

Milano, 04 Febbraio 2019

## **GLI ITALIANI ALLA PROVA DEL RISPARMIO: IL 50% DEI RISPARMIATORI INTERESSATI AD UNA CONSULENZA FINANZIARIA “A TUTTO TONDO”**

CRESCE L'INTERESSE PER IL SUPPORTO DEI CONSULENTI FINANZIARI ANCHE NELLA SCELTA DELLE COPERTURE ASSICURATIVE, NELL'ANALISI DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE E NELLA GESTIONE DELLA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

CNP PARTNERS NE PARLA A CONSULENTIA19, A ROMA DAL 5 AL 7 FEBBRAIO

In tempi di incertezza, **i risparmiatori italiani sono sempre più interessati ad una “consulenza a tutto tondo”**: tendono infatti a coinvolgere i consulenti nella gestione **non solo degli investimenti finanziari, ma di tutto il patrimonio familiare**: dalla **protezione del “capitale umano”**, all'analisi della **situazione previdenziale**, alla **valutazione degli immobili**, alla **pianificazione successoria**.

È quanto emerge dalla ricerca realizzata da **SWG** in collaborazione con **CNP Partners**, la società del Gruppo **CNP Assurances attiva in Italia nei settori del risparmio e della protezione della persona**. Lo studio, realizzato con metodo misto (CATI/CAWI) si basa su un campione di **1000 persone, di età compresa fra i 35 e i 70 anni, responsabili o corresponsabili delle decisioni finanziarie delle famiglie**.

### ***I risparmiatori italiani e le loro aspettative nel rapporto con i consulenti finanziari***

Lo studio di SWG evidenzia in dettaglio la crescente importanza del ruolo dei consulenti finanziari, a cui **i risparmiatori italiani con reddito familiare medio-alto si rivolgono in media nel 35% dei casi**.

Naturalmente le aspettative nei confronti dei consulenti cambiano **a seconda del profilo dei singoli risparmiatori**:

- **I più “audaci” e attivi fra gli investitori, in maggioranza uomini, di età compresa fra i 55 e i 70 anni, lavoratori autonomi o in pensione, si aspettano dai consulenti tempestività e un approccio imprenditoriale e versatile.**

Si tratta di investitori con **un profilo di rischio più elevato**, orientati prioritariamente verso **investimenti che si apprezzino nel tempo** (nel 42% dei casi), secondariamente verso **la protezione il capitale** (29%). **Monitorano** il loro portafoglio d'investimento **con grande frequenza**, in media 2,5 volte a settimana.

**Sono fra gli investitori più interessati ad una consulenza “a 360° gradi”** da parte dei consulenti: nel 55% dei casi per la scelta delle coperture assicurative personali e per la famiglia, nel 54% per l'analisi della situazione previdenziale, nel 43% per l'analisi del patrimonio immobiliare e nel 38% dei casi per la pianificazione successoria.

- I **risparmiatori prudenti**, in maggioranza **uomini di età compresa fra i 35 e i 44 anni**, lavoratori autonomi con reddito alto, **cercano** invece nei consulenti, a cui si rivolgono nel 40% dei casi, **autorevolezza e facilità di accesso**.

Si tratta di **investitori più “conservativi”**, che nel 61% dei casi puntano a proteggere il capitale, mentre nel 25% puntano ad incrementarlo nel tempo. **Monitorano** l'andamento dei loro investimenti **1,3 volte a settimana**. È interessante notare che **il 23%** di loro **segnala** che le scelte di investimento sono influenzate anche dalla **“comprensibilità” dei prodotti**.

**Uno su due**, secondo lo studio, si rivolge al suo consulente anche per **la scelta delle polizze a protezione della persona**, mentre il **32%** apprezza il **supporto nella valutazione degli immobili** e il **24%** per la **pianificazione della successione**.

- I **risparmiatori parsimoniosi**, in maggioranza **donne con reddito da lavoro dipendente, di età compresa fra i 35 e i 54 anni**, si rivolgono ai consulenti nel 22% dei casi, e si aspettano **empatia, oltre alla reperibilità e alla preparazione tecnica**.

Per quanto riguarda gli obiettivi d'investimento, nel **56% dei casi sono interessati a proteggere il capitale**, mentre il 33% punta ad una crescita di valore nel tempo. **La comprensibilità dei prodotti è un tema sollevato dal 27% degli intervistati**.

**Il 53%** di questi risparmiatori è propenso a coinvolgere i consulenti nella **scelta delle coperture a protezione del capitale umano**, **il 45%** nell'analisi della **situazione previdenziale** e **il 30%** **rispettivamente** nella **valutazione degli immobili di proprietà e della successione**.

- **Gli edonisti**, ovvero i più estranei al mondo degli investimenti finanziari, **sono in maggioranza uomini, di età compresa fra i 55 e i 64 anni**, che vivono nel 67% dei casi **una situazione economica poco soddisfacente**. Si rivolgono ai consulenti finanziari solo nell'11% dei casi, in cerca di un supporto esperto, soprattutto per proteggere il capitale (48% dei casi). **La complessità dei prodotti finanziari è per loro un tema di particolare rilevanza, evidenziato da circa il 30% degli intervistati**.

Si tratta anche dei risparmiatori più interessati ad un supporto consulenziale “allargato”: **dalla scelta di coperture assicurative** in linea con i loro bisogni (58%), alla valutazione della situazione previdenziale (54%), alla pianificazione successoria (41%), alla valutazione degli immobili (29%).

**Francesco Fiumanò, Chief Commercial Officer di CNP Partners**, ha commentato: *“L’analisi realizzata in collaborazione con SWG dimostra ancora una volta la rilevanza del ruolo guida che i consulenti finanziari ricoprono nel confronto dei risparmiatori italiani, in particolare in fasi di incertezza. Se infatti il 25% circa degli intervistati solleva un tema di “comprensibilità dei prodotti” e il 50% sente l’esigenza di monitorare i propri investimenti più di una volta a settimana, è evidente l’importanza della guida di consulenti esperti e autorevoli che indirizzino i risparmiatori verso le scelte d’investimento più adatte, a seconda dei loro diversi obiettivi e stili di vita. Questo non vale solo in materia di investimenti finanziari: i risparmiatori italiani infatti sono sempre più interessati ad una consulenza “a tutto tondo”, che consideri anche le coperture assicurative più opportune, la situazione previdenziale, la pianificazione successoria e la valutazione delle proprietà immobiliari, nella logica della miglior gestione del patrimonio familiare”.*