

ETF Revolution: come orientarsi nel nuovo mondo degli investimenti

Emanuele Bellingeri
Managing Director, Head of iShares Italy

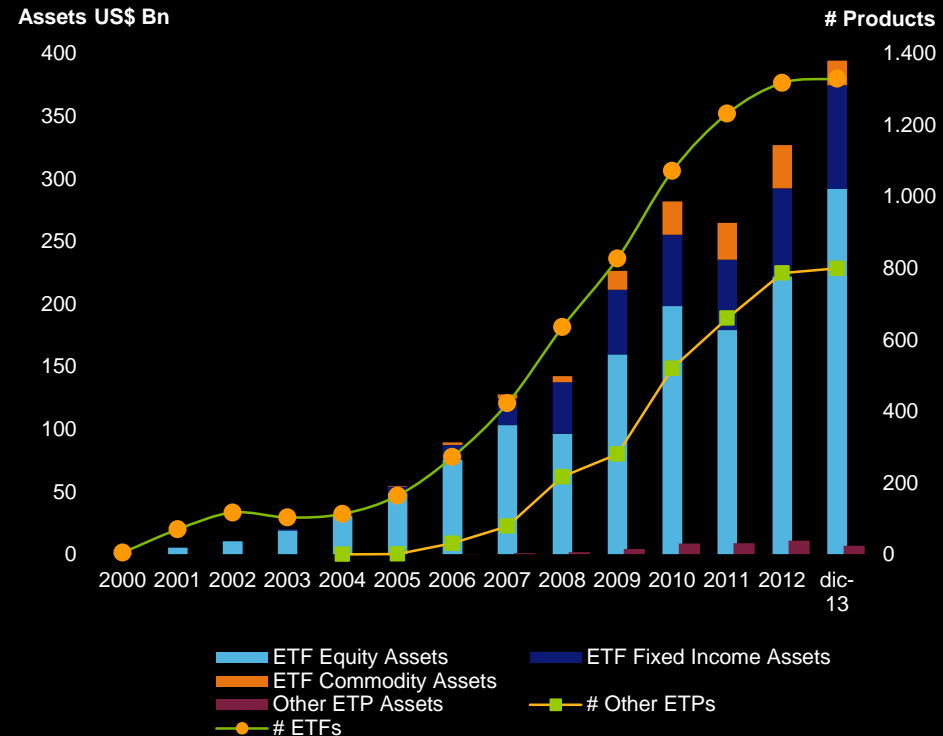
Ottobre 2014

La differenza di iShares

La differenza di iShares

- iShares è il **leader mondiale, europeo ed italiano** nel settore degli ETF con **\$ 1.000 miliardi in gestione** e una quota di mercato a livello globale pari al 38%⁽¹⁾
- iShares è **leader in Italia** con patrimoni in gestione superiori ai **€16 miliardi⁽²⁾ (53% delle masse complessive su Borsa Italiana)**
- iShares è **leader nell'offerta di ETF a replica fisica**
- iShares è **parte di BlackRock**, leader globale nel settore del risparmio gestito con attivi in gestione di **\$4.033 miliardi⁽¹⁾**
- **Oltre 700 ETF a livello globale**
- **120 team di investimento in 27 paesi**

Crescita del mercato degli ETF in Europa



Fonte: ETF Landscape, dicembre 2013. Note: solo prodotti domiciliati in Europa

Lo scenario: da domani ... a oggi ...

Megatrend ...2050



Risparmio Gestito ...2020



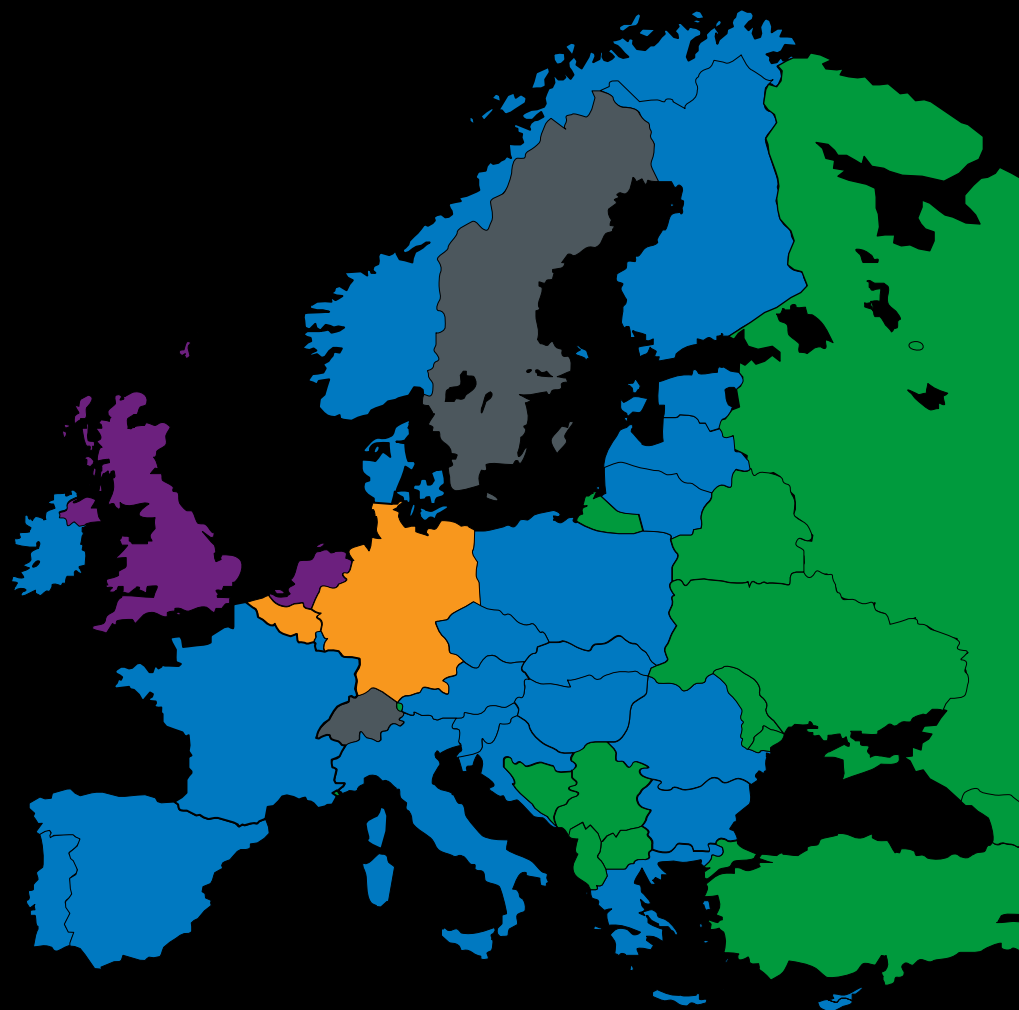
Mercati Finanziari ...oggi



Fonte: McKinsey, PWC, KPMG, BlackRock

Il ruolo del regolatore: MiFID II avrà un impatto significativo, ma l'uniformità a livello paese resta incerta

Pre-MiFID adopters
Likely first movers
Encouraging independent advisers
Change limited to MiFID II
Non-EEA member states



Fonte: BlackRock

Interessanti evoluzioni sono attese su tutti i principali mercati con presenza di reti distributive ...

*“By 2020, virtually **all major territories with distribution networks** will have introduced regulation to **better align interests for the end-customer**, and most will be through some form of **prohibition on having the asset manager allocate to distributors** as evidenced in the UK’s Retail Distribution Review (RDR) and MiFID II”*

- PWC: Asset Management 2020: A Brave New World -

Principali possibili implicazioni

- ▶ Aumento dei **servizi self-direct** da parte degli operatori finanziari
- ▶ Aumento nel numero di **piattoforme online retail**
- ▶ **Rimozione di ogni forma di incentivo** per i distributori a vendere **prodotti a costo elevato senza valore aggiunto** ...
- ▶ ... ulteriore apertura del mercato a **prodotti passivi/ low-cost come gli ETF**
- ▶ Prevalenza di prodotti semplici-da-spiegare...
- ▶ Maggiore **attenzione all’educazione finanziaria** – in particolare per il distributore nello spiegare il **valore aggiunto della consulenza**

Un nuovo scenario di mercato

Veri alpha players

La 'Media' nel mezzo

Veri beta players



Earlier generations of investors were prepared to believe that the returns achieved by fund managers were down to skill. Now it has become clear that the returns were the result of factors that can be replicated. ... That may put many active managers out of a job – The Economist

Gli investitori si stanno spostando sempre di piu' verso i due estremi

Fonte: BlackRock