Presentata la nuova Mappa della Distribuzione con la novità Unit Linked

Pubblicato il 30/11/2016

01 dicembre 2016. Alla fine del 2015 le masse gestite dai fondi comuni risultano pari a 850 miliardi di euro. Circa l'85% di queste sono gestite per conto delle famiglie: si parla di 723 miliardi di euro in parte detenuti in maniera diretta dalla clientela retail (492 miliardi), in parte tramite gestioni di portafoglio (100 miliardi), in parte tramite polizze Unit Linked (131 miliardi di euro). È questo il quadro che emerge dalla "**Mappa della Distribuzione retail dei fondi comuni (Quaderno di Ricerca 4/2016)**" pubblicata da **Assogestioni** e firmata da **Alessandro Rota** e **Riccardo Morassut**, rispettivamente Direttore e Research Analyst dell'Ufficio Studi dell'associazione.

L'analisi, che in parte conferma molte delle evidenze emerse nel corso dell'edizione passata, offre quest'anno un quadro più completo grazie alla presenza della nuova sezione dedicata alle polizze Unit Linked che permette di fornire una rappresentazione quantitativa del processo di distribuzione dei fondi comuni presso la clientela finale più esaustiva. In particolare, con riferimento alla distribuzione di polizze Unit Linked, la ricerca ha preso in esame principalmente i canali rappresentati da sportelli bancari e consulenti finanziari che rappresentano il 90% del mercato. E le stime sul mercato analizzato hanno evidenziato uno stock di Unit Linked collocate pari a 138 miliardi di euro, mentre i fondi comuni inseriti nel portafoglio di questi strumenti ammontano, appunto, a 131 miliardi. Un dato che ha inciso in maniera importante nella valutazione del grado di apertura dell'architettura distributiva.

Inserendo nell'analisi del grado di apertura dell'architettura distributiva dei fondi comuni anche la parte dei portafogli delle gestioni patrimoniali e delle polizze Unit Linked investita in fondi di terzi l'analisi ha evidenziato, complessivamente, una crescita di tale apertura dal 42% al 48%. E la valutazione delle polizze ha inciso in maniera significativa su questo risultato, dal momento che quasi il 40% dello stock di polizze ha un livello di investimento in fondi di terzi superiore al 75%. Mentre la

restante parte (circa il 58%) vede un livello di investimento in fondi di terzi tra il 25% e il 50%.

Non ci sono particolari novità, invece, sul fronte canale distributivo e tipologia di clientela: in entrambi i casi emerge un quadro abbastanza stabile rispetto all'anno scorso. Se si osserva, infatti, la distribuzione diretta dei fondi comuni e quella delle gestioni patrimoniali prevale, a livello di canale, il mondo delle banche che pesano, rispettivamente, per il 70% e per l'85%, mentre le reti di consulenti finanziari pesano sul collocamento diretto dei fondi comuni per il 30% e sulle gestioni patrimoniali per il 15%. Anche considerando il target di clientela rimangono confermati gli equilibri dell'anno scorso: quindi abbiamo la clientela mass affluent che investe soprattutto in maniera diretta in fondi (72%) e meno in gestioni retail (30%), mentre il mondo private è più orientato alle gestioni patrimoniali (70%) e meno all'investimento diretto in fondi comuni (28%).

Per quanto riguarda le Unit Linked, invece, si registra, a livello di canale distributivo, un maggiore equilibrio tra reti di consulenti finanziari e banche: i primi incidono per il 47% della distribuzione totale. Sul fronte della clientela, invece, le polizze sono più vicine al mondo mass affluent: il 63% del collocamento è indirizzato a questa categoria, mentre il 37% guarda al mondo private.

*Le società associate interessate a ricevere l'edizione completa della "**Mappa della Distribuzione retail dei fondi comuni (Quaderno di Ricerca 4/2016)**" possono contattare Riccardo Morassut (riccardo.morassut@assogestioni.it [2]).*