

## ***Indagine SWG-CNP Partners: gli italiani cercano diversificazione e sicurezza***

***Cresce l'interesse per formule di investimento che permettono di preservare o far fruttare il capitale tenendo sotto controllo i rischi***

***Margini di crescita ulteriore per i servizi di consulenza finanziaria***

Milano, 7 giugno 2022 – In un periodo di incertezza, a causa degli effetti del contesto attuale, **gli italiani puntano su investimenti che preservino e accrescano il loro patrimonio, riducendo però al contempo i rischi legati al loro futuro e a quello dei loro cari.** In questo scenario **assume particolare rilevanza il ruolo del Consulente Finanziario**, il cui valore aggiunto di **guida per gli investimenti** viene riconosciuto dai risparmiatori, anche se non ancora utilizzato appieno.

È quanto emerge dalla ricerca realizzata da **SWG** in collaborazione con **CNP Partners**, la **società attiva in Italia e in Spagna nei settori del risparmio e della protezione della persona.** Lo studio, realizzato con metodo misto (CATI/CAWI) si basa **su un campione di risparmiatori di età compresa fra i 35 e i 70 anni, selezionato fra profili affluent** (con un patrimonio investito compreso tra € 50.000 e € 500.000) e **profili wealth** (con un patrimonio investito superiore a € 500.000), responsabili o corresponsabili delle decisioni finanziarie delle loro famiglie.

### ***Le preferenze degli italiani nella gestione degli investimenti***

In particolare, lo studio di SWG evidenzia rispetto al passato, un accresciuto interesse degli italiani nei confronti dei **prodotti di investimento**, considerati dalla maggioranza degli intervistati (**64,7%**) **come la miglior forma di destinazione dei propri risparmi.**

- In media, infatti, **per il 75% degli intervistati gli investimenti rappresentano un mezzo per proteggere i propri cari da eventi negativi**, tendenza in crescita del 24% rispetto al 2018, mentre il **63,5% ritiene che gli investimenti garantiscano più tranquillità per il proprio futuro (+14,5% vs 2018).**
- In linea con questi dati, tra le principali motivazioni che hanno portato i risparmiatori a sottoscrivere prodotti di investimento lo scorso anno figura il **desiderio di protezione verso il futuro della propria famiglia (26,6%),** mentre per il **34,9% è l'opportunità di ottenere delle rendite** a guidare le scelte di investimento e per il **26%** la possibilità di **preservare il proprio capitale.** E' interessante notare come

**l'approccio della clientela wealth più evoluta sia più orientato a far fruttare il capitale (35,5% vs 22,2% fra i clienti affluent), mentre la clientela affluent ha l'obiettivo di preservarlo (29,1% vs 18,7% fra i clienti con profilo wealth).**

- **Sempre nell'ottica di gestire e contenere l'incertezza, il 60,3% degli intervistati preferisce diversificare strategicamente il proprio portafoglio di investimenti con prodotti a diverso livello di rischio - tendenza in crescita di oltre il 30% rispetto al 2018. In questo caso l'approccio della clientela wealth è particolarmente netto, poiché la diversificazione del rischio è prioritaria per il 71% degli intervistati, mentre lo è per il 55,7% dei clienti con profilo affluent.**

### ***Il rapporto degli investitori con i consulenti e prodotti finanziari***

Lo studio di SWG dimostra che la **maggioranza degli intervistati (56,8%) dispone di un consulente dedicato**, confermando un trend in netta crescita rispetto al passato (+26,8% vs 2018). Il **58,4%** è supportato dal proprio consulente **per la sola gestione finanziaria**, mentre in media il **41,6% (51,5% nel caso della clientela wealth)** si avvale della guida del consulente **anche per la gestione del patrimonio**.

**Fra i prodotti d'investimento proposti dai consulenti finanziari**, figurano in media per il 62,1% fondi d'investimento o sicav, per il 50,5% gestioni patrimoniali, in titoli o fondi, per il 27,3% azioni, per il 25,6% polizze assicurative (es. vita, casa, infortuni, salute o PIR), per il 25,3% polizze finanziarie assicurative e per il 23,9% titoli di stato. Si registrano tuttavia **differenze sostanziali fra le due tipologie di clientela:**

- **fondi d'investimento e Sicav sono infatti nel portafoglio del 77,9% degli investitori wealth**, a fronte del 57,3% degli investitori affluent
- **le azioni sono citate dal 32,4% dei clienti wealth**, e dal 25,8% dei clienti affluent
- **le polizze assicurative sono indicate dal 28% dei profili affluent**, a confronto del 17,6% dei clienti wealth
- **le polizze finanziarie assicurative sono citate al 41,2% degli investitori wealth**, percentuale più che doppia rispetto al 20,4% di investitori affluent
- **i titoli di stato sono menzionati dal 25,3% dei clienti affluent**, a fronte del 19,1% dei clienti wealth

In particolare le **polizze assicurative finanziarie**, come le **polizze multiramo di CNP Partners**, sono considerate dagli investitori **soluzioni di investimento miste che consentono di tener sotto controllo i rischi** (per il 43,8% degli intervistati, e per il 50,9% dei clienti wealth) **e di incrementare il patrimonio** (per 32,6% degli intervistati, il 48,3% fra i profili wealth), **potendo modificare nel tempo la strategia d'investimento** (per il 26,3%, e il 34,5% dei clienti wealth) ed essendo altamente personalizzabili (per il 21% del campione e il 35,3% dei profili wealth).

È interessante notare, infine, come anche fra gli investitori più consapevoli differisca considerevolmente la frequenza di relazione con i consulenti, elemento che suggerisce come **vi siano tuttora ampi margini di crescita per il settore della consulenza finanziaria**, ancor più in un contesto complesso come quello attuale.

In dettaglio, il **30,4% del campione** ha dichiarato di aver chiesto consiglio al proprio consulente finanziario **solo 1 o 2 volte nel corso degli ultimi dodici mesi**, il **45,1% dalle 3 alle 5 volte**, il **13% dalle 6 alle 9 volte**, e solo il **10,9% 10 o più volte nel corso dell'anno**.

**Francesco Fiumanò, Country Manager di CNP Partners**, ha commentato: *“L’analisi realizzata in collaborazione con SWG fotografa l’esigenza di sicurezza e di diversificazione dei risparmiatori italiani in questo periodo di estrema incertezza. In questo contesto, crediamo che la guida di consulenti esperti e autorevoli, a cui si affidano sempre più investitori, e la scelta di soluzioni personalizzate e flessibili, che combinino la componente di protezione con quella d’investimento, sia determinante per aiutare i risparmiatori a diversificare l’allocazione dei loro risparmi e a contenere i rischi, creando le condizioni per una migliore pianificazione economico-finanziaria”*.

## **CNP Partners**

**CNP Partners** è la società attiva in Italia nei settori **del risparmio e degli investimenti**.

Nel 2004 la Società è entrata nel mercato spagnolo acquisendo, due anni più tardi, il controllo di Skandia Vida. Dal 2012 CNP Partners, operando in libera prestazione di servizi, ha integrato la propria offerta nel mercato italiano con prodotti assicurativi di risparmio e investimento e nel 2014 ha aperto la propria stabile organizzazione.

Attualmente CNP Partners Italia offre un'ampia gamma di prodotti d'investimento, in particolare polizze multi-ramo. Distribuisce i suoi prodotti tramite Banche, Private Banking, Reti di Consulenti Finanziari, Broker e Agenti.

[www.cnppartners.it](http://www.cnppartners.it)