

MILANO, 4 APRILE 2019

IL RISPARMIATORE FAI DA TE: MITO O REALTÀ?



ASSOGESTIONI

associazione del risparmio gestito



Demia



L'AREA DEL FAI DA TE nell'approccio al risparmio e agli investimenti



TOTALE AUTONOMIA
decisionale e di controllo
del risparmiatore

Responsabilità decisionale,
ma **DELEGA NELL'ACQUISTO
E CONTROLLO** al proprio
referente / consulente

AFFIDAMENTO INFORMATO,
il consulente propone
e prima di agire,
informa il cliente

AFFIDAMENTO COMPLETO
a un consulente
per scelta /controllo

FAI DA TE



FAI DA TE
PARZIALE O DI PRODOTTO



I PRE-REQUISITI PER POTER DEFINIRE IL FAI DA TE



ELEMENTI COMPORTAMENTALI

- CULTURA/CONOSCENZA DELLA MATERIA
- TEMPO DA DEDICARE
- USO DELLA TECNOLOGIA



ELEMENTI FINANZIARI

- MOMENTO DI VITA E OBIETTIVI
- PREDISPOSIZIONE AL RISCHIO
- ABBATTIMENTO DEI COSTI



ELEMENTI PSICOLOGICI

- RAZIONALITÀ / CONTROLLO DELLE EMOZIONI / DISCIPLINA
- CAPACITÀ DI ASSORBIRE LE PERDITE
- APPROCCIO CONTROLLANTE SUI PROPRI INVESTIMENTI

L'APPROCCIO FAI DA TE NELLE DIVERSE GENERAZIONI RIVELA DELLE DIFFERENZE DI PROSPETTIVA E DI STRUMENTI



MILLENNIALS FAI DA TE
(18-34 anni)



GENERAZIONE X FAI DA TE
(35-54 anni)



BABY BOOMERS FAI DA TE
(55-74 anni)



**SILENT GENERATION
FAI DA TE** (dai 75 in su)

STATUS DIGITALE

NATIVI DIGITALI,
raccolgono e captano
informazioni dal web

Cresciuti assieme alla Rete,
sono **GRANDI FRUITORI**
DEL WEB

Usano internet con un
APPROCCIO OLD STYLE

POCHI USANO INTERNET
e lo fanno principalmente
in chiave informativa
e non dispositiva

ACCESSO AI MERCATI

Prevalente l'uso
di **SMARTPHONE E APP**
per il trading e la gestione
di tutti i prodotti

Uso della **PIATTAFORMA**
DELLA **BANCA** (app e web) per
informativa, controllo e acquisto
prodotti, ma anche di altre APP

Uso della **PIATTAFORMA**
DELLA **BANCA** (web)
per informativa, controllo
e acquisto prodotti

Uso della piattaforma
della banca **SOLO**
PER HOMEBANKING

OBIETTIVI DEL MOMENTO DI VITA

Mirano ad **ACCRESCERE**
il patrimonio ed il proprio
status economico

Mirano a
RENDERE PIÙ SOLIDO
il proprio patrimonio e ad
ACCANTONARE RISPARMIO

Mirano alla **CONSERVAZIONE**
del patrimonio e ad un
PICCOLO SURPLUS

Mirano alla **CONSERVAZIONE**
del patrimonio e lo sfruttano
per emergenze

PROFILO DI RISCHIO

Hanno spesso un approccio più
speculativo, aggressivo e
superficiale che porta ad
assumere **MAGGIORI RISCHI**
seppur su importi limitati

Hanno un approccio
all'investimento **PIÙ PRUDENTE**
e rivolto anche alla
propria famiglia e ai figli

SI DIVIDONO tra chi ha un
approccio prudente e chi, con parte
del patrimonio, mostra un
atteggiamento speculativo anche
in funzione del numero di
persone a carico

Hanno un approccio all'investimento
MOLTO PRUDENTE,
finalizzato a mantenere la propria
autonomia e in parte al sostegno
delle nuove generazioni

DECLINAZIONE

Il fai da te è **SFIDA**,
scommessa,
ricerca di un guadagno

Il fai da te è **IMPEGNO**,
portato avanti in modo
diligente per raggiungere
gli obiettivi di vita della famiglia

Il fai da te è **GRATIFICAZIONE**,
un modo per mettere a frutto la
lunga esperienza sul campo e
impegnare il proprio tempo libero

Il fai da te è **PASSIONE**, per la
nicchia che lo persegue diviene un
hobby cui dedicare tempo e risorse
intellettuali con un approccio
comunque conservativo

LE TIPOLOGIE DI RISPARMIATORI ITALIANI RISPETTO AL FAI DA TE



LA POPOLAZIONE DI RIFERIMENTO

Italiani di età compresa tra 35 e 74 anni
N = 31.977.000

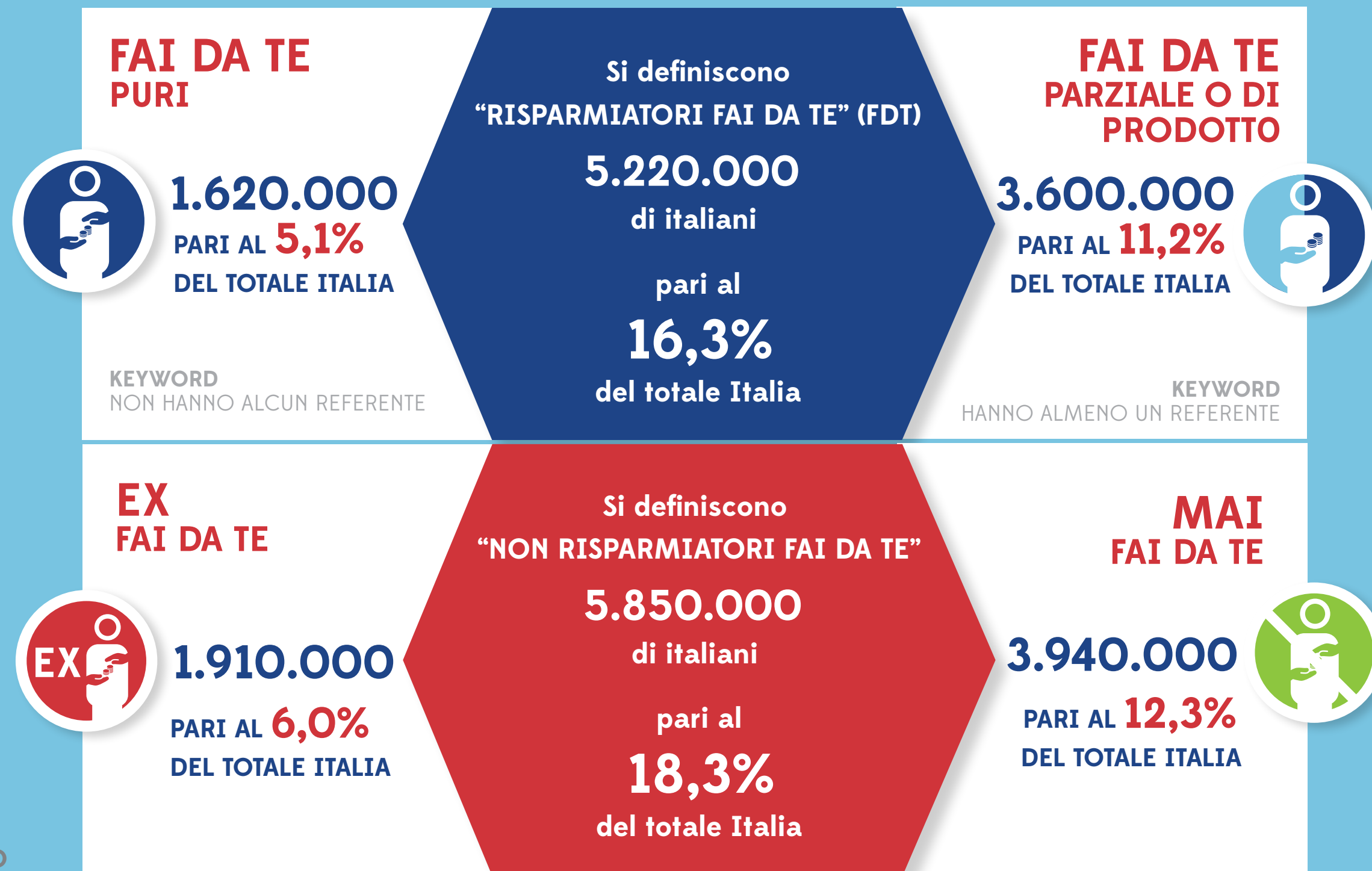
IL FOCUS DELL'INDAGINE

Risparmiatori con + di 30.000 € di patrimonio personale
N = 11.076.000
34,6%

SI DEFINISCONO FAI DA TE

N = 5.220.000
16,3%

LA DEFINIZIONE DI FAI DA TE RIENTRA IN UN'AREA GRIGIA IN QUANTO VIENE DECLINATA IN MODO DIVERSO IN FUNZIONE DEL PROPRIO APPROCCIO ALLE SCELTE FINANZIARIE



L'IDENTIKIT DEI RISPARMIATORI FAI DA TE ITALIANI



1.620.000 RISPARMIATORI FAI DA TE

Operano senza aver ALCUN REFERENTE

- › Dichiarano una **buona conoscenza dei mercati** e dei **prodotti** su cui operano
- › Hanno del **tempo** da dedicare all'attività e all'aggiornamento
- › Dimostrano una **scarsa fiducia nella consulenza finanziaria**
- › Hanno una **marcata necessità di controllo**
- › Ritengono di riuscire a **dominare** la propria **emotività**
- › Provano **soddisfazione** e **divertimento** nelle attività di risparmio e investimento
- › Ripongono **attenzione ai costi**
- › I prodotti più presenti nei portafogli sono le **azioni** e conto di deposito remunerato
- › Seguono le news collegate ai propri investimenti via **internet** (newsletter, forum, video, ..) e tramite le **testate specializzate online** e **offline**



7,5

6,7 media



MEDIO ALTO



3.600.000 RISPARMIATORI FAI DA TE PARZIALI
O DI PRODOTTO

HANNO UN REFERENTE ma decidono su almeno una parte del patrimonio o su una classe di prodotti, in modo del tutto autonomo

- › Dichiarano una **discreta conoscenza** riguardo alcuni mercati mercati/prodotti, ma si sentono **a proprio agio solo su investimenti di base**
- › Hanno **poco tempo** a disposizione
- › **Utilizzano la consulenza, partecipando attivamente** alle decisioni
- › Sono **consapevoli della difficoltà** di riuscire a **dominare la propria emotività**
- › Provano **soddisfazione** personale nelle attività di investimento
- › Hanno una **minore attenzione ai costi**
- › I prodotti più presenti nei portafogli sono **polizze assicurative di risparmio** e previdenza integrativa e titoli di stato
- › Seguono le news collegate ai propri investimenti tramite le **testate specializzate online** e **offline**, via **internet** (newsletter, forum, video, ..) e il **sito della propria banca**

6,7 media

7,3



MEDIO

AUTOVALUTAZIONE
su preparazione e competenze su risparmio e investimenti

ORIZZONTE TEMPORALE
per nuovo investimento

PROFILO DI RISCHIO

DINAMICHE EVOLUTIVE DEL FAI DA TE



A LIVELLO ATTITUDINALE I FAI DA TE POSSONO ESSERE SUDDIVISI IN TRE TIPOLOGIE



PROFESSIONISTI

Fa degli investimenti e delle scelte di risparmio quasi una professione a tempo pieno.

Tiene sotto controllo il rischio e le proprie performance di lungo periodo.

Proviene spesso o è ancora inserito in ambienti lavorativi operativi di istituzioni finanziarie (banche, SGR, assicurazioni, altre società in campo finanziario).

Studia le regolarità del mercato a volte sviluppando dei modelli.

Comunica con una ristretta cerchia di professionisti.

Non è normalmente influenzato dall'andamento dei mercati e tende ad avere una disciplina che si autoimpone ex ante.



HOBBISTI

Affronta il risparmio e le scelte di investimento come attività verso cui nutre un interesse intellettuale, ricercandone gli aspetti di soddisfazione economica ma anche personale.

Si informa con costanza, ma può avere dei periodi di scarsa attività dovuti ad altri impegni.

Le sue scelte operative sono prevalentemente discrezionali e basate su informazioni di tipo economico e rumors.

Tende a focalizzarsi su specifici prodotti e mercati e su un portafoglio di titoli.

Ha dei punti di riferimento con cui confrontarsi (siti online, canali tv tematici, ..)

Può essere influenzato dall'andamento dei mercati.



GAMBLERS

Affronta gli investimenti con entusiasmo ed esibizionismo, ricercandone gli aspetti di divertimento e “vincita”, proponendosi di integrare/far rendere il suo reddito più di “quanto si possa fare in banca”.

Non esclude a priori di assumersi dei rischi molto elevati, in funzione di rendimenti straordinariamente elevati

Le sue scelte operative dipendono da numerosi fattori anche non direttamente coerenti tra di loro (rumors, analisi, modelli interpretativi, forum, abbonamenti a provider di insight).

Ricerca e prova anche nuovi prodotti e mercati, come ad esempio le criptovalute.

Studia e si informa anche partecipando a discussioni con pari (forum, chat).

È influenzato dall'andamento dei mercati.

PESO SUL SEGMENTO FAI DA TE

~3%
PARI A 50.000 PERSONE

64%
PARI A 1.040.000 PERSONE

33%
PARI A 530.000 PERSONE

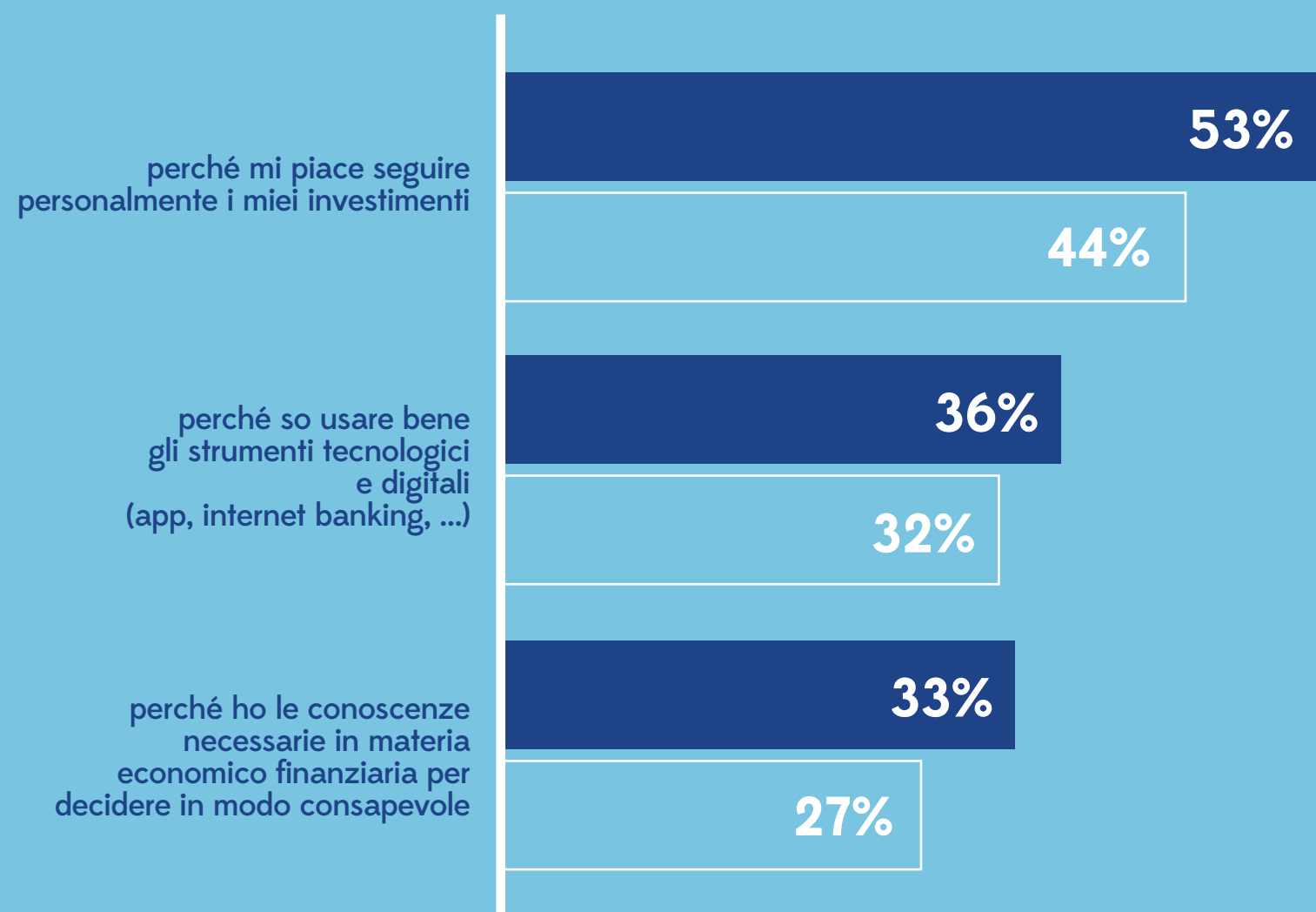
LE MOTIVAZIONI PRO E CONTRO IL FAI DA TE



Il piacere nella gestione del patrimonio unito alle conoscenze in materia e all'accesso digitale diretto ai mercati caratterizzano il fai da te.



LA PRINCIPALI MOTIVAZIONI DI CHI FA IL FAI DA TE (TOP 3, PIÙ RISPOSTE POSSIBILI)



base: chi fa fai da te N=495; più risposte possibili

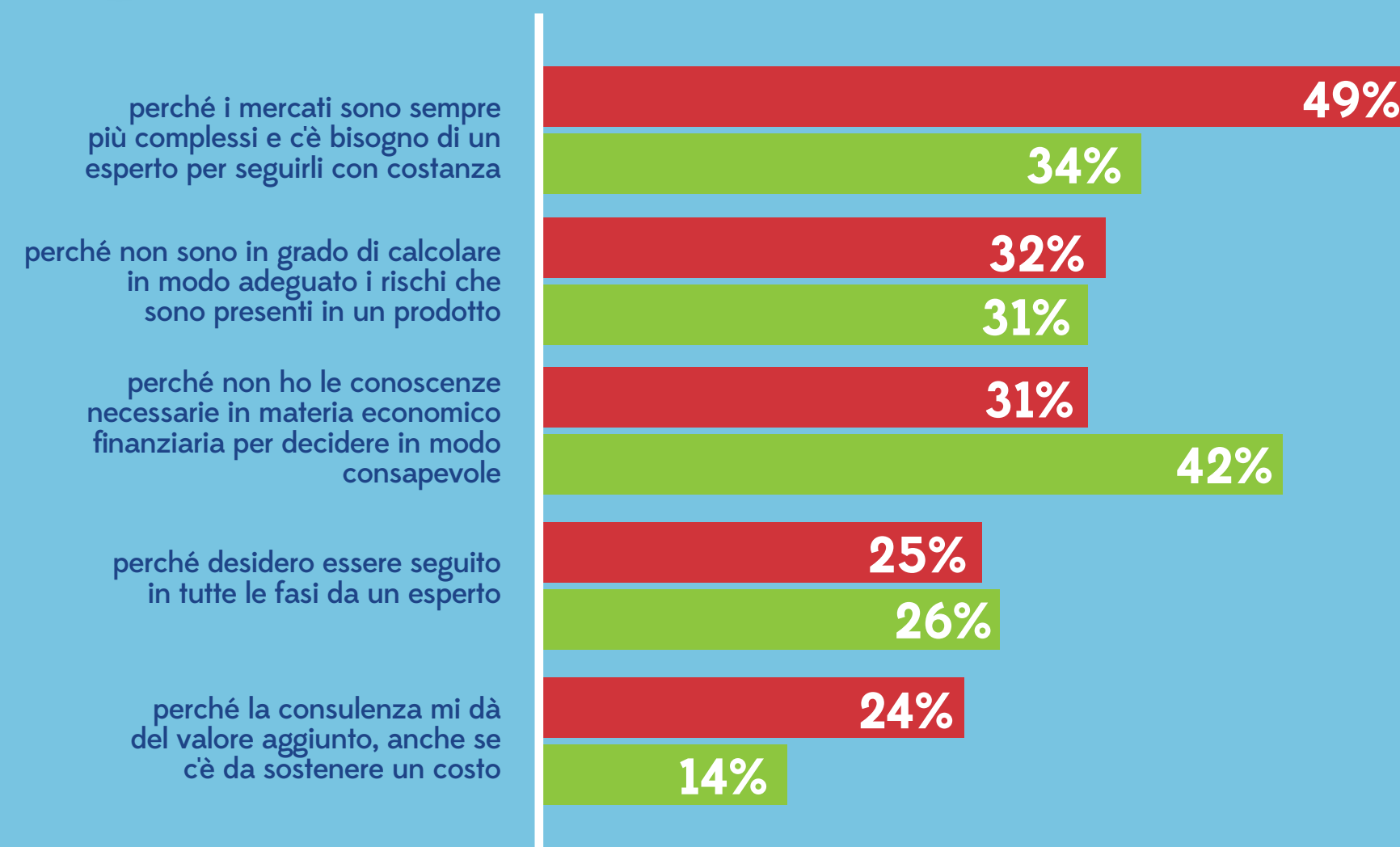
■ FDT

□ FDT parziale o di prodotto

Le insufficienti conoscenze in materia economico-finanziarie unite alla percezione della complessità dei mercati che richiedono tempo e costanza vengono indicati quali motivi per non intraprendere il fai da te.



LE MAGGIORI MOTIVAZIONI DI CHI NON FA O NON FA PIÙ IL FAI DA TE (TOP 5, PIÙ RISPOSTE POSSIBILI)



base: chi non fa fai da te N=555; più risposte possibili

■ ex FDT

■ mai FDT

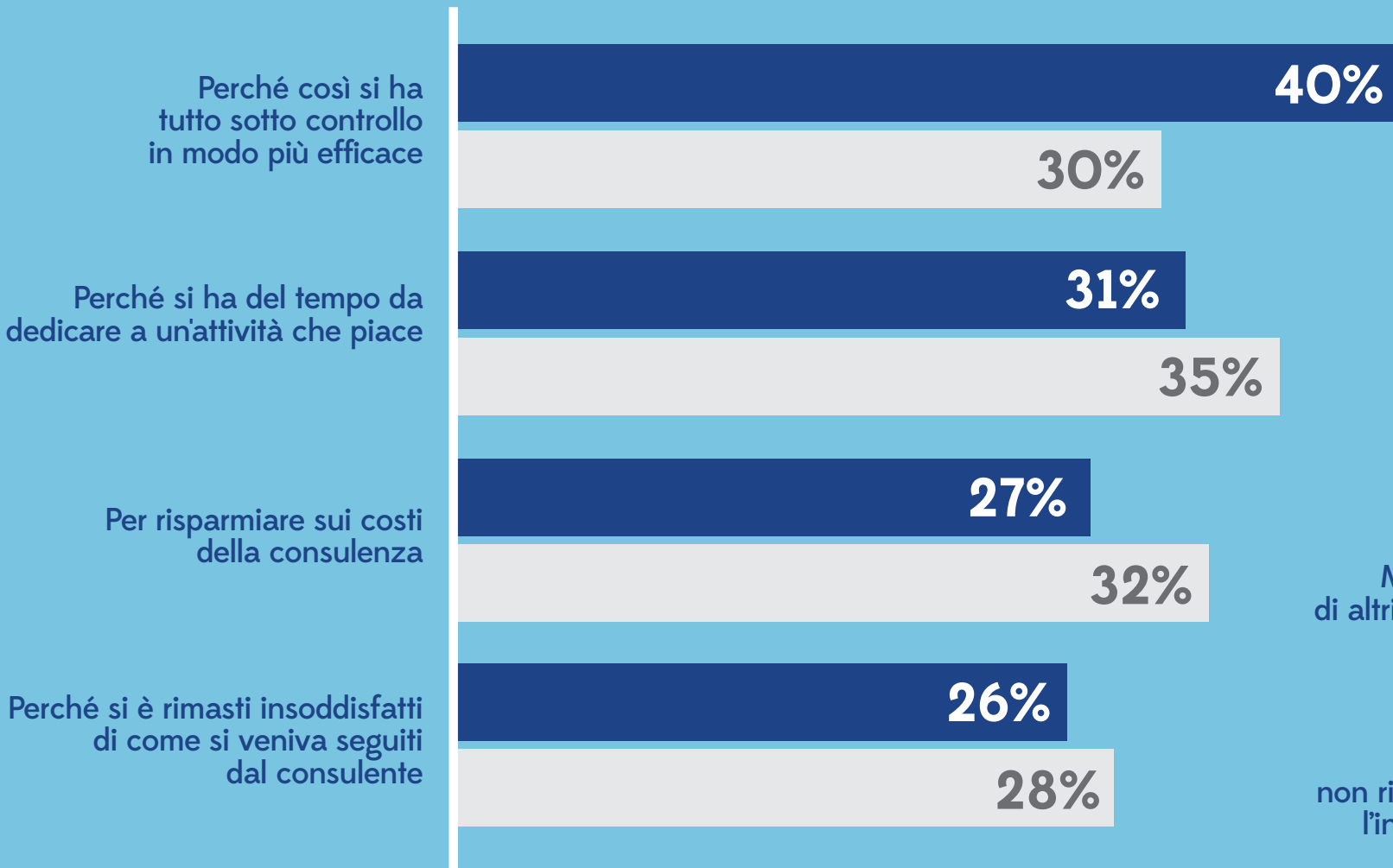
FATTORI CHE AVVICINANO AL FAI DA TE



Una miscela di diversi fattori può portare al fai da te, ma non si può prescindere dall'avere una preparazione sufficiente ad operare ed il tempo per seguire con costanza e tempestività gli andamenti.



LE PRINCIPALI MOTIVAZIONI CHE POSSONO PORTARE A DIVENTARE UN RISPARMIATORE FAI DA TE

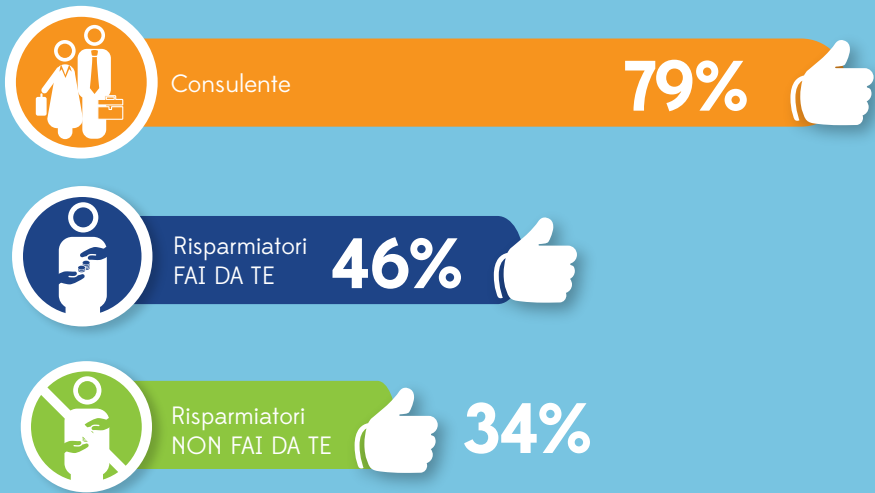


base: tutti i risparmiatori 35-74 anni con > 30.000€ di patrimonio mobiliare N=1050, più risposte possibili

■ FDT ■ Risparmiatori 35-74 anni con più di 30.000€

La burocrazia e i costi della consulenza sono tra le leve che possono stimolare il fai da te.

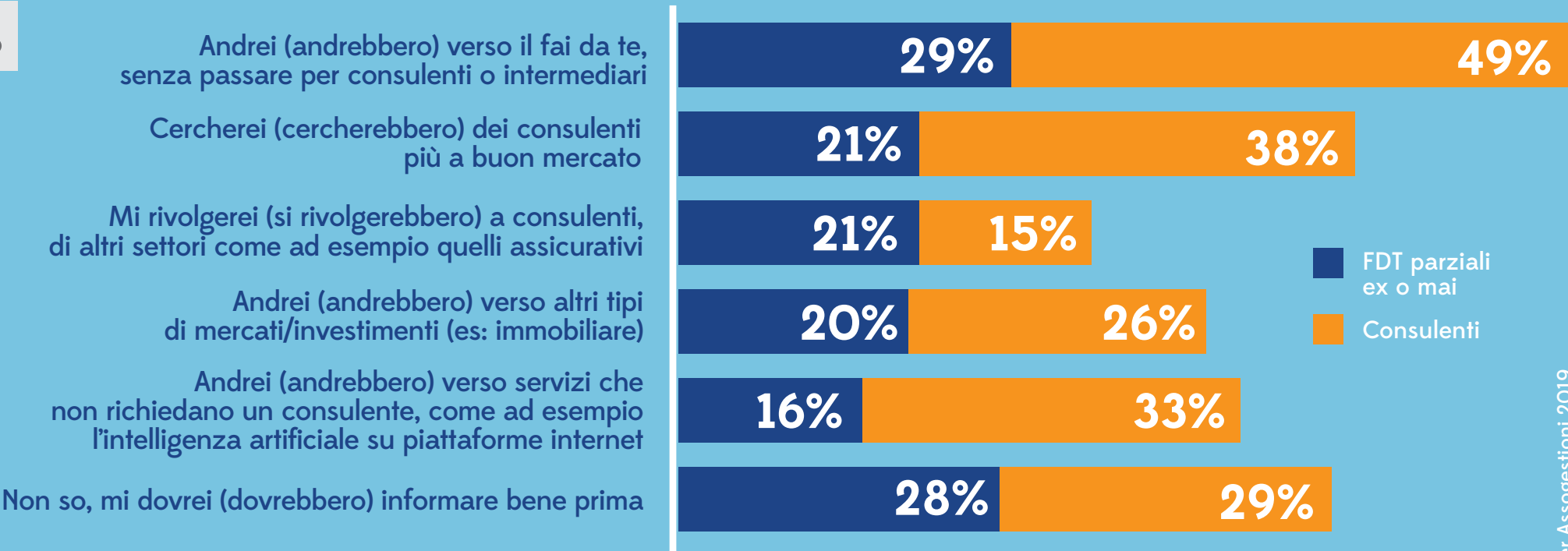
D'ACCORDO:



Secondo la maggioranza dei miei clienti ...

Le nuove normative come Mifid2 hanno portato ad un ulteriore aggravio di burocrazia

IPOTESI DI SOLUZIONI ALTERNATIVE DI CONSULENZA O DI RINUNCIA, DOVUTI ALLA CONOSCENZA DEI COSTI DELLA CONSULENZA STESSA (SECONDO LA NORMA MIFID2)

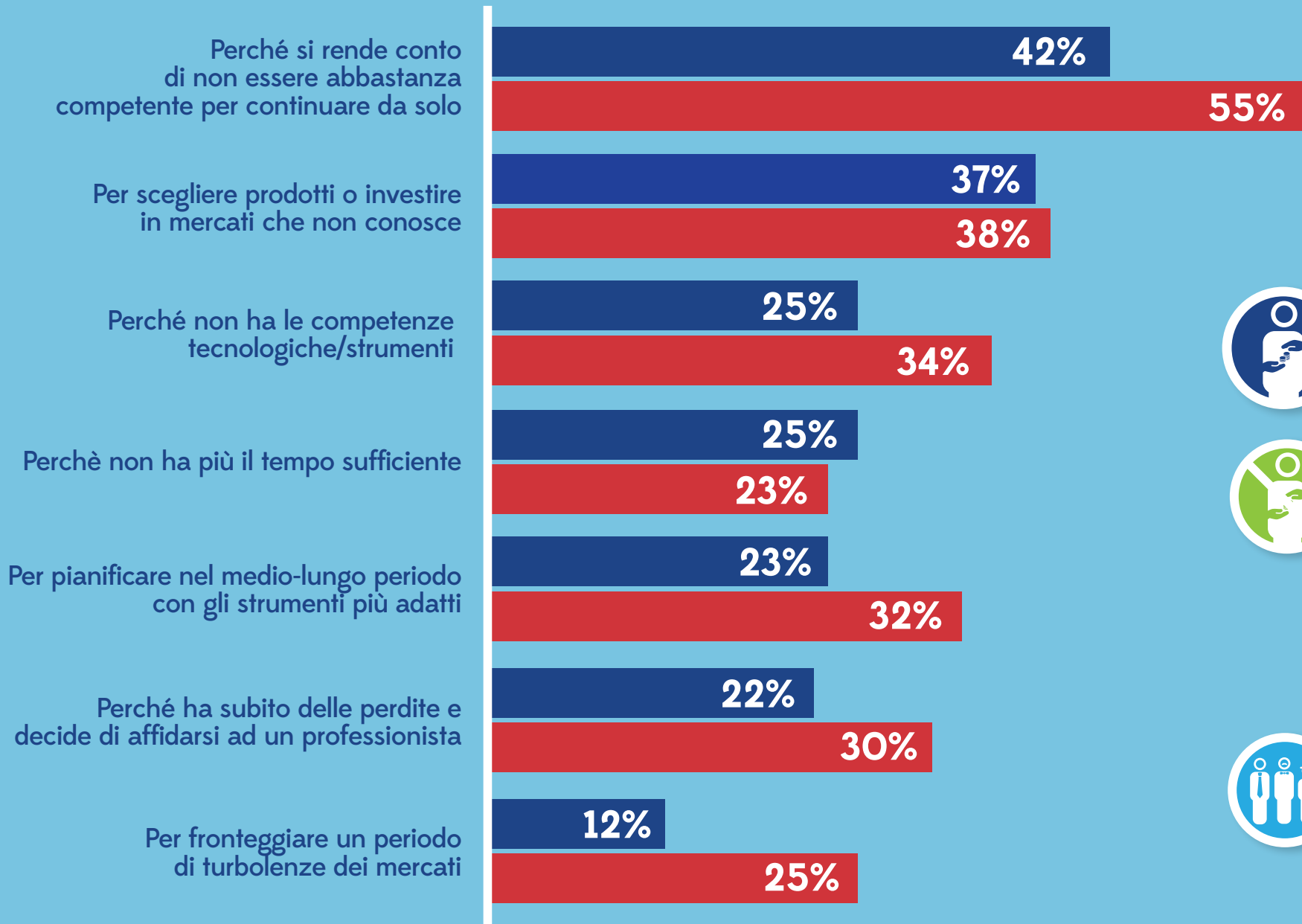


base: fai da te parziali, ex fai da te o mai fa da te che reconsidererebbero N=409, più risposte possibili
base: consulenti tutti, più risposte possibili

FATTORI CHE ALLONTANANO DAL FAI DA TE



LE PRINCIPALI MOTIVAZIONI CHE POSSONO PORTARE UN RISPARMIATORE FAI DA TE AD AFFIDARSI ALLA CONSULENZA



Necessità di competenza, professionalità e aggiornamento unite alle minacce dei mercati espresse sotto forma di turbolenze e conseguenti minusvalenze possono condurre un risparmiatore fai da te a riconsiderare la propria autonomia in un contesto in mutamento, ma in cui i mercati finanziari rappresentano un approdo quasi obbligato per perseguire i propri obiettivi di risparmio e di vita.

D'ACCORDO:



Risparmiatori FAI DA TE **50%**



Risparmiatori NON FAI DA TE **38%**



Risparmiatori 35/75 anni **79%**

Se hai dei capitali non puoi fare a meno di investire nei mercati finanziari

Il mondo degli investimenti è molto cambiato rispetto a quando ho iniziato a risparmiare io personalmente

base: fai da te, fai da te parziali o ex fai da te N=676, più risposte possibili

■ FDT ■ ex FDT

base: tutti i risparmiatori 35-74 anni con >30.000€ di patrimonio mobiliare N=1050

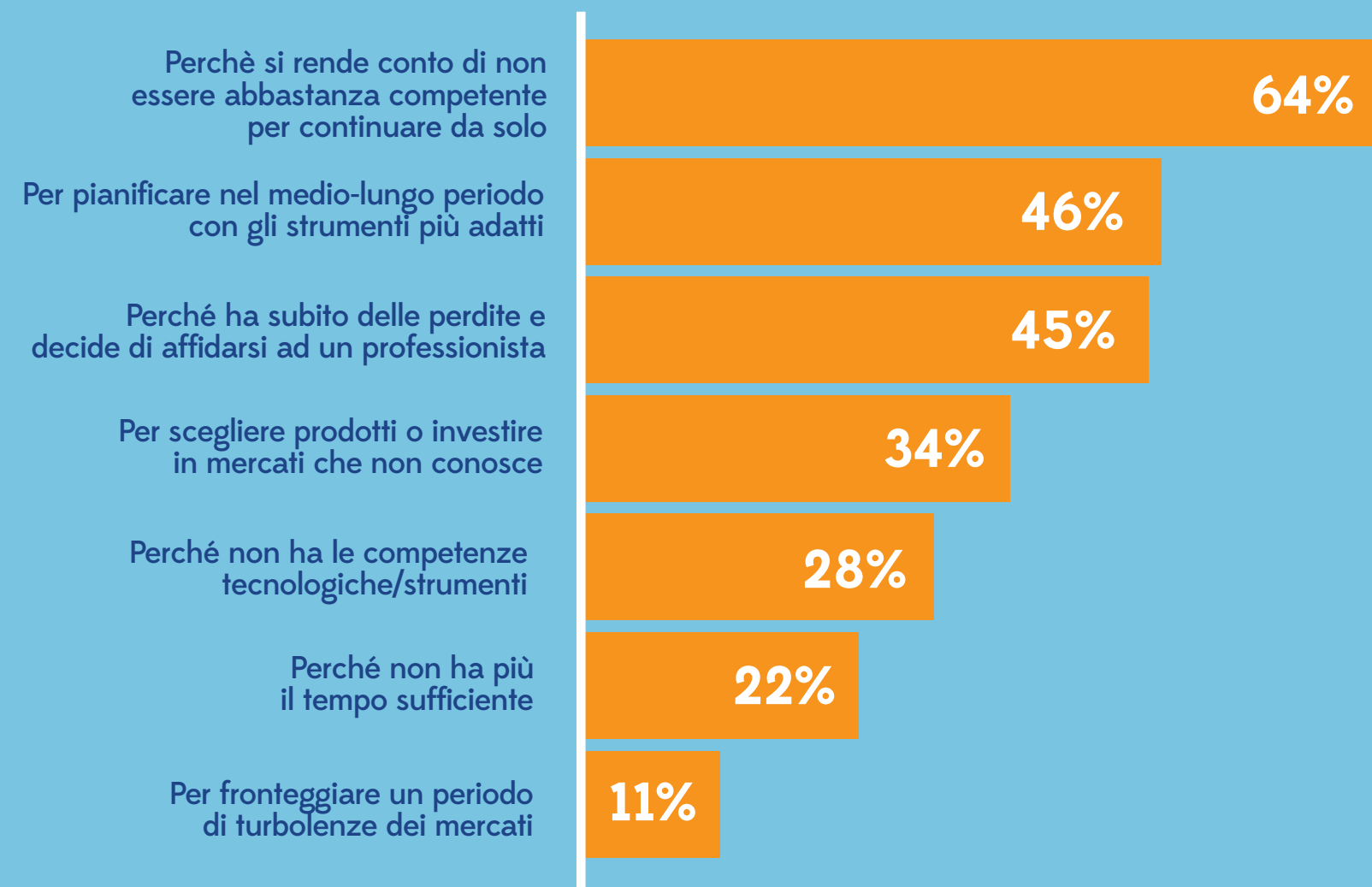
IL PUNTO DI VISTA DEI CONSULENTI SUGLI EX FAI DA TE E IL LORO PROFILO



LE PRINCIPALI MOTIVAZIONI CHE POSSONO PORTARE UN RISPARMIATORE FAI DA TE AD AFFIDARSI ALLA CONSULENZA, SECONDO I CONSULENTI



Un risparmiatore fai da te potrebbe decidere di affidarsi ad un consulente...



base: consulenti tutti (N=250), più risposte possibili



1.910.000

RISPARMIATORI EX FAI DA TE

Dichiarano di aver fatto del fai da te in passato, ma di esserne usciti e affidandosi o riaffidandosi ad avere un consulente

- › Ripongono **fiducia** nei **professionisti**
- › Dichiarano una **limitata conoscenza** dei **prodotti** e dei **mercati**
- › Hanno **poco tempo a disposizione** per seguire gli andamenti e soprattutto aggiornarsi su nuovo prodotti
- › Hanno avuto delle **esperienze negative passate con il fai da te**
- › La **materia finanziaria** è faticosa e spesso **crea ansia e preoccupazione**
- › Hanno una **limitata attenzione ai costi**
- › I prodotti più presenti nei portafogli sono le **polizze assicurative di risparmio e previdenza integrativa** e fondi di investimento

AUTOVALUTAZIONE

su preparazione e competenze su risparmio e investimenti

6,7 media

6,6



ORIZZONTE TEMPORALE

per nuovo investimento



PROFILO DI RISCHIO

MEDIO - BASSO



NOTA INFORMATIVA

in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010

Titolo del sondaggio: I risparmiatori fai da te in Italia

Tema del sondaggio: economia e società

Soggetto realizzatore: Demia

Committente e acquirente: Assogestioni

Data di esecuzione: il 26 febbraio e il 6 marzo 2019

Metodologia di rilevazione: sondaggio misto CAWI-CAMI su un campione contatti di 3.050 (su 16.077 contatti totali, pari al 18,97%) e successivamente selezionati tramite delle domande di screening 1.050 soggetti residenti in Italia, di età compresa tra i 35 e i 74 anni, in possesso di un patrimonio mobiliare di almeno 30.000€. Il campione contatti è quello su cui è stata operata la ponderazione, secondo i parametri di sesso, fascia d'età e macro zona di residenza.

Il campione intervistato online è estratto dal panel di Via! part of Bilendi.

Tutti i parametri della popolazione sono uniformati ai più recenti dati forniti da ISTAT.

I dati sono stati ponderati al fine di garantire la rappresentatività rispetto ai parametri di sesso, fascia d'età e macro zona di residenza.

Margine d'errore massimo: $\pm 3,1\%$

I consulenti intervistati sono 250 (su 5.016 contatti totali, pari al 4,98%) invitati a partire dalle liste in possesso di Assogestioni

Il documento completo è disponibile sul sito: www.agcom.it