

Mappa della Distribuzione

A fine 2015, lo stock di fondi presenti in gestioni patrimoniali e polizze unit-linked viene stimato in 231 miliardi. Dall'analisi emerge che nei wrapper la quota dei fondi non-captive si avvicina al 60%.



I modelli distributivi dei fondi esteri

I fondi delle case di gestione estere rappresentano un terzo del mercato italiano e presentano delle caratteristiche distributive ben definite: ampio spazio per i consulenti finanziari, per il Private Banking e per i cosiddetti wrappers

di **Riccardo Morassut**, research analyst di **Assogestioni**

Nel corso degli ultimi anni i fondi promossi dai gestori esteri hanno consolidato la propria presenza sul mercato italiano attestandosi a circa un terzo del patrimonio gestito totale. Ma da chi vengono distribuiti? Quali clienti raggiungono? L'Ufficio Studi di **Assogestioni** ha cercato di rispondere a queste domande nel Quaderno di Ricerca 4/2016 "Mappa della distribuzione retail dei fondi comuni".

A fine 2015 l'investimento diretto in fondi e Sicav gestiti dalle trentacinque fund house straniere analizzate ammontava a 169 miliardi di euro (il 34% dell'intero mercato diretto) e sono più di 2.000 gli accordi di distribuzione complessivamente in essere con i collocatori italiani. Mediamente ciascun asset manager estero sigla 60 accordi di distribuzione con le banche e le

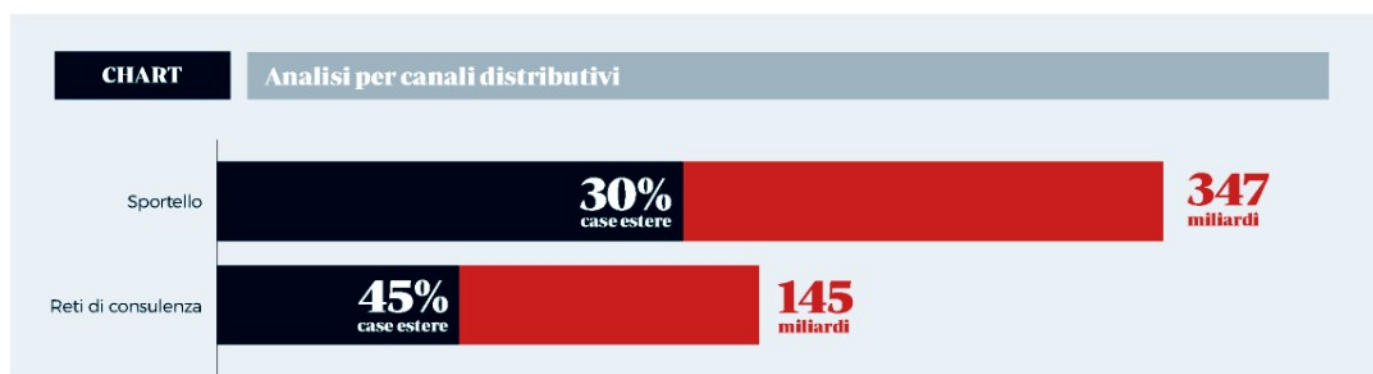
Sim di collocamento contro una media di circa 25 dei gruppi di gestione domestici.

Il 72% del patrimonio delle case estere (121 miliardi) fa capo a gestori che non sono presenti in Italia con una propria rete distributiva captive. Questi rappresentano il 25% dell'intero mercato diretto e sono espressione dei più noti marchi di gestione anglo-americani.

Il canale distributivo prevalente è quello degli sportelli bancari (103 miliardi), mentre sono 66 i miliardi collocati dalle reti dei consulenti finanziari. Analizzando nel dettaglio i due canali distributivi emergono alcuni aspetti interessanti. Sul totale dei fondi collocati dalle reti di consulenza finanziaria, le case estere pesano quasi la metà (45%) contro il 30% degli stock distribuiti dagli sportelli bancari. Questa circostanza conferma

LA MAPPA DELLA DISTRIBUZIONE

La Mappa della distribuzione retail dei fondi comuni realizzata da **Assogestioni** fornisce una rappresentazione quantitativa del processo di distribuzione dei fondi comuni presso la clientela retail frutto di un lavoro di raccolta di dati e di analisi ampio e articolato. Gli argomenti di maggiore interesse per le società di gestione e per i distributori vengono analizzati con numerosi indicatori e con un inedito livello di dettaglio.

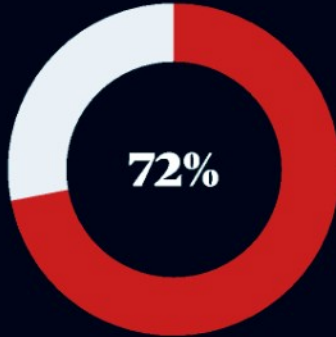


55%

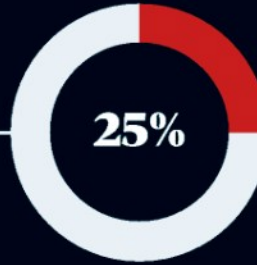
Le masse ascrivibili alle fund house straniere sono la maggioranza e rappresentano il 55% del totale dei fondi detenuti dalla clientela più facoltosa.

**CHART****La raccolta dei fondi Ucits Italia**

Il 72% del patrimonio delle case estere fa capo a gestori che non sono presenti in Italia con una propria rete distributiva captive.

**72%**

Questi rappresentano il 25% dell'intero mercato diretto e sono espressione dei più noti marchi di gestione anglo-americani.

**25%**

come le reti dei consulenti finanziari sono state il canale preferenziale attraverso il quale è avvenuto l'ingresso (a partire dalla fine degli anni '90) e il successivo consolidamento dei gestori esteri nel mercato italiano.

L'analisi ha interessato anche la tipologia di clientela a cui vengono offerti i fondi degli asset manager d'oltreconfine. Il loro peso sul portafoglio dei fondi distribuiti alla clientela mass-affluent rappresenta il 26% (92 miliardi) di questo segmento. Le cose cambiano notevolmente con riferimento al mondo del private banking italiano (clienti con un patrimonio superiore ai 500.000€). Le masse ascrivibili alle fund house straniere sono la maggioranza e rappresentando il 55% (77 miliardi) del totale dei fondi detenuti dalla clientela più facoltosa.

La distribuzione diretta dei prodotti dei gestori esteri vede, quindi, un modello distributivo che privilegia il canale della consulenza finanziaria e come cliente finale l'investitore con un elevato standing patrimoniale. La ricerca ha, tra le altre cose, indagato con un inedito livello di dettaglio il tema dell'architettura aperta declinando per le diverse combinazioni di canale e clientela la propensione dei distributori italiani al collocamento di fondi di terzi.

I risultati dimostrano come tra i distributori più chiusi (con un'incidenza dei fondi di terzi collocati inferiore al 25%) la presenza dei fondi delle case straniere sia molto limitata, pesando solo il 7% sui 240 miliardi di fondi da questi collocati. Per contro, appare molto significativo che a partire da un livello di open-architecture superiore al 25% la quota delle fund house straniere diventi preponderante e sui rimanenti 252 miliar-

di distribuiti dai collocatori più aperti, il 60% (153 miliardi) fa proprio riferimento agli asset manager esteri. Il dato consente, quindi, di individuare il livello generale di penetrazione nel mercato italiano dei gestori esteri confermando le evidenze citate in precedenza. Ciò conferma, che le reti di consulenza finanziaria e le strutture dedicate al private banking, oltre a essere focalizzate sul collocamento di fondi esteri, sono anche più aperte ai prodotti di terzi.

Il Quaderno di Ricerca ha posto l'attenzione anche sui cosiddetti wrapper, ossia prodotti di risparmio gestito come gestioni patrimoniali e polizze unit-linked che investono una fetta rilevante del proprio portafoglio in fondi. A fine 2015, lo stock di fondi presenti in questi due veicoli di investimento viene stimato in 231 miliardi. Dall'analisi emerge che nei wrapper la quota dei fondi non-captive si avvicina al 60%. Considerando la struttura proprietaria prevalente dei gestori italiani, significa che questo valore è quasi del tutto spiegato dall'investimento in prodotti di case estere.

In altri termini, oltre all'investimento diretto, i fondi dei gestori esteri sono usati come mattoncini per la costruzione di ulteriori prodotti da offrire alla clientela retail.

Considerando il mix di canale di collocamento e tipologia di clientela, si possono ottenere considerazioni simili a quanto osservato in precedenza per l'investimento diretto: le gestioni patrimoniali, infatti, sono un prodotto storicamente dedicato al mondo del private banking mentre le polizze unit-linked hanno visto negli ultimi anni una crescita dell'attività di collocamento da parte delle reti di consulenza finanziaria ■