Distributori, ecco come si dividono la clientela oggi

Pubblicato il 11/6/2015

L'industria del risparmio gestito italiana è nelle mani della clientela retail. Secondo la "**Mappa della distribuzione dei fondi comuni** [2]", realizzata dall'Ufficio Studi di **Assogestioni**, quasi l'80% del patrimonio complessivo gestito dai fondi aperti è nei portafogli della clientela retail: il 65% è detenuto direttamente, il 13% è rappresentato da fondi detenuti da clienti retail nell'ambito del servizio di gestione individuale di portafoglio.

Entrando più nel dettaglio, la costruzione della Mappa della distribuzione, che ha come obiettivo quello di realizzare una rappresentazione quantitativa del processo di distribuzione dei fondi aperti (italiani ed esteri) presso la clientela retail, ha portato in evidenza che oggi i gestori che collocano più del 75% dei propri fondi attraverso distributori di gruppo o partner strategici rappresentano il 70% delle masse collocate, mentre i gestori senza una rete propria rappresentano circa un quarto del patrimonio totale.

Percentuali che variano se si scorporano i dati tra sgr italiane ed estere. Le prime presentano quasi tutte una distribuzione integrata, mentre circa il 90% del patrimonio dei gruppi di gestione esteri è collocato in un contesto di distribuzione aperta.

Ma quali sono oggi i canali distributivi più attivi? Il quaderno di ricerca firmato Assogestioni conferma che agli sportelli bancari è possibile attribuire due terzi del patrimonio complessivamente collocato, mentre ai promotori finanziari il rimanente terzo. Quote che si riequilibrano quando si considerano solo i gruppi di gestione esteri: in questo caso gli sportelli pesano per il 58% e i promotori finanziari per il 42%.

Il che si traduce anche in un diverso target di clientela dal momento che, secondo quanto emerso dalla Mappa della distribuzione dei fondi comuni, gli strumenti dei gestori a distribuzione integrata sono collocati presso la clientela mass-affluent in misura pari all'83%, mentre i gestori a distribuzione aperta (per lo più esteri) trovano un maggiore gradimento da parte della clientela private.

Entrando più nel dettaglio, secondo lo studio firmato da Alessandro Rota e Riccardo Morassut, il 70% del patrimonio dei fondi detenuti dalla clientela *mass-affluent* viene collocato in un contesto di architettura chiusa. La distribuzione di fondi presso la clientela Private avviene in prevalenza attraverso canali ad architettura tendenzialmente aperta: dati alla mano, infatti, le divisioni dedicate alla clientela mass-affluent collocano per tre quarti fondi propri (quota che sale all'85% per gli sportelli, mentre per i promotori finanziari si ferma al 60%); le strutture private, invece, collocano nel 60% fondi di terzi, con punte del 65% per gli sportelli.