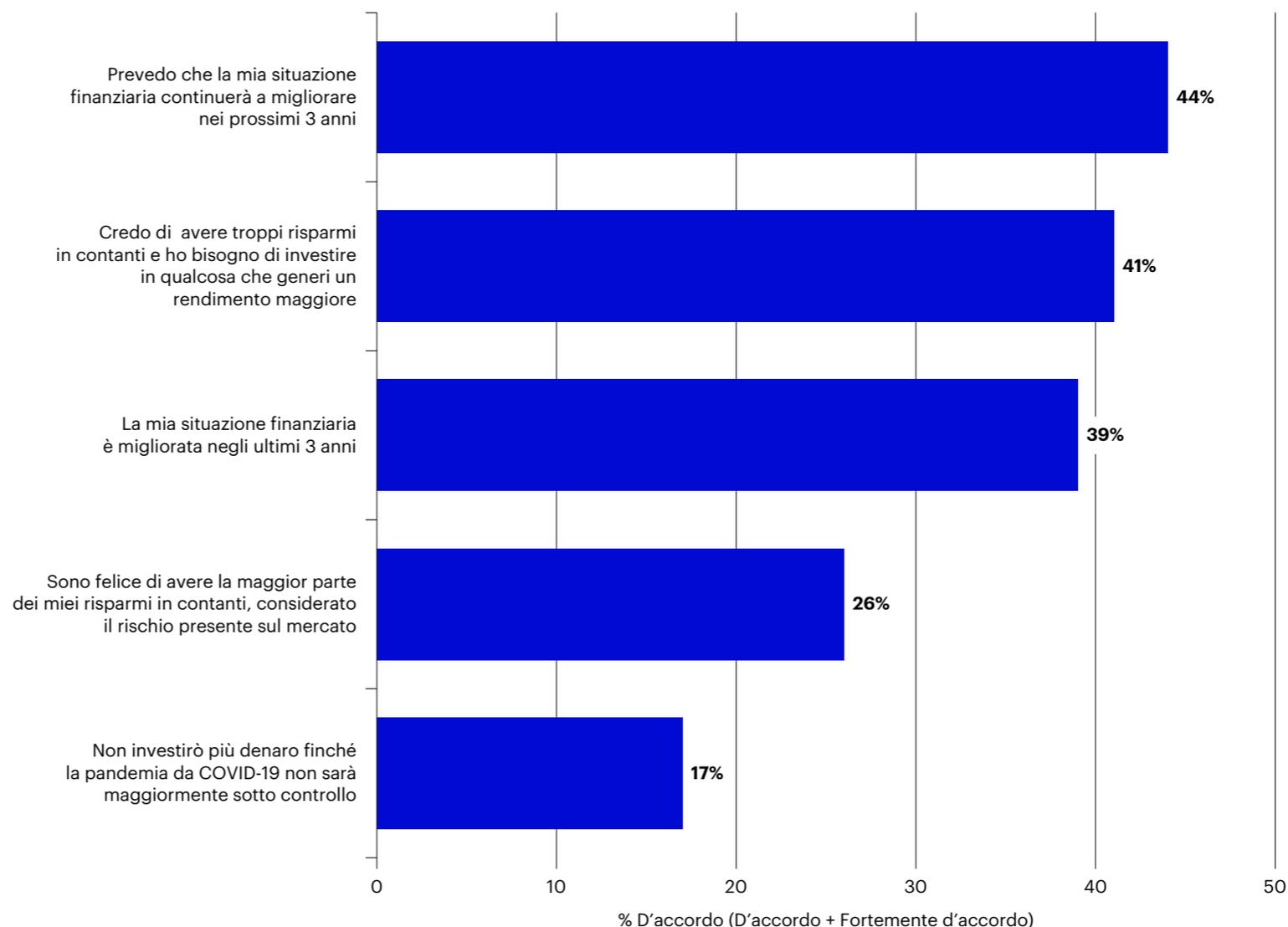
- La principale preoccupazione degli investitori italiani (59%) continua ad essere la pandemia Covid-19.
- A seguire c'è il timore di una recessione globale e di un aumento delle tasse (40%).
- Si tratta di timori interconnessi fra loro, poiché mentre l'economia e i governi globali stanno cercando di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

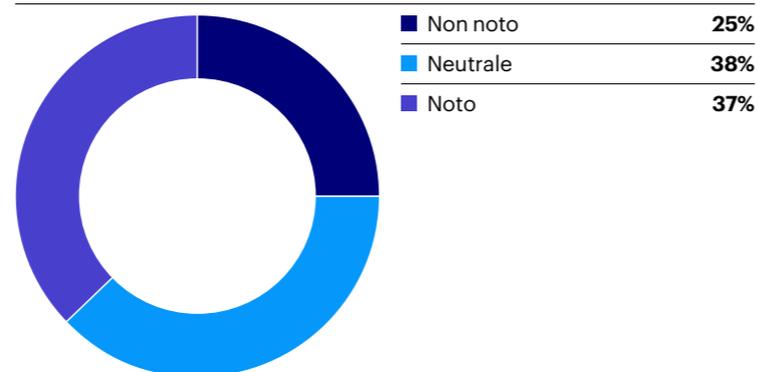
## Q5. In che misura concorda con le seguenti affermazioni:



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

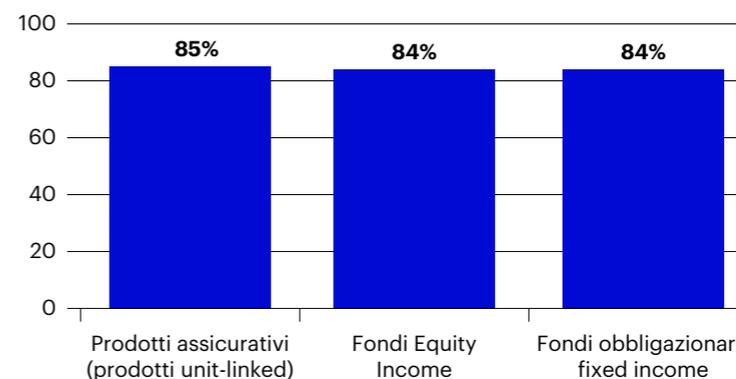
- Solo quattro investitori su 10 (37%) dichiarano di conoscere i fondi Income. La maggioranza tuttavia fornisce una risposta neutra (38%) o dichiara di non conoscere questa tipologia di prodotti (25%).
- Più successo riscontrano invece i prodotti assicurativi, ritenuti interessanti dall'85% degli investitori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

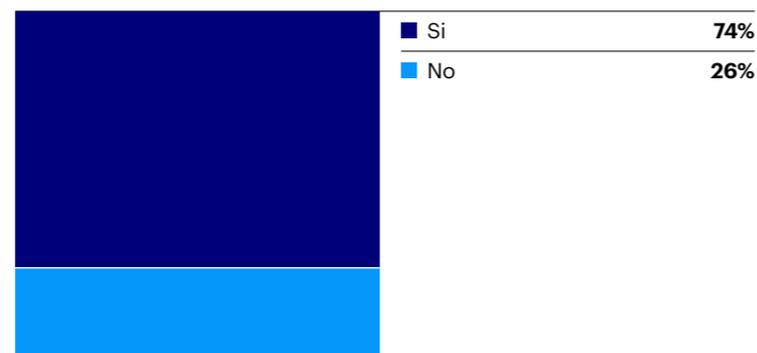


In Italia, è consueto avere un reddito stabile e quindi detenere alcuni fondi che offrono una cedola. Apprezzo quindi questa caratteristica dei prodotti Income.

# 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.

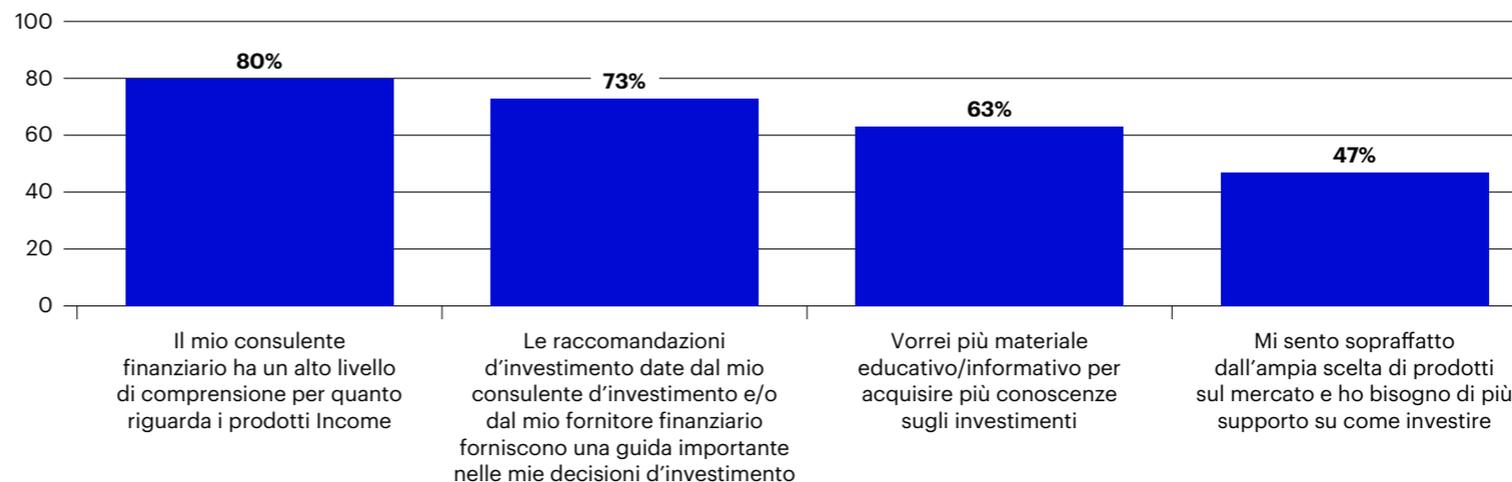
**Q18. Il Suo consulente finanziario Le ha consigliato un prodotto/ investimento Income negli ultimi 12 mesi?**



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**

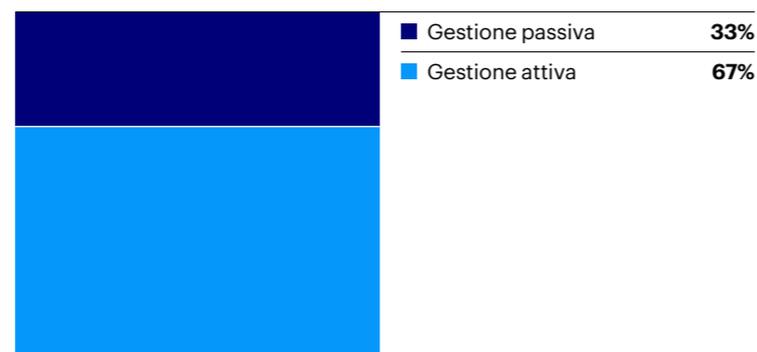
% D'accordo (D'accordo + Fortemente d'accordo)



# La reputazione del gestore fa la differenza

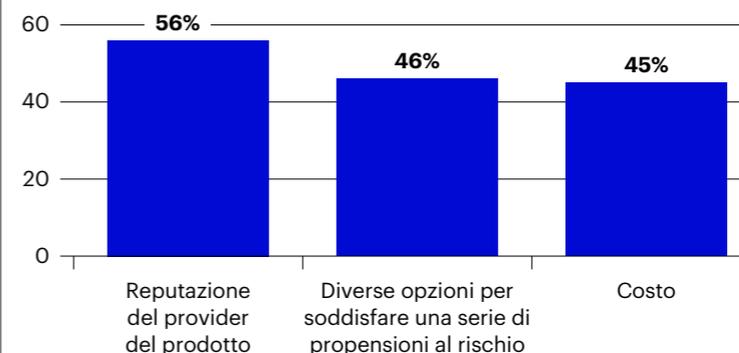
- La maggior parte degli investitori italiani (67%) predilige i fondi income attivi, mentre un terzo di loro (33) favorisce i passivi.
- La reputazione della casa di gestione ha una forte influenza sugli investitori, dato che il 56% afferma che questo è il fattore più importante che prende in considerazione 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?**

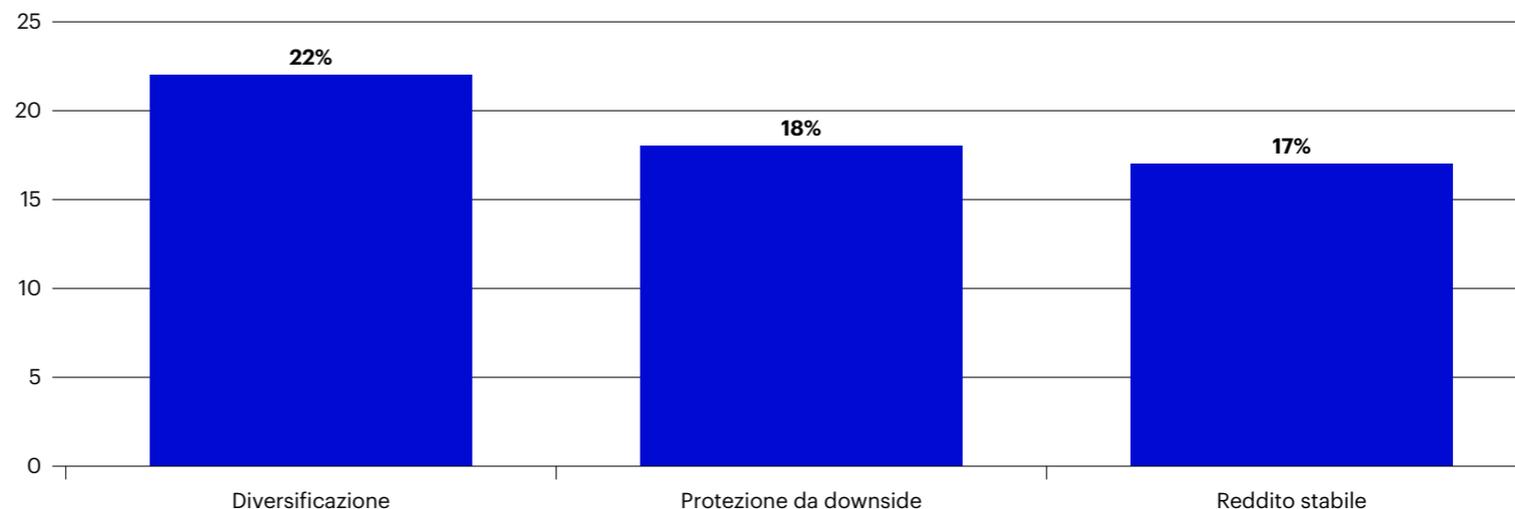


**Q10. Quali sono le considerazioni più importanti per Lei quando investe in prodotti Income. Selezionare massimo tre risposte.**

Top 3, % Si, sono ammesse risposte multiple



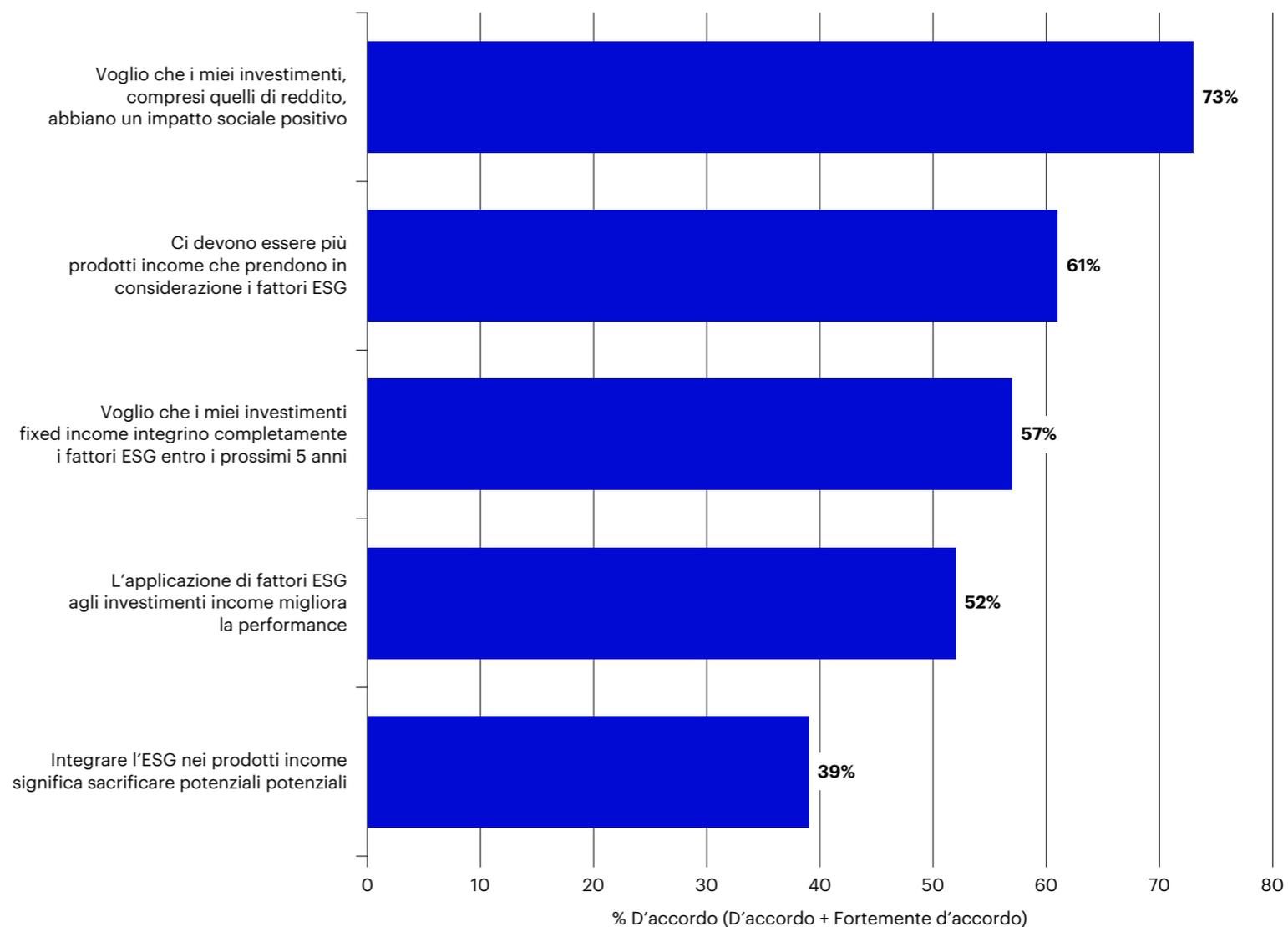
**Q11. Quali sono, secondo Lei, gli attributi più importanti dei fondi Income?**



# Forte propensione per l'ESG

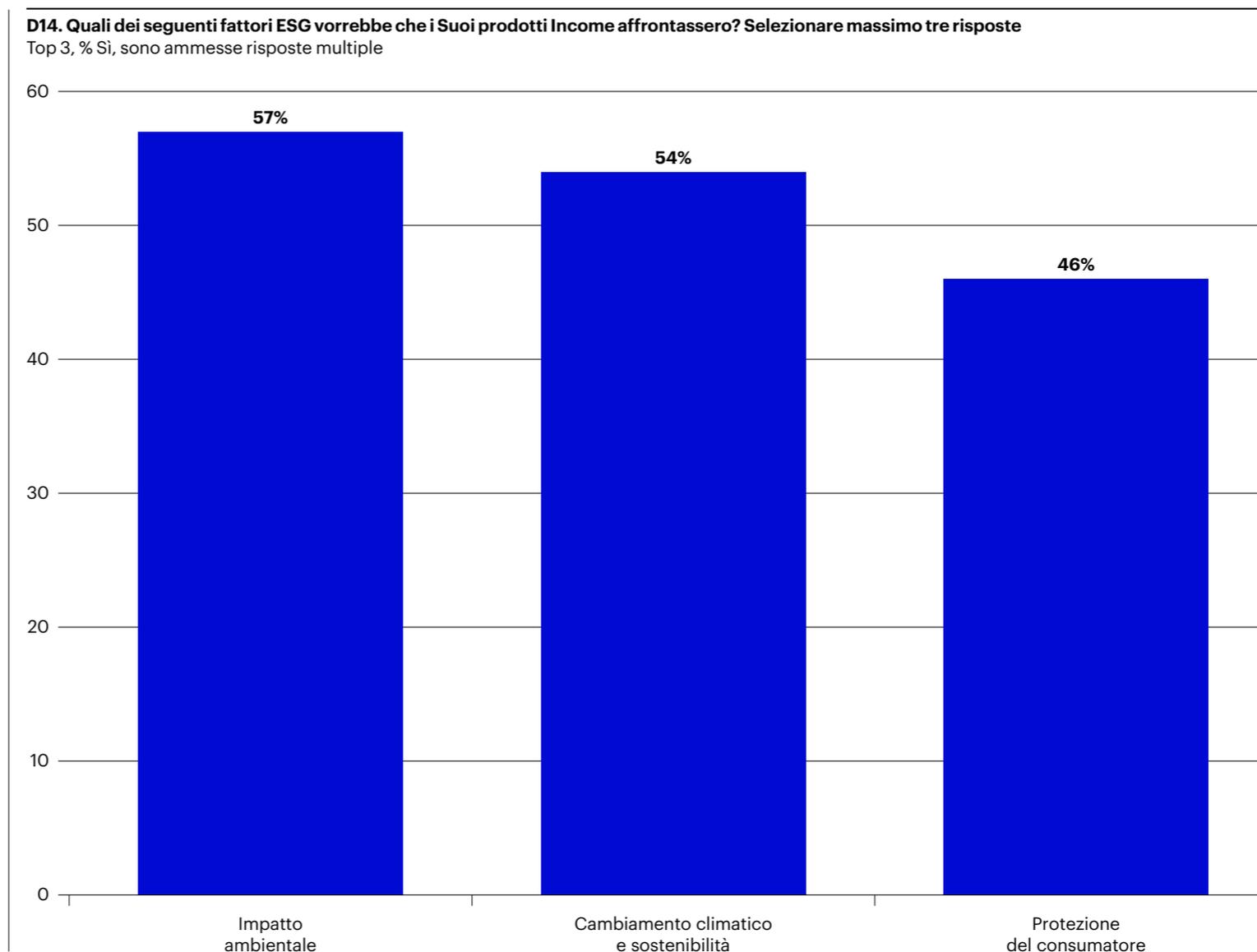
- La propensione degli investitori per i prodotti ESG sembra essere alta, dato che il 73% vuole che i propri investimenti abbiano un impatto sociale positivo.
- Un altro 61% vorrebbe che più prodotti Income prendessero in considerazione i fattori ESG. Più della metà (52%) crede anche che i fattori ESG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

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



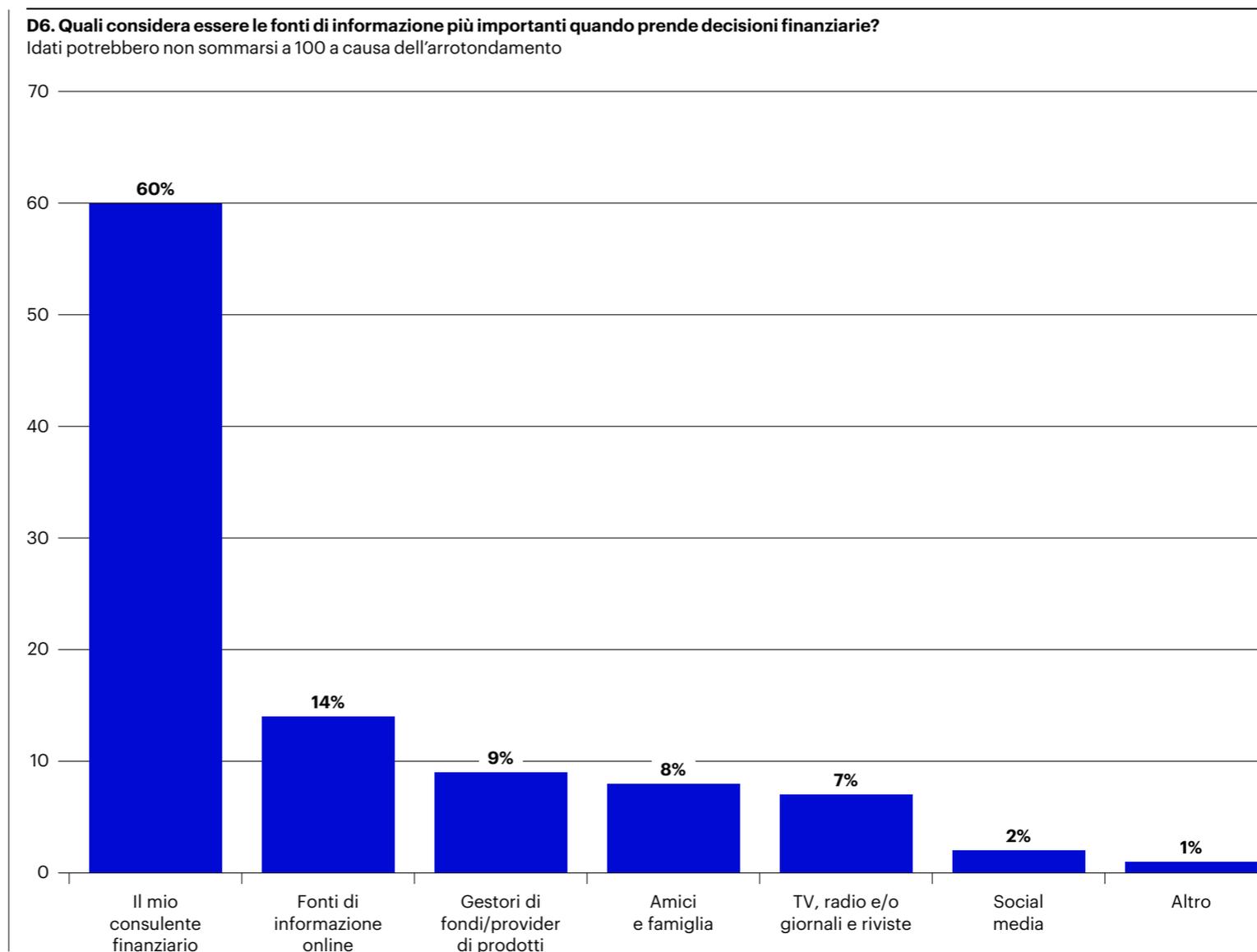
# Ambiente e clima: priorità assolute

- 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

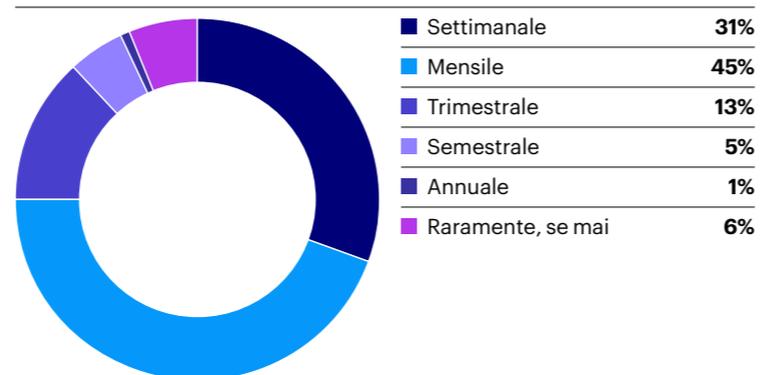
- Gli investitori italiani ritengono fondamentale il supporto dei consulenti finanziari. Il 60% li considera come la più importante fonte di informazione delle loro decisioni di investimento.
- Si rivolgono poi a fonti online (14%), seguite dalle case di gestione o dai provider di prodotti finanziari. (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.

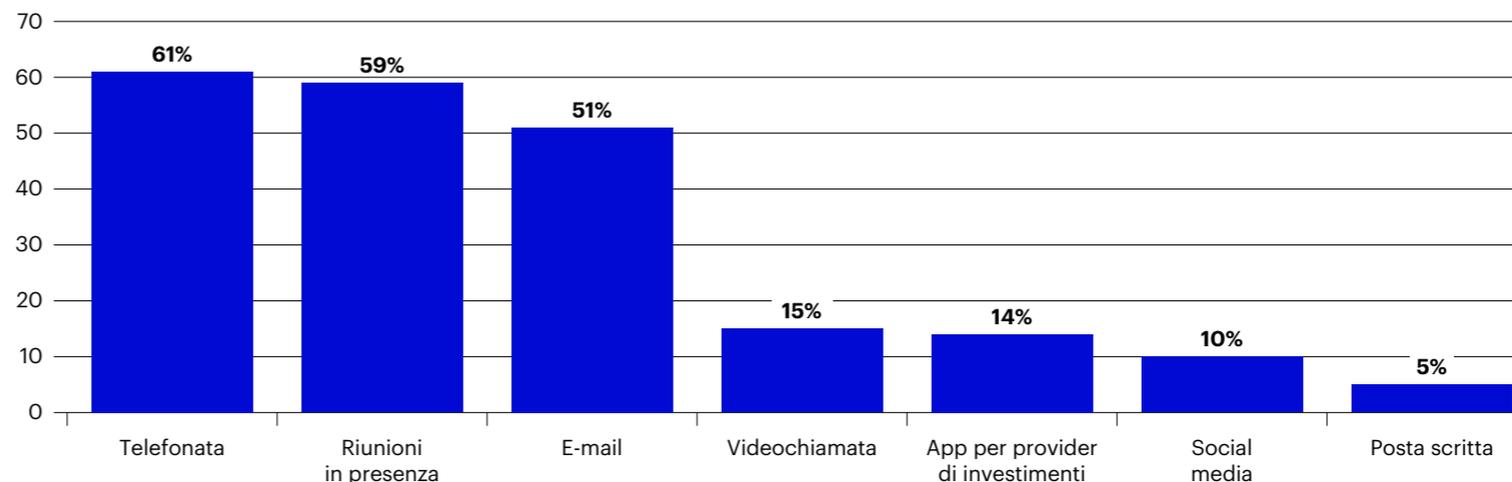
**D16. Con quale frequenza comunica con il Suo consulente?**  
Idati potrebbero non sommarsi a 100 a causa dell'arrotondamento



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**

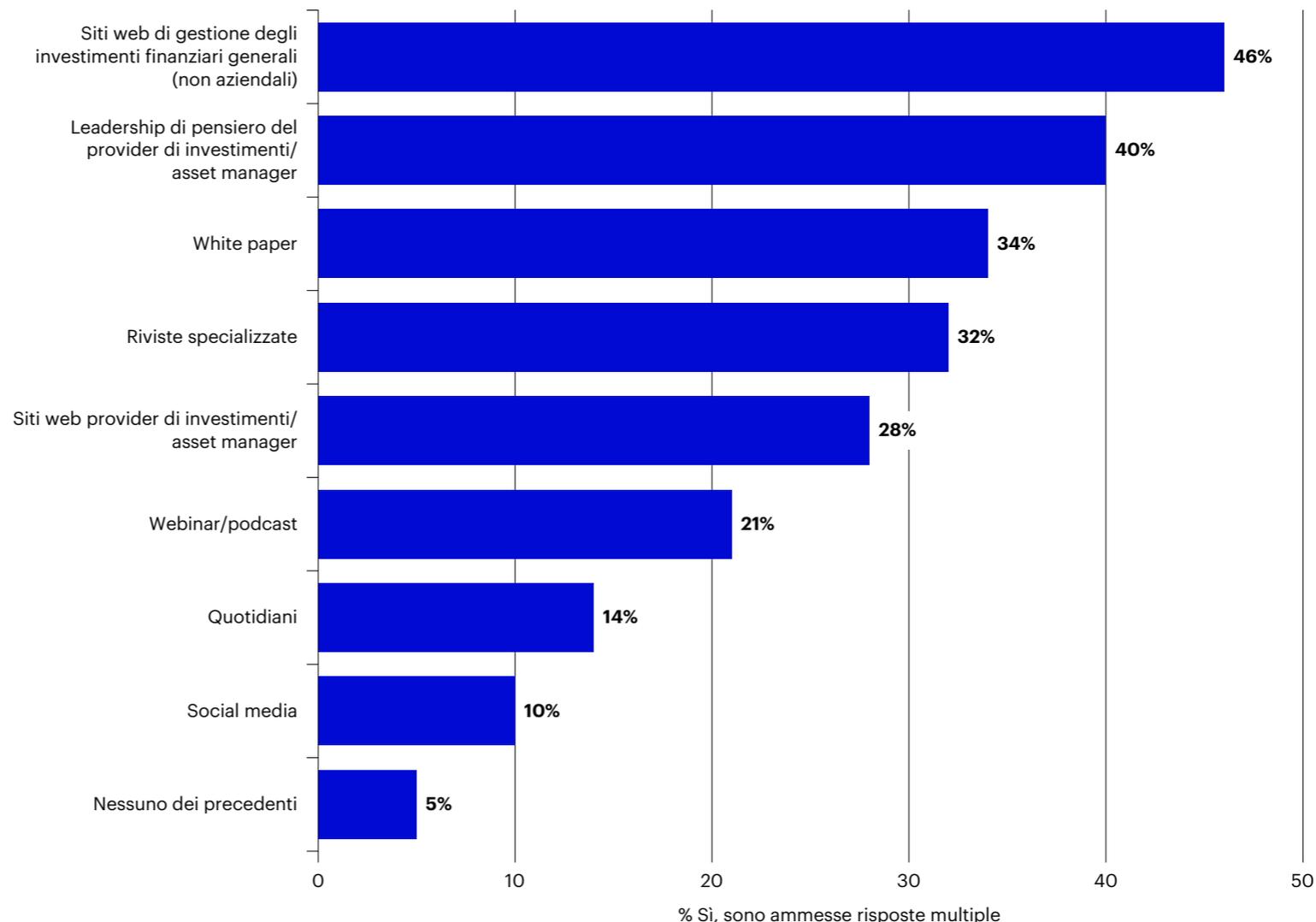
% Sì, sono ammesse risposte multiple



# 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