



Altroconsumo Investi: dal coaching finanziario all'engagement attraverso progetti di valore

In un contesto finanziario sempre più complesso, oltre a cercare opportunità di rendimento, chi investe ha bisogno di orientamento, di strumenti per comprendere i mercati e di fonti informative capaci di aiutarlo a prendere decisioni consapevoli.

Investi di Altroconsumo riunisce una community di **circa 18.000 iscritti**, soci che pagano un abbonamento per seguire i mercati, accedere ad analisi e ottenere consigli mirati. Per le SGR e per le aziende dell'ambito finanziario rappresenta un osservatorio privilegiato grazie a un **pubblico qualificato, informato, attivo e con un'alta propensione a investire**.

La combinazione tra contenuti di valore, indipendenza e competenza degli specialisti di Investi **trasforma l'analisi dei mercati in uno strumento efficace di engagement**.



Investi: informazione finanziaria indipendente da oltre 30 anni

Investi accompagna i soci dal 1992 ed è una **piattaforma di content marketing e di coinvolgimento**, oltre a essere una **rinomata rivista di settore**. Chi la segue cerca approfondimenti per comprendere meglio scenari, prodotti, opportunità e rischi, scegliendo con attenzione le fonti da cui informarsi.

Il metodo segue la linea di condotta di Altroconsumo: analizzare il mondo della finanza dal punto di vista degli interessi dei consumatori, con un linguaggio chiaro. **Le informazioni vengono raccolte in autonomia** da diverse fonti e **vagliate dagli analisti secondo un modello di valutazione collaudato**.

La divisione finanza riunisce specialisti e giornalisti a Milano, Lussemburgo, Bruxelles, Madrid e Lisbona, grazie alla cooperazione con le associazioni di consumatori europee. Questo lavoro comune alimenta una banca dati su diverse centinaia di azioni e su più di mille fondi.



L'indagine che rivela i bisogni degli investitori

Altroconsumo ha realizzato l'indagine **"I Bisogni Degli Investitori"** per analizzare le scelte di investimento, le opinioni e le necessità degli **abbonati a Investi e per confrontarle con quelle di persone non abbonate** che, come loro, investono attivamente sul mercato e hanno un profilo sociodemografico analogo.

Hanno risposto al questionario online **886 persone** tra i 35 e i 79 anni. I due gruppi sono equivalenti per età, genere e area geografica. Il raffronto mette in luce le differenze negli atteggiamenti e nelle convinzioni, con particolare attenzione alla fiducia nelle fonti informative e al bisogno di supporto.

Come investono gli abbonati

Il 92% degli abbonati ha investito negli ultimi 12 mesi, contro l'85% dei non abbonati. L'importo complessivo è più alto: 62.622 euro in media tra gli abbonati, a fronte di 53.057 euro.

La differenza si vede anche nella scelta degli strumenti, verso cui gli abbonati si orientano in misura significativamente maggiore:

- **ETF:** 65%, rispetto al 34% dei non abbonati;
- **Azioni:** 58% rispetto al 43% dei non abbonati;
- **Obbligazioni:** 50% rispetto al 40% dei non abbonati;
- **Certificate:** 29% rispetto al 17% dei non abbonati.

Le qualità richieste a chi informa

Tra gli aspetti considerati estremamente importanti in un servizio di consulenza e informazione finanziaria, gli abbonati pongono in cima la **competenza di chi redige l'analisi (68%)**, seguita dalla **trasparenza su costi e rischi (63%)** e dall'**indipendenza da banche o emittenti finanziarie (50%)**.

Tra i non abbonati la competenza raggiunge il 52%, mentre l'indipendenza si ferma al 26%, praticamente la metà del dato registrato tra gli abbonati. Il divario si spiega con l'abitudine degli abbonati a usare Investi come strumento di informazione indipendente.

La fiducia in Altroconsumo Investi

Tra le persone non abbonate, ma interessate ai temi finanziari, meno di 1 su 4 non ha mai sentito parlare di Investi.

L'indagine ha chiesto agli abbonati quanto sarebbero disposti a investire in un prodotto finanziario in quattro situazioni diverse:

- **30% se il prodotto è consigliato da Investi**, fonte già rivelatasi affidabile in passato;
- **24% dopo aver letto su Investi un'analisi** che spiega in modo dettagliato, ma chiaro, come il prodotto si adatta alla situazione economica reale;
- **16% se Investi presenta il prodotto come utile** a rispondere a una preoccupazione economica concreta, come l'inflazione o l'erosione del risparmio;
- **8% se il prodotto è di una società che non conoscono, ma consigliato da Investi.**

Aggiungendo chi investirebbe probabilmente, le quote superano l'80% in tutte e quattro le situazioni.

Che cosa cercano nei contenuti

Per gli abbonati un contenuto che riguarda la finanza richiede soprattutto **informazioni chiare sui prodotti** (72%), **elementi a supporto delle informazioni** (circa 1 su 2) e un **aggiornamento costante**, indicato dal 45% contro il 38% dei non abbonati.

Tra le **caratteristiche che renderebbero un servizio diverso dagli altri**, gli abbonati indicano il monitoraggio continuo con alert e suggerimenti operativi (81%, contro il 75%) e le esperienze interattive, come simulatori, test e percorsi guidati (47%).

Tra i motivi per cui **si rinuncia a un investimento**, gli abbonati citano più dei non abbonati la **descrizione poco chiara dei prodotti** e la **mancanza di tempo per approfondire**: entrambe al 29%, contro il 24% e il 22%.

Sul fronte della soddisfazione, **giudicano l'operato di Investi positivo** soprattutto per la chiarezza dei contenuti (82%), la competenza degli analisti (76%) e la tutela del risparmiatore (75%).

In entrambi i gruppi circa 8 su 10 attribuiscono importanza alla fiducia nella fonte. Circa 9 su 10 considerano importante il supporto di chi ha consigliato l'investimento, anche dopo averlo effettuato.

Per le aziende che operano in ambito finanziario questi dati indicano le condizioni del dialogo con questo pubblico: contenuti chiari, aggiornati e firmati da fonti competenti e indipendenti.





Una community costruita sul coaching finanziario

Nel corso degli anni **Investi** ha sviluppato un ecosistema di contenuti che comprende la rivista settimanale, l'anteprima via e-mail Newsletter, il podcast, il sito, l'app e strumenti digitali dedicati.

Lo scopo è **rendere più accessibili temi spesso percepiti come complessi** e aiutare le persone a orientarsi tra mercati, strumenti finanziari e strategie di investimento.

I risultati dell'indagine mostrano quanto conti questo lavoro di semplificazione, chiarezza e sostegno educazione finanziaria nel rapporto tra persone, informazione e mondo degli investimenti.

Per gli operatori del settore finanziario, in un mercato con un'ampia disponibilità di informazioni, **l'autorevolezza, la trasparenza e la fiducia costruite nel tempo possono fare la differenza.**



Il know-how di Altroconsumo per le aziende: B2YOU

B2YOU è la linea di soluzioni dedicata alle imprese e alle organizzazioni profit che desiderano offrire a clienti, collaboratori e stakeholder prodotti e servizi di qualità, oppure guidarli verso scelte più informate.

Si fonda sull'esperienza, sull'obiettività e sull'autorevolezza di Altroconsumo, che opera dal 1973 ed è l'organizzazione indipendente per la tutela dei consumatori più grande d'Italia. Può contare su oltre 240 professionisti e su 318.000 soci, che con fan e simpatizzanti portano a oltre un milione di persone la comunità con cui dialoga.

Se vuoi scoprire come entrare in contatto con la community di Investi, contatta il team B2YOU-Altroconsumo.



Domande Frequenti

Che cos'è la community Investi?

La community riunisce circa 18.000 iscritti. Investi è una rivista di informazione finanziaria indipendente e una piattaforma di content marketing e di coinvolgimento. Raggiunge gli iscritti attraverso la carta stampata, l'e-mail, il podcast, l'app e il sito.

Come viene costruita l'informazione di Investi?

Le informazioni vengono raccolte in autonomia da diverse fonti e vagliate dagli analisti secondo un modello di valutazione collaudato. La divisione finanza riunisce specialisti e giornalisti a Milano, Lussemburgo, Bruxelles, Madrid e Lisbona, grazie alla cooperazione con le associazioni di consumatori europee. Questo lavoro comune alimenta una banca dati su diverse centinaia di azioni e su più di mille fondi.

Quali caratteristiche cercano gli iscritti in chi li informa?

Gli abbonati indicano come estremamente importanti la competenza di chi redige l'analisi, la trasparenza su costi e rischi e l'indipendenza da banche o emittenti finanziarie. Nei contenuti cercano soprattutto informazioni chiare sui prodotti e un aggiornamento costante.

Come si può entrare in contatto con la community di Investi?

Le SGR, le banche e le assicurazioni possono rivolgersi al team B2YOU-Altroconsumo. B2YOU è la linea di soluzioni B2B di Altroconsumo che si fonda sull'esperienza, sull'obiettività e sull'autorevolezza dell'organizzazione dei consumatori attiva da oltre 50 anni.