

PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

**GIANLUCA
BOSISIO**

Banca Mediolanum:

"partiamo dai bisogni,
oltre il rendimento".

03
MARZO
2020

Italia 5,00 euro
Anno 6 - N° 3 - Marzo 2020
Periodicità: mensile
Prima immissione: 24/3/2020

Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale
D.L. 353/2003 (conv in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI



25

anni in Italia
Schroders

Obiettivo 2020: piena integrazione
dei criteri ESG negli investimenti

www.schroders.it

MESSAGGIO PUBBLICITARIO A FINI PROMOZIONALI.
PRIMA DELL'ADESIONE LEGGERE IL PROSPETTO INFORMATIVO.
Le informazioni fornite non costituiscono un'offerta, né un invito all'acquisto
o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Per saperne di più e per
consultare l'elenco dei collocatori autorizzati visita il sito www.schroders.it.

Schroders

Pink Power

Questo numero di **PRIVATE** contiene un ampio servizio sulla presenza della donna nel private banking del nostro Paese. Una presenza che, assai marginale pochi anni fa, sta via via assumendo importanza e ruolo. E tuttavia nonostante in 10 anni la quota sia cresciuta di quasi 10 punti percentuali, è ancora marginale il ruolo femminile nelle decisioni finanziarie delle famiglie private. Chi all'interno del nucleo familiare viene identificato come «decisore finanziario» è in prevalenza di genere maschile poiché solamente in **1 caso su 4** è la donna che ha la responsabilità di controllare e gestire il patrimonio familiare.

Quale è il profilo delle donne che hanno un ruolo attivo nella gestione del patrimonio familiare? Il ruolo attivo sul patrimonio può essere in parte spiegato dall'assenza di un compagno: il 42% delle intervistate in una ricerca Aipb dichiara infatti di essere sola. Le donne che hanno il controllo sul patrimonio sono anche tipicamente affermate professionalmente. La donna, tuttavia, assicura un elevato grado di **coinvolgimento dei familiari** nelle scelte riguardanti la gestione del patrimonio, mantenendoli aggiornati e allineati sulle scelte intraprese. Condividere con i familiari le scelte che via via si intraprendono

nella gestione del patrimonio può facilitare la risoluzione dei momenti di **discontinuità** presenti nel ciclo di vita di una famiglia, come il passaggio generazionale. Una fase carica di emotività in cui è importante la partecipazione e il contributo di tutti i componenti del nucleo familiare. Venendo invece all'industria, nonostante la carriera della consulenza private sia intrapresa da più uomini, le banker mettono a disposizione dei propri clienti esperienza e competenza. Analogamente alle “donne capo-famiglia”, le professioniste donne rappresentano **meno di un quarto** dell'universo dei consulenti private operanti in Italia. La professione di private banker viene solitamente conseguita dopo diversi anni di esperienza in ruoli affini nella banca di appartenenza. Le donne banker prestano molta attenzione e dedicano parecchio tempo ai temi di formazione e informazione, sono mediamente più certificate degli uomini e ben disposte a lavorare in team arricchendo così le competenze a disposizione del cliente. Le banker si sentono molto preparate nelle materie “core” e consapevoli che la frontiera del wealth management necessita di molta formazione. Con queste premesse il “pink power” nel private banking italiano potrà solo crescere.



**ANDREA
GIACOBINO**

www.privatebankingweb.com

anno 6 - numero 3
mensile registrato presso il Tribunale
di Milano al n°187 dell'11 giugno 2015

Casa editrice

Blue Financial Communication Spa
Via Melchiorre Gioia, 55 - 20124 Milano
Tel. (+39) 02.30.32.11.1 - Fax (+39) 02.30.32.11.80
info@bfcmedia.com

Editore

Denis Masetti
masetti@bfcmedia.com

Direttore editoriale

Alessandro Rossi
rossi@bfcmedia.com

Direttore responsabile

Andrea Giacobino
giacobino@bfcmedia.com

Redazione di Milano

Luigi dell'Olio (coordinamento)
dellolio@bfcmedia.com

Marta Citacov
marta.citacov@gmail.com

Redazione di Londra

Anais Borri
borri@bfcmedia.com

Rajeevan Sukumaran
rajee@bfcmedia.com

Opinioni

Veronica Cascavilla, Ray Dalio, Roberto Falzoni,
Marcello Gualtieri, Maria Grazia Rinaldi,
Alessandro Scalici, Alessia Zorloni

Hanno collaborato

Hillary Di Lernia, Roberta Maddalena,
Giacomo Nicoletta Maschietti Sara Mortarini,
Susanna Tanzi, Francesca Vercesi

Graphic design

Massimiliano Vecchio
vecchio@bfcmedia.com

Pubblicità

Michele Gamba
gamba@bluefinancialcommunication.com
Mob. (+39) 393.95.010.95

Gestione abbonamenti

Direct Channel SpA - via Mondadori, 1
T20090 Segrate (Milano)

Tel. 02 7542 9001 - abbonamenti.bfc@pressdi.it

Il costo di ciascun arretrato è di 10,00 euro

Servizio Arretrati a cura di Press-di

Distribuzione Stampa e Multimedia S.r.l. - 20090 Segrate (MI).

Per le Edicole richieste tramite sito:

<https://servizioarretrati.mondadori.it>

Per Privati collezionisti richieste tramite email: collez@mondadori.it

oppure tel.: 045.888.44.00 nei seguenti orari:

lunedì-giovedì 9.00-12.15/13.45-17.00

venerdì 9.00-12.15/13.45-16.00 costo chiamata in base

al proprio operatore, oppure fax a numero: 045.888.43.78

Stampa

TEP Arti Grafiche Srl

Strada di Cortemaggiore, 50 - 29100 - Piacenza (PC)

Tel. 0523.504918 - Fax. 0523.516045

Distributore esclusivo per l'Italia

Press-di Distribuzione stampa e multimedia srl

via Bianca di Savoia, 12 - 20122 Milano

Foto di copertina by Laila Pozzo



16



20



64



100



46



82



26

È un'iniziativa



THE MEDIA & DIGITAL COMPANY

CONTENTS

MARKETS

- 08 La rotta di Banca Mediolanum
- 16 Ralph Hamers sotto la lente
- 18 Instex in pillole
- 22 I paesi con più HNWI
- 24 I cambi di poltrone
- 26 Vialardi si racconta
- 30 Le donne del private banking
- 52 Keb, paperoni asiatici nel mirino

OPINIONS

- 14 Decent work and growth
- 28 Why we have no heroes
- 39 Una miniera da scoprire
- 58 Spesa pubblica da ripensare
- 78 Tra fondo patrimoniale e trust
- 104 Svizzera, ultima chiamata

INVESTMENTS

- 20 Efg punta sull'Italia
- 40 Responsabili per scelta
- 56 Patrimoni sotto tutela
- 60 Il grande dilemma dei mercati
- 82 Permira punta sull'Italia
- 86 Il lusso è per sempre
- 92 Soluzioni tailor made
- 94 Leonteq, l'It che fa la differenza

LIFESTYLE

- 46 Storie di sangue blu
- 63 Hamilton, campione per casual
- 64 Prada si fa in due
- 72 La vita è un mix
- 74 Regina delle nevi
- 90 Allenamento da velista
- 97 Bezos punta sullo spazio
- 98 Fumo di Mantova
- 102 Difese immunitarie



99



30



101



OPINIONISTS & CONTRIBUTORS



> **SERGIO ERMOTTI**

È uno dei banchieri più potenti del Vecchio Continente. Dal 2011 è ceo di UBS, carica che lascerà a settembre.
pag. 14



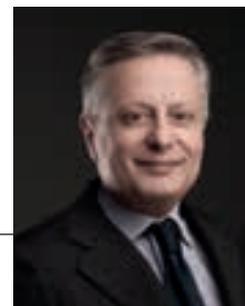
> **RAY DALIO**

Fondatore di Bridgewater Associates, uno dei più grandi hedge fund al mondo, ha iniziato l'attività di investitore all'età di 12 anni. Con un patrimonio stimato da *Forbes* intorno ai 17 miliardi di dollari, è molto attivo nella filantropia.
pag. 28



> **MONICA REGAZZI**

Ceo di Homepal, una startup attiva nel mercato immobiliare. In precedenza è stata partner & managing director di The Boston Consulting Group, dove seguiva il private banking.
pag. 38



> **MARCELLO GUALTIERI**

Socio fondatore e componente del consiglio direttivo dell'associazione Duchini-Studio del pensiero economico, è docente di Economia Politica all'Università di Torino.
pag. 58



> **ROBERTO FALZONI**

Nome storico della finanza svizzera specializzata nella gestione dei grandi patrimoni, è il fondatore e proprietario di Denarius Conseils & Gestion SA, multifamily office basato a Ginevra.
pag. 60



> **VERONICA CASAVILLA**

Dopo la laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Bologna e un corso di specializzazione all'Università Bocconi entra a far parte dello studio Edoardo Ricci, del quale è socia dal 2011.
pag. 78



> **ALESSANDRO SCALICI**

Massoterapista, personal trainer, titolare e gestore della palestra "Universo fitness", small club ubicato nel centro di Milano, specializzato nel settore della terapia manuale.
pag. 90



> **ROBERTO CANNATARO**

Laureato in Scienze della nutrizione umana e con esperienza come personal trainer negli Stati Uniti, è autore di numerose pubblicazioni sui temi del mangiare sano.
pag. 102

Certezza

Un investimento. Il mio.

Davide, 55 anni, ha investito a Berlino nel settore immobiliare.

Il mercato immobiliare di Berlino è molto vivace. Per questo ho scelto la grande capitale europea e, grazie a Banca Profilo, ho trasformato questa scoperta in un investimento.

UN CLUB DEAL DI
 Banca Profilo



INTERVIEW



Partiamo dai bisogni

Banca Mediolanum punta su un'offerta integrata per i clienti imprenditori
Bosisio (direttore generale): "Oltre l'aspettativa di rendimento"

DI LUIGI DELL'OLIO

"Se è vero che viviamo una stagione ricca di incognite, occorre ricordare che l'incertezza è una costante non solo per chi investe, ma anche per chi fa business. Per quanto ci riguarda, non siamo preoccupati perché da sempre seguiamo un punto fermo: fornire risposte ai bisogni del cliente. Rispondere alle sue esigenze personali e familiari non cambia quindi il nostro modus operandi sia che i mercati siano alle prese con una piccola correzione, un ritorno della volatilità, sia che siano in crescita".

Gianluca Bosisio, direttore generale di Banca Mediolanum, indica così il paradigma seguito dall'istituto finanziario, che nel tempo ha sviluppato un modello di business unico sul mercato italiano perché coniuga la competenza dei propri professionisti con un approccio tecnologicamente evoluto.

Cominciamo dalle ultime mosse. In autunno è entrato nella vostra squadra Alberto Martini, nominandolo direttore wealth management. Come siete arrivati a questa scelta?

Martini è un manager con una lunga esperienza nel mercato del private

banking, in buona parte al servizio di UBS, dove negli ultimi anni era arrivato a ricoprire il ruolo di head of growth, con la responsabilità dello sviluppo del business in Italia. La scelta è legata alla necessità di incrementare la nostra quota di mercato nel private banking, arricchendo i contenuti di servizio nell'ambito del wealth planning. Mi riferisco, ad esempio, alla capacità di risolvere compiutamente bisogni complessi, quali il passaggio generazionale, l'ottimizzazione fiscale e la cura integrata del patrimonio.

Si allarga l'orizzonte dei servizi nella consapevolezza che generare rendimento con la componente finanziaria è sempre più difficile tra i tassi ai minimi che comprimono i rendimenti dei bond, l'azionario che viaggia sopra le medie storiche dopo la lunga corsa degli ultimi anni e le incognite geopolitiche che rendono complicato fare previsioni sull'andamento delle commodity?

Non basta più guardare al rapporto rendimento/rischio, specie per fasce

Al requisito della formazione, rispondiamo con la nostra Corporate University che organizza dei master di primo livello. Mi piace inoltre ricordare che molti nostri professionisti hanno conseguito il certificato Efpa



In alto: ingresso di Mediolanum Corporate University. A sinistra: la serata inaugurale della seconda Elite Mediolanum Lounge.

di clientela elevata. Ad esempio i nostri clienti sono spesso titolari di un'azienda, posseggono un patrimonio immobiliare e diverse tipologie di asset finanziari. La loro esigenza non si riduce a pochi punti percentuali all'anno di guadagno. Come uomini di business e capifamiglia hanno responsabilità e bisogni complessi che possono impattare sulla famiglia e l'impresa. Dunque la priorità è guardare al patrimonio nella sua interezza, fornire risposte adeguate a bisogni che cambiano nel tempo, partire dalla tutela personale, familiare e patrimoniale.

In un'era caratterizzata da meno certezze che in passato si gioca in difesa?

Non necessariamente. Sta cambiando il contesto sociale e le priorità per le nuove generazioni, ovvio che l'industria del risparmio si debba adeguare ai nuovi perimetri. Mi spiego meglio. Se fino alla scorsa generazione si guardava alla casa come a un investimento ambito, oggi, per i giovani, il possesso dell'abitazione è meno rilevante. Un adolescente di oggi, magari frequenterà l'università all'estero e poi andrà a lavorare in un altro Paese, quindi mutano i

contorni entro i quali considerare l'investimento immobiliare. Al tempo stesso si allunga l'aspettativa di vita, mentre le coperture pensionistiche pubbliche e il welfare statale non risultano più sufficienti a garantire un buon tenore di vita. Questo significa che occorre pensare per tempo a una pensione integrativa e ad adeguate coperture assicurative per non rinunciare al livello qualitativo al quale siamo abituati.

Di certo non è facile diffondere l'importanza della pianificazione in un Paese a lungo abituato ad

altri standard. Tant'è che oggi oltre 1.400 miliardi di euro, poco meno della ricchezza prodotta ogni anno in Italia, sono fermi sui conti correnti per il timore di sbagliare investimento o per essere impiegati in caso di imprevisti.

Gli italiani sono un popolo di risparmiatori, molto più accorti rispetto a Paesi europei considerati più virtuosi, eppure, ancora oggi, tendono ad affrontare progetti di lungo termine ricorrendo a strumenti di breve. Manca ancora la cultura dell'analisi dei bisogni dell'intera famiglia, fase indispensabile per impostare una corretta pianificazione finanziaria. Lasciare la propria ricchezza infruttifera sui conti correnti, con tassi sottozero e l'inflazione, porta a una lenta e silenziosa distruzione del risparmio.

Quindi tocca a voi consulenti il compito di diffondere l'educazione finanziaria tra i risparmiatori?

Purtroppo l'Italia si colloca in fondo alle classifiche, in Europa e nel mondo, in termini di educazione finanziaria. Tanti nostri connazionali non distinguono un'obbligazione da un fondo e molti si affidano ai consigli di parenti e amici. Il fai da te in finanza è molto pericoloso, si rischia di veder vanificati i sacrifici fatti per accumulare i nostri risparmi. Consci della necessità di colmare un gap culturale, organizziamo costantemente sul territorio diversi momenti formativi,

Siamo una realtà che ha dimensioni tali per generare economie di scala e al contempo una struttura capace di prendere decisioni in tempi rapidi per rispondere alla continua evoluzione del mercato

proprio per portare consapevolezza in un ambito così sensibile come quello della gestione dei risparmi e fare in modo che la clientela abbia un approccio al risparmio, moderno, logico, orientato al lungo termine.

Questo come cambia il lavoro del private banker?

Come detto, il private banker deve guardare al patrimonio del cliente nella sua interezza, mettendo quindi in relazione tra loro asset finanziari e non. Un passaggio facile a dirsi, ma molto complicato nella pratica perché necessita un livello di preparazione dei nostri banker di altissimo livello e una presenza capillare sul territorio in modo da portare competenza e valore

aggiunto ai nostri clienti. Al primo requisito, quello della formazione, rispondiamo con la nostra Corporate University che organizza dei master di primo livello con primari istituti universitari. Mi piace inoltre ricordare che molti nostri professionisti hanno conseguito il certificato Efpa. Tuttavia il banker non può essere un tuttologo, spesso si trova a dover affrontare questioni tecniche a cui può far fronte con il supporto, anche in loco, di esperti di sede del wealth management, di Mediolanum Fiduciaria e dell'investment banking. Aggiungo, infine, che tutte queste figure professionali hanno alle spalle una banca con ottimi fondamentali. Un indice di solidità pari al 19,5%, profitti record e, per farle un altro esempio, un'erogazione del credito pari a 2,5 miliardi di euro ogni anno, un risultato di tutto rispetto visto il contesto passato ed attuale.

Parla di presidio del territorio, quindi non crede molto ai vantaggi del digitale per annullare le distanze?

Tutt'altro. Il presidio del territorio è fondamentale per ascoltare e riconoscere davvero le esigenze di ogni singolo cliente. La tecnologia non potrà mai sovrascrivere la forza della relazione personale che si instaura tra banker e risparmiatore. Detto questo, tra professionista e strumenti digitali si deve instaurare un'alleanza per restare competitivi sul mercato. Abbiamo iniziato a investire già anni



fa nella digitalizzazione (che oggi ha raggiunto l'85% di tutti i nostri processi) per consentire proprio di liberare i banker sul territorio da una serie di incombenze burocratiche (a cominciare dall'aggiornamento dell'anagrafica per proseguire con le firme sui documenti) e consentire loro di focalizzarsi sugli aspetti relazionali. Inoltre i banker possono far affidamento sull'assistenza telefonica di un team di 150 specialisti, che si occupano di fornire supporto in tutti gli ambiti che si rendono necessari.

Il 70% delle richieste vengono risolte già durante la telefonata, un altro 20-25% trova soluzione nell'arco delle 24 ore e solo una quota marginale, pensiamo ad esempio all'espletamento delle pratiche di successione, richiede qualche giorno in più. Inoltre aggiorniamo costantemente i nostri collaboratori sull'evoluzione normativa e di mercato tramite strumenti digitali.

Il quadro d'insieme è quello di una struttura capace di tenere insieme prossimità della consulenza e centralizzazione dei servizi, presidio del territorio e innovazione digitale, ma un'organizzazione del genere ha sicuramente dei costi importanti. Come trovano giustificazione in un contesto che vede buona parte dei player del mercato focalizzati soprattutto sui tagli?

Quello che sto raccontando è un complesso di offerta costruito un

I NUMERI

584

WEALTH ADVISOR E PRIVATE BANKER CHE SEGUONO LA CLIENTELA PRIVATE.

85%

LA QUOTA DI PROCESSI DIGITALIZZATI DI BANCA MEDIOLANUM.

150

GLI SPECIALISTI CHE DALL'HEADQUARTER SEGUONO VIA TELEFONO I PROFESSIONISTI SUL TERRITORIO PER QUALSIASI RICHIESTA SPECIALISTICA.

70%

QUOTA DELLE RICHIESTE CHE VIENE RISOLTA GIÀ DURANTE LA TELEFONATA.

passo per volta, senza salti nel vuoto e calibrando ogni investimento. Ci stiamo riuscendo perché siamo una realtà che ha dimensioni tali per generare economie di scala – 25 miliardi di euro di aum a fine 2019 della clientela private e 584 wealth advisor e private banker al servizio di questo segmento di clientela – e al contempo una struttura capace di prendere decisioni in tempi rapidi per rispondere alla continua evoluzione del mercato. Un altro valore aggiunto è dato dall'integrazione con l'investment banking, che ci consente di diversificare le entrate, offrendo al contempo ai clienti-imprenditori

nuove soluzioni per crescere nel proprio ambito di business. Nelle scorse settimane abbiamo avviato la nostra seconda lounge con Elite, la piattaforma internazionale del London Stock Exchange Group (controllante di Borsa Italiana), che lavora per accelerare la crescita di Pmi innovative attraverso un percorso di sviluppo organizzativo e di governance. Proprio perché crediamo che la preparazione e la competenza fanno la differenza in tutti i settori, abbiamo deciso di accompagnare, per il secondo anno consecutivo, le nostre aziende clienti in un percorso formativo biennale che le aiuterà a strutturarsi per il confronto con mercati evoluti internazionali, avvicinandoli al mercato dei capitali.

Ha descritto un modello molto strutturato e sostanzialmente diverso dagli oltre operatori del pb in Italia. Così non diventa complicato trovare nuovi professionisti da reclutare?

Non credo. Ci sono tanti profili desiderosi di rimettere al centro della loro mission i progetti di vita dei clienti, scegliendo le soluzioni finanziarie che meglio rispondono ai diversi livelli di esigenza, siano esse primari, come i servizi bancari o del credito, o complessi come le soluzioni di wealth management o di investment banking. Senza dimenticare poi la solidità patrimoniale di Banca Mediolanum, che significa affidabilità per il proprio futuro e tranquillità per i clienti. ▶



FRANKLIN
TEMPLETON

MERCATI EMERGENTI

IL 70% DELLE CONNESSIONI WIRELESS SONO NEI MERCATI EMERGENTI¹

Selezioniamo innovatori e leader tecnologici per aiutarti ad accedere al potenziale dei Mercati Emergenti.

È TEMPO PER I MERCATI EMERGENTI

www.franklintempleton.it/mercati-emergenti

REACH FOR BETTER™



1. Fonte: Banca mondiale al 28 ottobre 2019. Connessioni wireless basate sul numero di abbonamenti mobile.

Tutti gli investimenti comportano rischi. Il valore degli investimenti e qualsiasi reddito derivante da essi possono aumentare o diminuire e potresti non riottenere l'intero importo investito. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Questo messaggio è di tipo promozionale e pertanto le opinioni ivi contenute non sono da intendersi quali consigli o raccomandazioni ad acquistare o vendere azioni della Sicav Franklin Templeton Investment Funds. **Prima dell'adesione leggere il prospetto e/o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito internet www.franklintempleton.it.**

© 2019 Franklin Templeton Investments. Tutti i diritti riservati.

Decent work and growth

The cost to achieve the SDGs is estimated at trillions of dollars per year
The finance industry can play a big role in reaching the targets by 2030

BY SERGIO ERMOTTI* [\(Abbiamo lasciato il testo in inglese per cogliere le sfumature del contenuto, n.d.r.\)](#)

As a firm, we believe in **creating positive impact**. The cost to achieve the SDGs is estimated at trillions of dollars per year. Even if public funding is maximized there will still be a big gap, making financing from the private sector critical.

The finance industry can—and should—play a big role in reaching the SDGs by 2030. Every financial institution must integrate social responsibility into the core of their business. We not only put this into practice through our business strategy, we also strongly encourage this in our employees and seek ways to promote it in society.

The UN SDGs come together

One way we're raising awareness and support for the SDGs is through the #TOGETHERBAND campaign, which we launched together with sustainable British fashion label BOTTLETOP.

Kicked off on Earth Day in April 2019, the campaign raises global awareness around the 17 SDGs by selling 17 different wrist bands (one for each SDG). Every band is made from sustainable products, and all the profits go toward funding projects

 **Half the global population is living off USD 2 a day which is far from a fair and equal wage** 

that further the advancement of the SDGs. How we're supporting decent work and economic growth.

We've just put the spotlight on SDG 8, which promotes decent work and economic growth. According to the United Nations half the global population is living off USD 2 a day which is far from a fair and equal wage. As the CEO of a global organization, I know how important it is for it to be made up of skilled and talented employees. I also understand how important it is **to create opportunities** for people of all walks of life to acquire necessary skills that will help them get ahead in life.

UBS initiatives

At UBS, we're involved with programs that underscore this sentiment. Here are a few highlights: Powercoders is an organization we

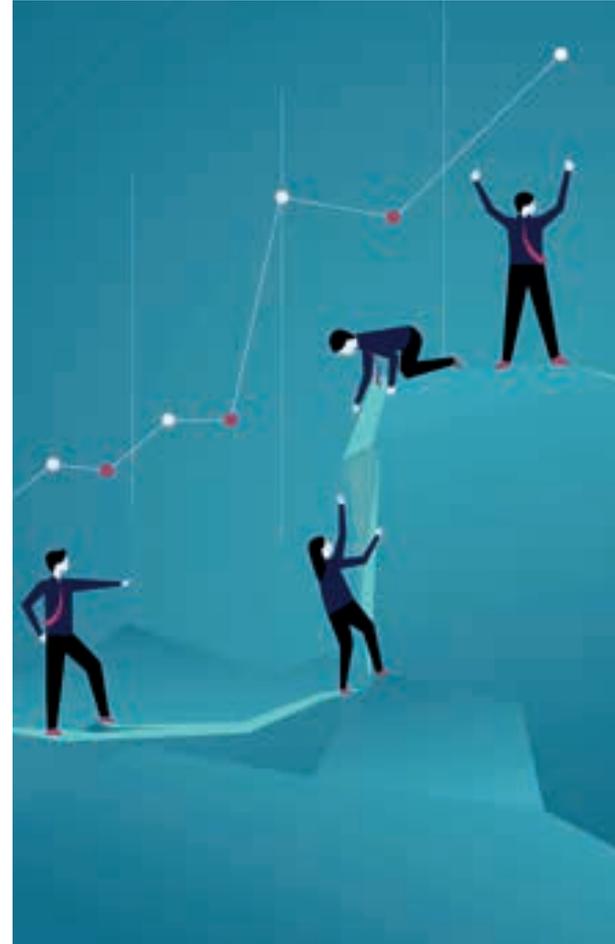
support by teaching coding skills to refugees. Through Powercoders, refugees have the chance to certify their education. Change Please, a coffee bar that can now also be found in our London office, trains homeless people to be baristas, offering a “jobs-first” approach to tackling a challenging issue. The Meri Dukaan (“My Shop”) app, launched by **UBS Optimus Foundation** and Community Affairs India, gamifies the fundamentals of running a small business. It's designed to help youth build commercial skills and gain an understanding of financial and entrepreneurial concepts. SwissSkills supports apprenticeships, which are an important success factor in our small but stable economy. I know first-hand how effective this kind of education can be and how far it can take someone. After all, I started my career as an apprentice at a local bank in Lugano, Switzerland.

A quiz

Ready to help stop climate change, end poverty, or fight inequality? We've created a quiz to help you



Sergio Ermotti



find out which goals speak to you.
 At the url: <https://www.ubs.com/global/en/ubs-society/togetherband/find-your-goal.html>
 UBS joined forces with BOTTLETOP to create #TOGETHERBAND to raise money for selected charities. Bottletop and UBS Financial Services Inc. are not affiliated.

*tratto da LinkedIn
 Group chief executive officer at UBS 



LEGEND

DI FRANCESCA VERCESI

RALPH HAMERS



Dal 1° novembre 2020 **Ralph Hamers**, attualmente a capo del gruppo olandese Ing, sarà il nuovo amministratore delegato della big bank svizzera UBS. Hamers andrà a sostituire l'attuale ceo, Sergio Ermotti e, per garantire una transizione soft, il 1° settembre entrerà già a far parte della direzione generale della banca elvetica. Il manager è stato scelto dopo un "accurato e rigoroso processo di selezione", ha affermato la banca elvetica nella nota che annuncia il passaggio di testimone. Esperto di digitalizzazione e attivo

nella trasformazione del gruppo bancario olandese Ing, il futuro ceo di UBS ha fatto parlare di sé anche per il suo tentativo, non riuscito, di aumentarsi lo stipendio, a livelli comunque molto inferiori rispetto a quelli di Sergio Ermotti. Il 53enne Hamers ha svolto praticamente tutta la sua carriera presso Ing. È entrato nell'istituto olandese a 29 anni e ha poi ricoperto la carica di responsabile in Romania e in seguito in Belgio. Nel 2013 è stato nominato ceo, carica che aveva mantenuto fino a oggi.

HAMERS È STATO AL CENTRO DI UN CASO MOLTO DIBATTUTO IN OLANDA: NEL 2018 AVEVA CHIESTO DI RADDOPPIARSI LA RETRIBUZIONE, PASSANDO DA 1,6 A 3 MILIONI DI EURO. MA IL BOARD NON HA ACCOLTO LA PROPOSTA.



Compensi

Nel corso del 2018 Hamers ha guadagnato 1,6 milioni di euro. Su ben altro livello si colloca Ermotti, che ha percepito l'equivalente di 13 milioni di euro.



Innovatore

Ha una buona reputazione come leader in innovazione digitale. Ma molti sono scettici sulle sue capacità nella gestione patrimoniale, pilastro di UBS.



Passioni

Uomo di cultura musicale oltre che di finanza, è nel board dell'Institute of International Finance e del Royal Concertgebouw Orchestra.



Formazione

Ha un master in business econometrics/operations research conseguito presso l'University di Tilburg e una laurea alla Vrije Universiteit Amsterdam.

Filantropia

Appena ha iniziato a guadagnare non ha mancato di organizzare attività filantropiche. È anche director dello United Nations Children's Fund.



Vita privata

Il suo nome completo è Ralph Adrianus Joseph Gerardus Hamers. È sposato, ha due gemelli ed è nato nel 1956.



Missione difficile

A Hamers si chiederà, in primis, di ridurre la struttura di costi. La banca è redditizia ma, secondo gli analisti, ha costi ancora troppo elevati.



Ambizioso

Di indole calma ma molto ferma, sta puntando a diventare uno dei ceo bancari più pagati in Europa. È anche chairman dell'European Banking Group.





DI MARCELLO ASTORRI



Acronimo

Sta per **Instrument in Support of Trade Exchanges**. È uno strumento a sostegno degli scambi commerciali che ha la missione di facilitare le transazioni tra paesi europei e l'Iran attraverso un metodo di pagamento alternativo al dollaro statunitense.



Chi aderisce

È stato ideato da **Francia, Germania e Gran Bretagna** nel mese di febbraio 2019. Finlandia, Belgio, Danimarca, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia hanno deciso di entrare a far parte del sistema di pagamento Instex. Non c'è ancora l'Italia.



Permuta

Il meccanismo dell'Instex ha alla base il sistema della permuta. Per esempio, se la Francia importa **petrolio iraniano**, Teheran accumula credito spendibile poi verso altre società europee per importare beni in Iran.



Scarso successo

Per il momento, il meccanismo ha ottenuto scarso successo nel suo duplice intento: dare un **sostegno** alla disastrosa economia di **Teheran** e spingere il paese mediorientale a rispettare gli accordi siglati nel 2015.



Calo

Da quando la **tensione tra Usa e Iran** è tornata a salire, i volumi degli scambi tra Ue e Iran sono calati. Infatti, tra gennaio e fine ottobre 2019 si sono attestati a 4,3 miliardi di euro (-75%), in base ai dati della Camera di commercio congiunta Iran-Germania.

INSTEX



Perché

L'Iran è sotto sanzioni da parte degli Usa perché accusato di non rispettare l'**Accordo sul nucleare** firmato nel 2015 con Cina, Francia, Germania, Russia, Regno Unito, Stati Uniti, insieme all'Unione Europea. Accordo abbandonato dalla stessa Washington nel 2018.



Contesa

Il meccanismo non è visto di buon occhio dall'**amministrazione Trump** poiché considerato un modo per aggirare le sanzioni. Va da sé che sia motivo di tensione tra i Paesi europei che ne fanno uso e gli Stati Uniti.



Comfort Banking



CASSA LOMBARDA
Private Banking. Banca dal 1923.

cassalombarda.it

Pb in cerca d'autore

Efg punta su un bouquet di prodotti e servizi senza conflitti d'interesse
Girelli (managing director Italia): "Puntiamo su un diverso modello di servizio al cliente"

DI LUIGI DELL'OLIO

“Se guardiamo alle masse in gestione, arrivate a sfiorare i mille miliardi di euro, il mercato italiano del private banking è un gigante. Se tuttavia ci soffermiamo sul livello di servizio, l'impressione è di essere in presenza di un personaggio in cerca d'autore”. **Giorgio Girelli**, managing director di EFG in Italia, usa un'immagine pirandelliana per descrivere la situazione del mercato nel nostro paese. Lo fa alla luce di un'esperienza più che trentennale che lo ha portato a conoscere a fondo i principali attori del mercato.

Ha un'opinione negativa sullo stato dell'offerta in Italia?

Dipende dalla prospettiva. A livelli dimensionali parliamo di un settore ormai rilevante per l'economia nazionale, ma se guardiamo a quello che dovrebbe essere il private banking, lo sviluppo nel corso degli anni non è stato all'altezza.

A cosa si riferisce in particolare?

Vedo un mercato che si configura ancora su logiche di collocamento piuttosto che di consulenza. Ma il private banking dovrebbe essere altro. L'ho sempre concepito come

 **Dal mio arrivo nel dicembre 2018 abbiamo inserito una trentina di professionisti provenienti da importanti realtà italiane di private banking e una decina di consulenti** 

una tavolozza con tanti colori, che il pittore usa per costruire – insieme al cliente – la soluzione più adeguata a quest'ultimo. E invece vedo ancora collocare prodotti con un Ter del 3, 4 e a volte addirittura 5%.

Oggi il tema mainstream è proporre prodotti illiquidi, ma siamo sicuri che siano soluzioni adeguate al profilo di rischio di una vasta schiera di clienti private? È compatibile avere in casa grandi fabbriche prodotte di risparmio gestito e/o assicurazioni con un servizio di vero Private Banking senza alcun conflitto di interessi?

Detto dello scenario, come si muove Efg sul mercato?

Innanzitutto il nostro approccio è di non considerare soglie d'ingresso legate esclusivamente al patrimonio. Il punto di partenza è

dato dalle necessità del cliente per costruire soluzioni personalizzate e scevre da conflitti d'interesse. Ci consideriamo una startup: dal mio arrivo nel dicembre del 2018 abbiamo costruito una squadra di una trentina di risorse molto esperte, provenienti da importanti realtà italiane del private banking e circa una decina tra Private Bankers dipendenti e Consulenti Finanziari, provenienti da diverse realtà di primo livello. Il processo di reclutamento sta continuando e il nostro modello di vero Private Banking, in cui la spinta sul collocamento di prodotti non esiste, piace molto. Proseguiremo su questa strada, con l'obiettivo di arrivare a masse gestite per 3 miliardi di franchi svizzeri nel 2022. Agiamo su due sentieri: lo sviluppo della banca e quello della rete, quest'ultima sotto



A sinistra: Andrea Arnone – responsabile rete promotori finanziari EFG Bank (Luxembourg) Succursale Italiana.
A destra: Giorgio Girelli – managing director EFG Bank (Luxembourg) Succursale Italiana.

Foto di Chiara Barbieri.

la responsabilità di Andrea Arnone. Siamo presenti con un ufficio a Milano e, come anche dichiarato dal nostro Group CEO Giorgio Pradelli, puntiamo a espandere la nostra presenza a Torino e in Veneto, in modo da coprire le più grandi regioni del Nord.

Qual è il terreno principale di competizione?

Senza dubbio la protezione e la trasmissione successoria del capitale. È un ambito complesso perché

coinvolge una serie di variabili. Non si tratta di scegliere un prodotto piuttosto di un altro, ma di un processo di consulenza continua a fronte di mercati in costante evoluzione. Il vantaggio di far parte di uno dei Gruppi più grandi al mondo di vero Private Banking, con oltre 150 miliardi in gestione, è oggi molto forte.

La competizione attuale è infatti quasi solamente domestica, a cui ovviamente manca l'esperienza di prodotto e servizio che EFG

sviluppa su tutti i mercati mondiali in cui è presente, cioè Europa, Asia, America, Paesi Arabi e Australia.

Ci sono soluzioni più gettonate di altre in questa fase?

Ribadisco che questo è un lavoro in cui la personalizzazione è fondamentale. Esistono moltissime soluzioni, tra loro integrabili sulla base delle esigenze del cliente tra cui ad esempio anche l'oro fisico ma, ripeto, è sempre il tema del pittore con la più ampia tavolozza di colori. ▶

Dove vivono i milionari

USA IN TESTA, CINA E GIAPPONE SUL PODIO
ITALIA AL SETTIMO POSTO A LIVELLO GLOBALE

DATI CHE CONSIDERANO IL PATRIMONIO COMPLESSIVO, ESPRESI IN MILIONI



FONTE: CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE

2000 2000-19



CANADA



AUSTRALIA



SPAGNA



OLANDA



SVIZZERA





Ermotti, futuro in compagnia

Del suo addio a UBS, dove da 9 anni ricopre la carica di ceo, si sapeva già. La novità è che ora si conosce anche la nuova destinazione di **Sergio Ermotti** (nella foto). Passa dal settore bancario a quello assicurativo: infatti dal 1° novembre prossimo sarà il nuovo presidente di Swiss Re. A renderlo noto è stata la stessa compagnia assicurativa, che si aggiudica così dei manager più apprezzati nel mondo della finanza.

Pictet punta sui paperoni del Principato



La società svizzera di wealth & asset management Pictet ha annunciato l'apertura di una succursale a **Monaco** per servire principalmente clienti privati domiciliati nel Principato. L'unità si avvarrà di 10 relationship manager senior e sarà affidata alla responsabilità di **Alain Ucari** (nella foto), fino a poco tempo fa chairman del board di Julius Baer a Monaco. Ucari ha lavorato per la maggior parte della sua carriera nel Credit Suisse, dirigendo la sua succursale monegasca dal 2002 al 2014. "L'apertura di una succursale a Monaco è una risposta alla crescente domanda da parte della clientela privata internazionale presente nel Principato", ha commentato Renaud de Planta, senior partner di Pictet. "Negli ultimi anni, grazie in particolare alla sua stabilità legale e regolamentare, il Principato è diventato uno dei centri finanziari preferiti per imprenditori, individui e famiglie titolari di patrimoni particolarmente elevati. Dal punto di vista giuridico, la nuova unità è una succursale di Pictet & Cie (Europe) S.A., la banca del gruppo a Lussemburgo.

IWBank rafforza il wealth management

IWBank si rafforza nella consulenza ai detentori di grandi patrimoni. Nella unit Wealth della banca, specializzata nella consulenza sugli investimenti e nella pianificazione finanziaria di individui e famiglie, guidata dal direttore generale **Dario Di Muro** (nella foto), fanno il loro ingresso Giovanni Bonacina e Massimo Fontana. Entrambi provenienti da UBS e fortemente focalizzati sul segmento degli Hnwi, Bonacina e Fontana possono vantare un'esperienza pluriventennale all'interno del loro settore di riferimento, nell'ambito del quale hanno rivestito anche ruoli manageriali, di sviluppo e coordinamento commerciale. La divisione Wealth Management è composta da circa 30 professionisti altamente patrimonializzati che operano in stretta sinergia con le strutture di corporate e investment banking del gruppo UBI Banca.



In fasi di incertezza sui mercati le obbligazioni possono aiutarti a mantenere salda la rotta.



Le obbligazioni possono diversificare i portafogli, offrire una copertura contro la volatilità e contribuire a proteggere il capitale, tutto questo generando potenzialmente un reddito regolare su cui gli investitori fanno affidamento.

Scopri nuove possibilità su pimco.it

Rischio di perdita del capitale investito.

PIMCO®

Messaggio pubblicitario a fini promozionali. **Destinato unicamente a investitori professionali e ai soggetti collocatori.** Per ottenere maggiori informazioni, gli investitori al dettaglio devono rivolgersi al proprio consulente finanziario. Questo documento è pubblicato a solo scopo informativo. Il contenuto non costituisce una raccomandazione, un'offerta di acquisto o una proposta di vendita, né una sollecitazione all'investimento per alcun prodotto o strumento finanziario. In nessun caso costituisce un elemento contrattuale. Le informazioni contenute nel presente documento non sono state esaminate in relazione al profilo professionale di un investitore. Per domande su eventuali investimenti, o preoccupazioni circa l'opportunità di una decisione di investimento, invitiamo gli investitori a contattare i loro consulenti finanziari o, in alternativa, a chiedere assistenza finanziaria, legale e fiscale ai loro abituali consulenti. Questo documento si basa su informazioni ottenute da fonti considerate affidabili, ma PIMCO non è responsabile per questo. Qualsiasi decisione di investimento o disinvestimento presa dal lettore sulla base delle informazioni fornite in questo documento è presa dall'investitore di sua iniziativa. Tutti i documenti legali disponibili per gli investitori saranno consegnati a loro quando opportuno. **PIMCO Europe Ltd** (Società n. 2604517) e **PIMCO Europe Ltd - Italy** (Società n. 07533910969) sono autorizzate e regolamentate dalla Financial Conduct Authority nel Regno Unito. **PIMCO Deutschland GmbH** (Società n.192083) e **PIMCO Deutschland GmbH Italian Branch** (Società n.10005170963) sono autorizzate e disciplinate in Germania dall'Autorità di vigilanza finanziaria federale tedesca (BaFin). Le filiali italiane sono inoltre regolamentate dalla Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB). ©2019, PIMCO.

La curiosità fa crescere

Vialardi, senior banker di Ersel, sottolinea l'importanza della pianificazione
Un concetto che vale negli investimenti, così come nella vita di ogni giorno

DI FRANCESCA VERCESI

Lasciarsi guidare dalla curiosità per scoprire cose nuove e poi non agire a caso, ma sulla base di un'attenta pianificazione. Sono le ricette per crescere, professionalmente e non solo, come racconta **Stanislo Vialardi**, da 10 anni in Ersel, dove ha ricoperto ruoli di responsabilità crescente.

In Ersel è responsabile della clientela direzionale e siede nel cda della controllata Online Sim. Come è arrivato a ricoprire questi ruoli?

Sono entrato in Ersel nel 2011 seguendo un piano di coaching e induction interno parallelamente al Private banking executive program di Sda Bocconi.

Ho iniziato come banker e oggi continuo a seguire clienti.

Da quattro anni mi occupo di curare, con un team qualificato, la clientela di direzione. L'esperienza in Innogest, Sgr di cui sono stato amministratore, è stata utile.

Mi ha dato visione sull'innovazione e le metriche di un mondo, il venture capital, che non conoscevo, provenendo dalla finanza d'azienda ordinaria e dal trade finance. Con Online sim l'avventura è appena

iniziata: essere fintech da 20 anni piace e pone avvincenti sfide in un futuro sempre più digitale.

Cosa ritiene di aver portato nella società torinese, nome storico del private banking italiano?

Sono entrato in Ersel nel momento in cui si stava facendo un passo importante verso la gestione manageriale di un'azienda familiare. Ho quindi contribuito a questo spirito di evoluzione dell'azienda seguendo la mia via di cross selling tra realtà private legata alla gestione degli asset finanziari e il mondo corporate, inteso come pianificazione a supporto dell'imprenditore nell'ambito che comprende sia aspetti familiari sia d'impresa.

Sulla base delle nuove esigenze dei clienti e di mercati più complicati, che servizi di gestione state offrendo alla clientela private?

Mercati più complicati richiedono due cose. Da una parte ci vogliono dei professionisti in grado di avere una conoscenza approfondita delle esigenze del cliente, dall'altra bisogna che il risparmiatore abbia

una migliore cultura finanziaria. Se il cliente è delegante, consiglio le gestioni patrimoniali personalizzate che Ersel ha reso sofisticate negli anni. Esiste un'ampia popolazione di clientela preparata e partecipativa che si avvale dei servizi di consulenza avanzata su dossier amministrati. Ersel negli ultimi anni ha investito nel servizio di consulenza inteso come consulenza nell'investimento finanziario.

Su cosa vi state focalizzando tra gestione finanziaria e gestione patrimoniale?

Il nostro team di advisory, grazie alla presenza di ex gestori di fondi azionari, consente una selezione di qualità sullo stock picking e il team londinese attua una selezione e un monitoraggio accurati di gestori di fondi di nicchia e qualità. L'offerta è stata poi integrata con un servizio di wealth planning evoluto che offriamo attraverso la piattaforma Simon Fiduciaria. Si va dalla pianificazione patrimoniale e successoria al suo monitoraggio nel tempo, alle attività di trustee, fino alla strutturazione di club deal in special modo nel venture capital.

Come gestite gli asset legati all'arte?

L'arte non penso o non vorrei fosse considerata una asset class. La vedo piuttosto come una passione che può servire a diversificare un patrimonio sofisticato. Non esiste un vero servizio di gestione. Intestazioni e servizi fiduciari rispondono a esigenze di riservatezza in aste o nelle compravendite e a temi di sostituzione di imposta. Ci avvaliamo di un network di contatti con case internazionali come Christie's, ma anche di professionisti, ovvero galleristi che possono essere attivati all'occorrenza.

Nei portafogli sofisticati sono aumentati gli alternativi hedge e long short e la componente illiquida con il private equity, venture capital, minibond e alternative loans?

La componente alternativa in senso lato continua ad aumentare nei portafogli da quando le obbligazioni hanno iniziato ad avere rendimenti bassi e probabilmente continuerà nel prossimo biennio allo scadere delle obbligazioni in portafoglio. I patrimoni più sofisticati hanno visto crescere anche la componente illiquida, prevalentemente private equity, minibond, club deal, ma anche il venture capital. Da tempo Ersel crede nei programmi di investimento alternativi. Il nostro Hedgersel penso sia il fondo hedge italiano più longevo con 17 anni di storia, ha una strategia event driven che ci consente di inserirlo



Stanislao Vialardi

nei portafogli come alternativa al rendimento obbligazionario. Recentemente Ersel ha avviato una collaborazione con Muzinich per un programma di investimento in alternative loan, con Avanon per le strategie long short equity e con Fondaco sgr per un programma di investimento in fondi di private equity internazionali.

Quali evoluzioni pensi potrebbero caratterizzare l'industria del risparmio gestito i recenti sviluppi geopolitici?

Se parliamo di Brexit quale recente evento di natura geopolitica, credo

che l'impatto sul risparmio gestito sia marginale.

Londra rimarrà una piazza finanziaria di riferimento e penso che Milano, filiale del London Stock Exchange, possa anche beneficiarne nel medio termine.

Quali sono le sue passioni e le sue peculiarità caratteriali?

La mia passione prima è l'arte, come ricerca del vero attraverso il bello e il concettuale, comunque contemplativa, poi la subacquea. Curiosità e capacità di entusiasinarsi in nuovi progetti penso siano alcune mie peculiarità caratteriali positive. 🐡



Why We Have No Heroes

Some positive examples are Volcker, Bernanke and Draghi
But many people in the media are too critical toward these personalities

BY RAY DALIO*

(Abbiamo lasciato il testo in inglese per cogliere le sfumature del contenuto, n.d.r.)

Shortly after Paul Volcker's passing and his memorial service, and shortly after **Mario Draghi** passed the baton of the European Central Bank to Christine Lagarde, I can't help but reflect on the heroism of these people and the heroism of Ben Bernanke and many other public servants who faced huge challenges and courageously and smartly (albeit imperfectly) dealt with them. They did so despite criticisms from ignorant people who advocated policies that would have been disastrous and despite the complaints of cynics who focused on the imperfections that were the unavoidable consequences of the big changes that saved us. Thinking about these public servants led me to reflect on why we now don't have any recognized heroes. Let me clarify.

Public servants

By heroes I mean people with exceptional character and capabilities who put the well-being of others above their own well-being. Joseph Campbell described the typical "hero's journey" as starting off with a person experiencing a call to adventure, then encountering the harsh realities of life, then having

some successes but more importantly making **painful mistakes** that give them humility and sound principles for success. The cynics are people who haven't accomplished much themselves and stand on the sidelines while criticizing the heroes who are on their fields of battle. They arrogantly pontificate about how those on the field aren't following the cynics' untested and impractical approaches. Cynics also love to point to the mistakes the heroes make, ignoring the reality that all successful people make plenty of mistakes. In the process, they conjure up unrealistic images that heroes must be perfect rather than imperfect but great and much more successful than unsuccessful.

The role of cynics

Too many people in the media are opinionated cynics with megaphones and too few are true journalists trying to report unfolding stories in a balanced way. They have strong preferences to be much more critical than complementary, especially of people who have different inclinations than theirs, often so much so that they will intentionally

distort the facts to help create stories of evil people in positions of power. Because their audiences seem to revel in tearing down people in power, that approach also sells well which rewards them for such behavior. Politicians are now more polarized than collaborative, more inclined to hurt each other than to be respectful, and more likely to vote along party lines than to vote based on principles about what's right and wrong. Because there are many more cynics, cynical media with megaphones, and politicians trying to tear people down, and because there are no perfect heroes of the sort that the **cynics paint pictures** of, is it any wonder that there are no widely recognized heroes? To me it's a tragedy that we don't have widely recognized heroes because they're the ones we need to take us through the difficult times, they make good role models who help make us better just by watching them, and they deserve our appreciation rather than scorn.

Three giants

Paul Volcker, Ben Bernanke, and Mario Draghi. I was very fortunate to be close to these people personally



Christine Lagarde
and Mario Draghi.

and to see the circumstances they faced and the choices they made up close, so I'd like to briefly share with you what I saw.

Paul Volcker, Ben Bernanke, and Mario Draghi were each central bankers who inherited brewing money and credit crises that boiled over on their watches. They each had to muster the courage to do the right things despite the great criticism of people who wanted them to do wrong things. As the leading central bankers, they had to fight huge economic wars in politically-charged and dysfunctional environments, and they won those wars. Their responsibilities and their powers were comparable to those of heads of state because they controlled the amount of money and credit that's in the world and virtually nobody liked how they did it.

New challenges

Paul Volcker stepped into an inflationary spiral created by others that threatened to destroy money and credit as we knew it and he broke the back of that inflation. He did it by

raising interest rates to "the highest level since Jesus Christ" and causing a number of countries, companies, and people to go broke during the painful adjustment process. Needless to say, he was criticized and even hated by many people while he was doing it. In retrospect, most people could see that that Paul was a smart and principled man who did the right thing in an unbiased and apolitical way. Over his more than 60-year career, he was unwavering in operating that way as he handled many major crises.

Similarly, Ben Bernanke and Mario Draghi were each faced with existential debt crises that came to them because of what others before them did and that would have led to deflationary depressions and social and political disasters if they didn't buck the cynics and politicians to make the controversial, unconventional moves that returned the world economy to **non-inflationary growth**. I watched their every move closely every day so I saw the decisions they made, the strains they were under, the fights they

needed to have, and the personal attacks they had to endure in order to bring about stability.

The criticisms

While these moves averted past disasters, we are still faced with large debts and non-debt obligations (like pensions and health care) and growing deficits, so there are storms brewing. Now central bankers have less effective **monetary tools** and will have to coordinate with polarized politicians who have to agree on taxes, spending, and regulations. Most likely the challenges ahead will be harder rather than easier. If we keep treating the heroes the way we are treating them, we might not have any when we need them the most. That's my greatest worry as well as the greatest injustice.

*Co-chief investment officer
e co-chairman

di Bridgewater Associates.

Tratto dal suo profilo LinkedIn ▶

Banker in rosa

Le donne sono ancora in netta minoranza nel settore del private banking
Di positivo c'è che sta crescendo la presenza femminile nei ruoli chiave

DI HILLARY DI LERNIA



Secondo il **Global Gender Gap Report 2020**, la parità di genere non sarà raggiunta prima dei 100 anni, e anche si stanno facendo molti passi avanti, la presenza femminile nel mondo del private banking è ancora molto bassa: solo il 23% del totale contro il 77% degli uomini, spiegano da Aipb. Una professione che ancora rimane prettamente maschile e rispecchia una tendenza presente in tutto il settore bancario e finanziario, anche se qualche segnale di cambiamento si sta facendo sentire. Le donne private banker non hanno nulla da invidiare ai loro colleghi uomini per quanto riguarda qualifiche e competenze professionali, anzi si mostrano in percentuale più qualificate dal punto di vista delle certificazioni professionali, secondo gli ultimi dati forniti dalla stessa associazione.

Qualche differenza invece per quanto riguarda il portafoglio medio, di 88 milioni di euro per le banker a fronte dei 100 milioni della controparte maschile; per contro le prime gestiscono in media 76 famiglie e i secondi 73.

Resta poi il nodo degli stipendi, in quanto anche nell'industria del private banking le donne vengono pagate meno degli uomini. "Il tema della retribuzione merita particolare attenzione dato che le private banker hanno mediamente una retribuzione fissa inferiore del 20% rispetto a quella degli uomini", afferma Antonella Massari, segretario generale di Aipb. Nonostante le evidenti difficoltà di questa professione per il



mondo femminile, le donne si contraddistinguono per la loro maggiore capacità di ascolto, per la loro disponibilità e per la fedeltà mostrata al proprio istituto. Di seguito alcuni tra i nomi più noti del settore.

Antonia Babbini

(Banca Cesare Ponti)

Laureata in Economia Politica presso l'Università Luigi Bocconi di Milano, analista finanziaria cfa e ciia, vanta una solida esperienza in UBS Italia, presso il quale ha lavorato dal 1996. È dal 2011 responsabile investimenti di Carige e Banca Cesare Ponti. Coordina il centro investimenti curando, con un team di esperti, la creazione e selezione di prodotti finanziari finemente selezionati.

Silvia Bussotto

(Intesa Sanpaolo Private Banking)

Dopo il diploma ha vinto un concorso pubblico al Banco di Napoli e ha iniziato a lavorare, 32 anni fa, in



1) **Antonia Babbini** (Banca Cesare Ponti)

2) **Silvia Bussotto**
(Intesa Sanpaolo Private Banking)

una filiale bancaria della provincia abruzzese. Dopo essersi laureata ha ricoperto, nel tempo, tutti i ruoli di prima linea e, dal 1998, ha assunto l'incarico di direttore di filiali sempre più strutturate, fino all'attuale filiale private HNWI di Roma.

Manuela D'Onofrio

(Unicredit)

Dopo aver conseguito la laurea in Scienze Matematiche all'Università La Sapienza di Roma, si è trasferita a New York per frequentare un master nella stessa materia alla NYU. Ha iniziato la sua carriera professionale in Chase Manhattan Bank per sviluppare un software per la gestione di swap e opzioni, diventando poi specialista di prodotti derivati, per proseguire in JP Morgan dove ha gestito il portafoglio obbligazionario della Banca. Tornata in Italia, ha ricoperto il ruolo di responsabile dei clienti private del gruppo Bpm. Oggi è responsabile della struttura Group Investments & Solutions del gruppo Unicredit, oltre



che head of investments & solutions di Cordusio Sim.

Gabriella Familio

(Banca Generali Private)

Ha iniziato nel 1991 con BN Finrete e nel 1992 ha sostenuto il primo esame di iscrizione all'Albo superandolo al primo tentativo. Nel 1996, a seguito delle vicende del Banco di Napoli e prima della chiusura della rete di promotori, è entrata in Ambro Italia come consulente e dopo qualche anno le è stato riconosciuto un ruolo manageriale. Nel 2004 Fineco Bank le ha proposto un ruolo di area manager per partecipare al progetto di crescita della banca. Nel settembre 2019 ha deciso di lasciare Fineco per Banca Generali, per un ruolo di group manager. "Ho amato subito la mia professione e continuo a essere entusiasta della mia scelta" afferma.

Patrizia Gardelli

(Banca Cesare Ponti)

Dopo la laurea in Giurisprudenza e un master conseguito alla Bocconi, si è formata in Carige dove lavora da oltre 20 anni nel private banking; qui ha contribuito a organizzare e strutturare l'attività "core". Professionista affermata nel settore del private banking, padroneggia la realtà della rete e della clientela di elevato



standing con capacità e decisione. Dal 2019 le è stato assegnato il ruolo di direttore commerciale presso Banca Cesare Ponti.

Elena Goitini

(Bnl Bnp Paribas)

Nata a Milano nel 1969, si è laureata presso l'Università Luigi Bocconi dove ha poi conseguito l'Mba in Marketing. Nel 2002 ha assunto l'incarico di head of organization di UniCredit Private Banking a Torino e, successivamente, head of hr development and structures. Una lunga carriera in Unicredit che è culminata nel 2016 con la nomina a



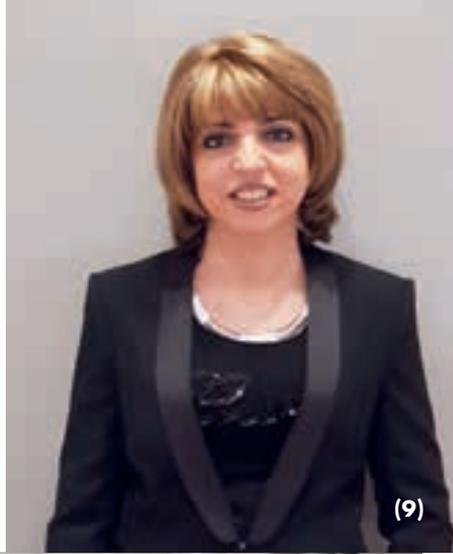
- 3) **Manuela D'Onofrio** (Unicredit)
- 4) **Gabriella Familio** (Banca Generali Private)
- 5) **Patrizia Gardelli** (Banca Cesare Ponti)
- 6) **Elena Goitini** (Bnl Bnp Paribas)
- 7) **Giuliana Locatelli** (Allianz Bank FA)

direttore regionale sud con il compito di coordinare una rete organizzata in 8 direzioni commerciali, 95 distretti e circa 360 filiali. Da giugno 2019 è passata in Bnl Bnp Paribas come responsabile della nuova divisione private and wealth management.

Giuliana Locatelli

(Allianz Bank FA)

"I grandi traguardi si realizzano senza fretta e senza sosta". Questo il motto che l'accompagna da 25 anni nello svolgere la professione di consulente.



- 8) **Alessandra Losito** (Pictet WM)
 9) **Stefania Manzo**
 (Banca Generali Private)
 10) **Rosanna Napolitano**
 (Credit Suisse Private Banking)
 11) **Paola Pietrafesa** (Allianz Bank FA)

Business manager di Allianz Bank FA, coordina una squadra di sette consulenti ed è membro dell'Accademia dei Talenti di Allianz Bank e della commissione femminile, volta a condividere competenze, far emergere risorse e sostegno tra colleghe. Profonde impegno anche nel sociale, essendo socia del Soroptimist International, un'associazione mondiale volta a promuovere il potenziale delle donne e i diritti umani.

Alessandra Losito

(Pictet WM)

Dopo una laurea in Economia alla Federico II di Napoli e il master in Economia e Finanza (Mef). Ha poi iniziato il suo percorso nel settore finanziario: prima in PwC, poi in Borsa Italiana, in Citibank e da 14 anni in Pictet Wealth Management, dove oggi ricopre il ruolo di responsabile delle sedi di Milano e Roma ed è membro del comitato esecutivo italiano.

Ha la certificazione internazionale di analista finanziario cfa. Dal 2012 organizza periodicamente negli uffici di Pictet a Roma e a Milano incontri esclusivi per donne su tematiche finanziarie e non.

Stefania Manzo

(Banca Generali Private)

Di origine partenopea, ora ricopre il ruolo di executive manager di Banca Generali Private a Napoli.

Dopo la laurea in Giurisprudenza presso l'Università Federico II di Napoli e poi quella in Economia del Commercio Internazionale, nel 1999 si è avvicinata al mondo della consulenza finanziaria iniziando il percorso come manager bancario. Vanta anche una carriera come giornalista pubblicitaria con la redazione di alcuni quotidiani locali come "Roma" e "Il Mattino".

Rosanna Napolitano

(Credit Suisse Private Banking)

Inizia la sua carriera in Deutsche Bank nel 1988 dove inizia con la gavetta allo sportello. Viene poi promossa a fare sviluppo per la clientela retail e passando per il Borsino Titoli approda al private banking. Resta per circa 8 anni in Deutsche Bank per entrare poi nel marzo 1996 nel private di Credit Suisse, dove progressivamente affianca le attività di private banking alle attività manageriali. Nel 2011 ha deciso di utilizzare l'attitudine alla relazione con le persone, coltivata in tanti anni di affiancamento alla clientela, per intraprendere la carriera manageriale in Credit Suisse, come team leader. Oggi coordina un team di 15 banker tra Milano e Brescia per alcuni miliardi di asset.

Paola Pietrafesa

(Allianz Bank FA)

Dopo una laurea con lode in Economia e commercio presso l'Università degli Studi di Roma La Sapienza nel 1995, con una tesi sul "Regime fiscale dei contratti derivati in Italia", ha iniziato la carriera professionale nella revisione presso Arthur Andersen e Deloitte, dove è arrivata a ricoprire il ruolo di senior manager. Ha iniziato la sua avventura in Allianz nel 2005 dove ha ricoperto il ruolo chief compliance officer e responsabile dell'area legale di Allianz Bank, passando poi alla capogruppo Allianz Spa dove ha assunto le cariche di vice direttore generale, responsabile delle funzioni legal

& compliance e della segreteria societaria del gruppo Allianz in Italia. Da fine marzo 2018 è amministratore delegato e direttore generale di Allianz Bank Financial Advisors.

Nevia Salviato

(Intesa Sanpaolo Private Banking)
Nata a Mirano, in provincia di Venezia, si è trasferita a Milano dove, giovanissima, ha iniziato a lavorare per una banca tradizionale. Il secondo periodo della sua carriera si è aperto con l'arrivo in Fideuram nel 1998 dove ha trascorso più di 20 anni della sua vita e lavora tutt'ora come private wealth advisor.

Manuela Sencini

(Credit Suisse)
Laureata in Economia e Commercio e successivamente in Giurisprudenza, è entrata in PwC come revisore. Dopo una breve esperienza in Deutsche Bank, nel settembre del 1999 è entrata in ING Group come responsabile ufficio fiscale. Il passaggio nel private banking è avvenuto con Abn Amro dove è stata responsabile dei servizi di financial planning, mentre dal 2003 al 2017 ha lavorato presso Unicredit Private Banking – Cordusio SIM come responsabile dei servizi di wealth advisory. Attualmente lavora in Credit Suisse Italy come responsabile dell'ufficio wealth planning. È membro del cda di Credit Suisse servizi fiduciari e della commissione normativa in Aipb.



(12)



(13)

Emanuela Zanotti

(Banca Generali Private)
Ha intrapreso la sua carriera presso Banca Sella, dove si è occupata di private banking inizialmente come dipendente e poi da promotore finanziario. Nel 2001 ha deciso di mettersi in gioco accettando la sfida di Banca Generali, consapevole che il



(14)

- 12) **Nevia Salviato**
(Intesa Sanpaolo Private Banking)
- 13) **Manuela Sencini**
(Credit Suisse)
- 14) **Emanuela Zanotti**
(Banca Generali Private)

futuro della gestione dei patrimoni era ormai prossima a un salto dimensionale che l'avrebbe spostata verso la consulenza. L'impegno mostrato in questi 20 anni è stato riconosciuto da Banca Generali Private che le ha assegnato il ruolo di executive manager per gestire i processi strategici per la crescita della banca sul territorio. 



I TREND EVOLVONO. GLI INVESTIMENTI SI ADATTANO.

In GSAM affianchiamo i nostri clienti nella lettura di una realtà di mercato sempre più complessa. Grazie a risorse e strumenti sofisticati, puntiamo ad identificare i trend in evoluzione di oggi e del futuro, traendone scelte di investimento che mirano a porre i nostri clienti sempre un passo avanti.

Goldman Sachs Emerging Markets Debt Portfolio

Base (Acc) | LU0234573003 | ★★★★★
Morningstar Rating al 31.08.2019

Goldman Sachs Global Millennials Equity Portfolio

Base (Acc) | LU0786609619 | ★★★★★
Morningstar Rating al 31.08.2019

Goldman Sachs Global Multi-Asset Income Portfolio

Base (Distr. Mensile. Obiettivo: 6%–7%¹) | LU1038298870

¹ Percentuale di distribuzione attesa lorda per la classe Base a distribuzione mensile LU1038298870. Gli obiettivi sono soggetti a cambiamento, e sono aggiornati alla data del presente articolo. I dati suindicati esprimono degli obiettivi e non forniscono garanzie in merito ai risultati futuri.

Ad uso esclusivo dei investitori professionali. Nel Regno Unito, il presente materiale costituisce una promozione finanziaria ed è stato approvato da Goldman Sachs International, società autorizzata dalla Prudential Regulation Authority e regolata dalla Financial Conduct Authority e dalla Prudential Regulation Authority. Gli obiettivi non garantiscono in alcun modo i risultati futuri. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Prima dell'adesione leggere il KIID, che il proponente l'investimento deve consegnare prima della sottoscrizione e il prospetto disponibile sul sito Internet <https://assetmanagement.gs.com/content/gsam/ita/it/advisors/homepage.html> e presso gli intermediari collocatori. **Goldman Sachs Emerging Markets Debt Portfolio**, **Goldman Sachs Global Millennials Equity Portfolio** e **Goldman Sachs Global Multi Asset Income Portfolio** sono comparti della SICAV di diritto lussemburghese Goldman Sachs Funds. Il presente documento non rappresenta un'offerta di acquisto o sottoscrizione di quote. Prima di ogni investimento consigliamo di contattare il vostro consulente finanziario.

Riservatezza: Nessuna parte di questo materiale può, senza il previo consenso scritto di GSAM, essere (i) riprodotta, fotocopiata o duplicata, in qualsiasi forma, con qualsiasi mezzo, o (ii) distribuita a qualsiasi persona che non sia un dipendente, un funzionario, un amministratore o un agente autorizzato del destinatario. Goldman Sachs & Co., © 2019 Goldman Sachs. Tutti i diritti riservati. 165008-OTU-960907

Stelle internazionali

Da Erdoes a Frank, da Knox a Neige, da Novakovic a Wellborn
Sei profili di donne che si sono fatte strada in un settore al maschile

DI HILLARY DI LERNIA



 Cresce la quota di professioniste anche all'interno degli hedge fund 

Anche nel panorama internazionale, la condizione femminile nel settore del wealth management presenta delle difficoltà. Le donne sono ancora sottorappresentate quando

si tratta di hedge fund e industrie di private equity. La quota di donne occupate dai gestori di hedge fund in tutto il mondo è salita al 19,3% a febbraio rispetto al 18,6% di ottobre

2017, ma la loro presenza rimane piuttosto bassa. Tuttavia qualcosa si sta muovendo, e ogni anno cresce sempre di più il numero di donne che raggiungono posizioni apicali

nel mondo del private banking. Di seguito un elenco di alcune delle figure più rilevanti a livello internazionale.

Mary Callahan Erdoes

(Jp Morgan)

Dal 2009 ricopre il ruolo di chief executive officer di Jp Morgan asset & wealth management. Da quando è entrata a far parte dell'azienda 20 anni fa, ha ricoperto diversi ruoli senior in asset & wealth management e da tempo fa parte del comitato operativo JPMorgan Chase, il team di gestione più senior dell'azienda. Importante anche il suo apporto nel sociale, dato che fa parte del cda di Unicef.

Karen Frank

(Barclays)

Chief executive della private bank di Barclays e responsabile dell'international wealth business da ottobre 2016, quando la banca si è messa a ristrutturare il suo team di gestione di grandi portafogli. Prima è stata co-head of financial sponsors group per Europa, MiddleEast e Africa dal 2012 al 2016 e prima ancora è stata managing director dell'investment banking di Goldman Sachs.

Katy Knox

(Bank of America)

Katy Knox è presidente della Bank of America Private Bank ed è alla guida di oltre 4mila professionisti che forniscono servizi di gestione degli investimenti, strategia



**Nella pagina
a sinistra:
Mary Callahan Erdoes
(Jp Morgan)**

**A lato:
Julia Wellborn
(Wells Fargo)**

patrimoniale e servizi fiduciari. Con oltre 25 anni di esperienza nella leadership dei servizi finanziari, è molto attenta ai temi della diversità essendo stata infatti anche vicepresidente del Global Diversity and Inclusion Council della Bank of America.

Françoise Neige

(Edmond de Rothschild)

È direttrice di Edmond de Rothschild France. Con una lunga esperienza di gestione della clientela dai grandi portafogli, è responsabile della scelta dei prodotti di gestione della banca. È inoltre impegnata nell'offerta di un servizio di gestione dedicato alle donne.

Christine Novakovic

(UBS)

Dopo una laurea in Economia Aziendale presso l'Università Luigi Bocconi di Milano, ha iniziato la sua carriera professionale nel luglio 1990 come apprendista nel commercio di obbligazioni presso la Dresdner

Bank AG di Milano. Nel 1992 è andata alla UBS AG a Francoforte sul Meno nell'area del tesoro/reddito fisso. A partire dal 2011 ha ricoperto il ruolo di capo della divisione corporate & institutional clients di UBS Svizzera. Nell'aprile 2014 è stata nominata responsabile di UBS investment bank Switzerland.

Julia Wellborn

(Wells Fargo)

Julia Wellborn è head di Wells Fargo Private Wealth Management ed è responsabile della gestione di tutti gli aspetti del business private. Con più di 25 anni di esperienza nel settore dei servizi finanziari, ha ricoperto ruoli strategici nella gestione patrimoniale in banche commerciali, societarie e al dettaglio. Nel 2009 è entrata a far parte in Comerica dove ha ricoperto il ruolo di vice presidente esecutivo. Inoltre è stata presidente della regione del Nord Texas per Wachovia Corporation, che Wells Fargo ha acquisito nel 2008. ▶

Una miniera da scoprire

**Il private banking non considera adeguatamente la ricchezza al femminile
La grande sfida è cambiare prospettiva per sviluppare un potenziale enorme**

DI **MONICA REGAZZI** / @MoniRegazzi

Fino ad oggi l'industria del private banking ha trascurato un bacino enorme di potenziale ricchezza. Le donne già oggi controllano **circa il 30% della ricchezza mondiale** e generano un reddito complessivo pari a più di 30mila miliardi di dollari. E queste cifre sono destinate ad aumentare. Controllano infatti il 65% della spesa delle famiglie: non si tratta solo di decidere cosa comprare per la cena o quali elettrodomestici siano più adatti. Le donne incidono sempre di più nelle scelte importanti, come quelle di acquisto di prodotti finanziari o assicurativi.

Servono strategie ad hoc

L'industria del private banking non ha ancora messo a punto una strategia dedicata a servire questo segmento di clientela. Si cominciano a notare alcune iniziative volte alla formazione in ambito finanziario o semplici **eventi di networking** dedicati al mondo femminile, ma spesso nascono dall'iniziativa di singoli banker.

La chiave della consulenza

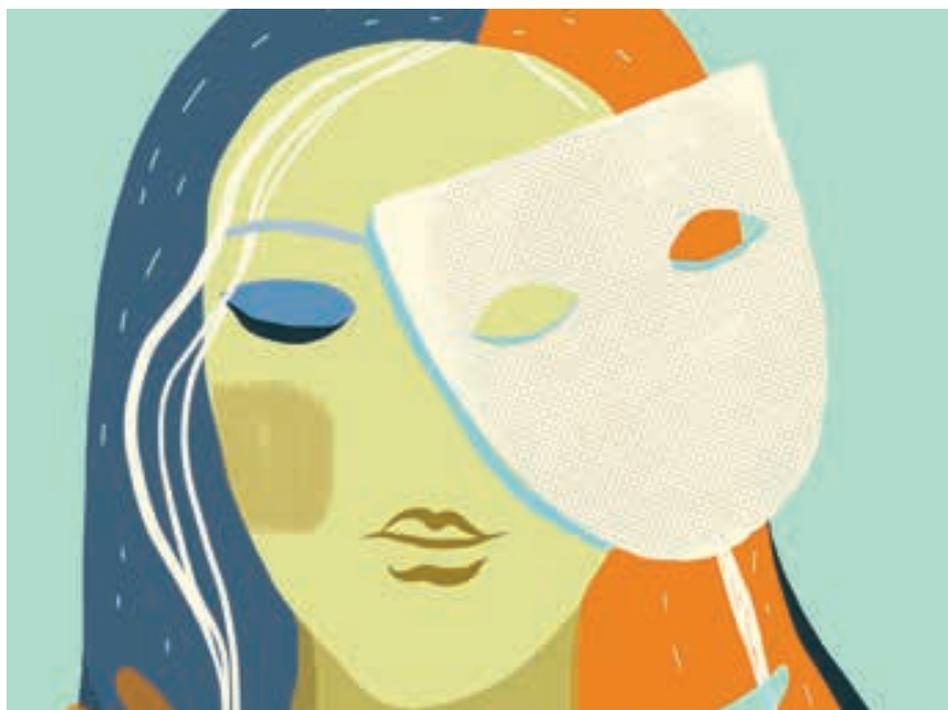
Alla finanza le donne chiedono lo stesso livello di attenzione, di

consulenza e di offerta prodotti che viene fatta agli uomini, ovviamente adattata alle loro esigenze specifiche e al loro profilo di rischio. Questo perché hanno **bisogni e aspettative differenti**. Lungi dagli stereotipi tutt'ora imperanti, le donne hanno un orizzonte temporale di investimento di medio lungo periodo, essendo particolarmente attente ai bisogni di lungo periodo di tutta la famiglia. Richiedono prodotti evoluti, ma vogliono comprendere molto a fondo ciò che stanno comprando e i rischi. Le istituzioni finanziarie cominciano a comprendere, ma non ancora abbastanza, che la donna rappresenta

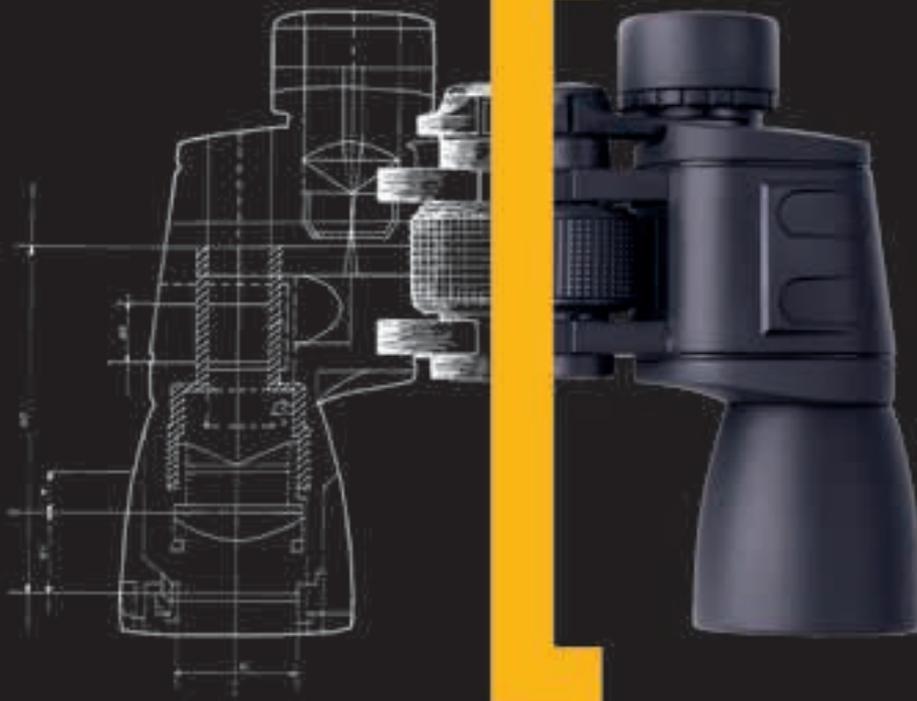
un'opportunità come investitrice e che individuare i suoi bisogni e le sue esigenze per configurare offerte specifiche.

Manager in rosa

Al tempo stesso si sta diffondendo la consapevolezza che, per ottenere risultati commerciali efficaci, le banche debbano avere una presenza femminile anche in **ruoli chiave**, soprattutto laddove prodotti e servizi si individuano, si configurano e si comunicano. Se questo succedesse, si attiverebbe un ciclo virtuoso, dove la crescita professionale della donna favorisce ulteriore presenza femminile nel mondo del lavoro. ▶



RICERCA MIRATA RISULTATI SOLIDI



La ricerca qualificata di AllianceBernstein offre una visione chiara e dal carattere distintivo dei mercati finanziari. Un'analisi mirata che garantisce basi solide per delineare le strategie e le decisioni di investimento. Approfondimenti in grado di generare risultati importanti e sostenibili per i nostri clienti.

Scopri in che modo la nostra ricerca mirata può offrire risultati solidi.

AllianceBernstein.com/go/risultati
02 0062 1325

Le performance passate non sono garanzia di risultati futuri. Il presente messaggio è emesso da AllianceBernstein Limited con sede in 50 Berkeley Street, Londra W1J 8HA, registrata in Inghilterra con il numero 2551144, e autorizzata dalla Financial Conduct Authority (FCA - numero di registro 147556), autorità di vigilanza del Regno Unito ed è sottoposta alla vigilanza della medesima. È destinato esclusivamente a clienti professionali/potenziali clienti professionali e ad intermediari finanziari. Il logo (A/B) è un marchio di servizio di AllianceBernstein e AllianceBernstein® è un marchio registrato utilizzabile previa autorizzazione del titolare, AllianceBernstein L.P. © 2018 AllianceBernstein.



ALLIANCEBERNSTEIN

Responsabili per scelta

Il Wealth Report 2020 di Knight Frank identifica le nuove tendenze del mercato
I detentori di grandi patrimoni puntano su cambio climatico e filantropia

DI LUIGI DELL'OLIO

La preoccupazione per il venir meno di una serie di storiche certezze. E poi il senso di responsabilità verso ciò che ci circonda, dalle comunità all'ambiente. Dalla lettura del Wealth Report 2020 di Knight Frank emergono le nuove tendenze che stanno caratterizzando il mercato del **private banking** a livello internazionale. Perché, pur

a fronte di differenti intensità tra un paese e l'altro, la sensazione è di una convergenza sui temi principali che coinvolgono gli aspetti di sostenibilità.

Ambiente da tutelare

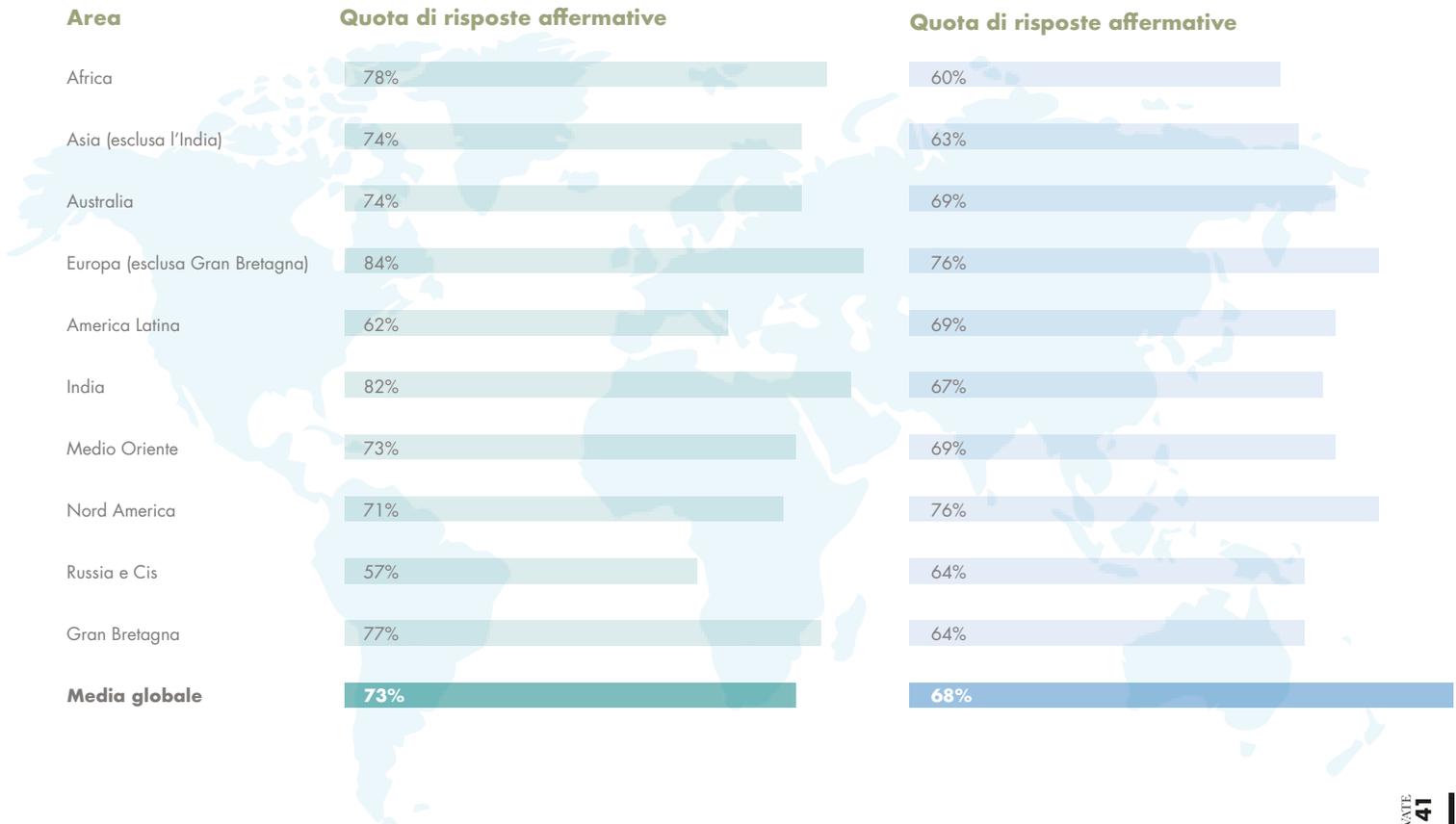
Il report è stato costruito intervistando tra ottobre e novembre 2019 a 620 private

banker e consulenti patrimoniali che complessivamente gestiscono oltre 3.300 miliardi di dollari nel segmento UHNWI (come vengono identificati i detentori di patrimoni personali sopra i 30 milioni). Uno scenario sicuramente diverso da quello odierno caratterizzato dall'**allarme coronavirus**, ma comunque indicativo di alcuni

IL MONDO CHE CI CIRCONDA

Quesito: "Sto crescendo tra i tuoi clienti la preoccupazione in merito ai cambiamenti climatici?"

Quesito: "Stanno crescendo le iniziative filantropiche dei tuoi clienti?"



cambiamenti strutturali nel mercato. Alla domanda “sta crescendo tra i tuoi clienti la preoccupazione in merito ai **cambiamenti climatici**?”, il 73% dei professionisti a livello mondiale ha risposto in maniera affermativa. Il tema è particolarmente sentito in Europa (l’area è stata considerata con

l’esclusione della Gran Bretagna), dove ha risposto di sì l’84% degli intervistati. E del resto il Vecchio Continente è quello che fin qui si è mostrato più attento alla tematica Esg in materia di investimenti. Seguono l’India (82%), l’Africa (78% di risposte affermativa) e la Gran Bretagna (77%). In fondo c’è

la Russia (compresa Csi), con solo il 57% del campione che si dice preoccupato.

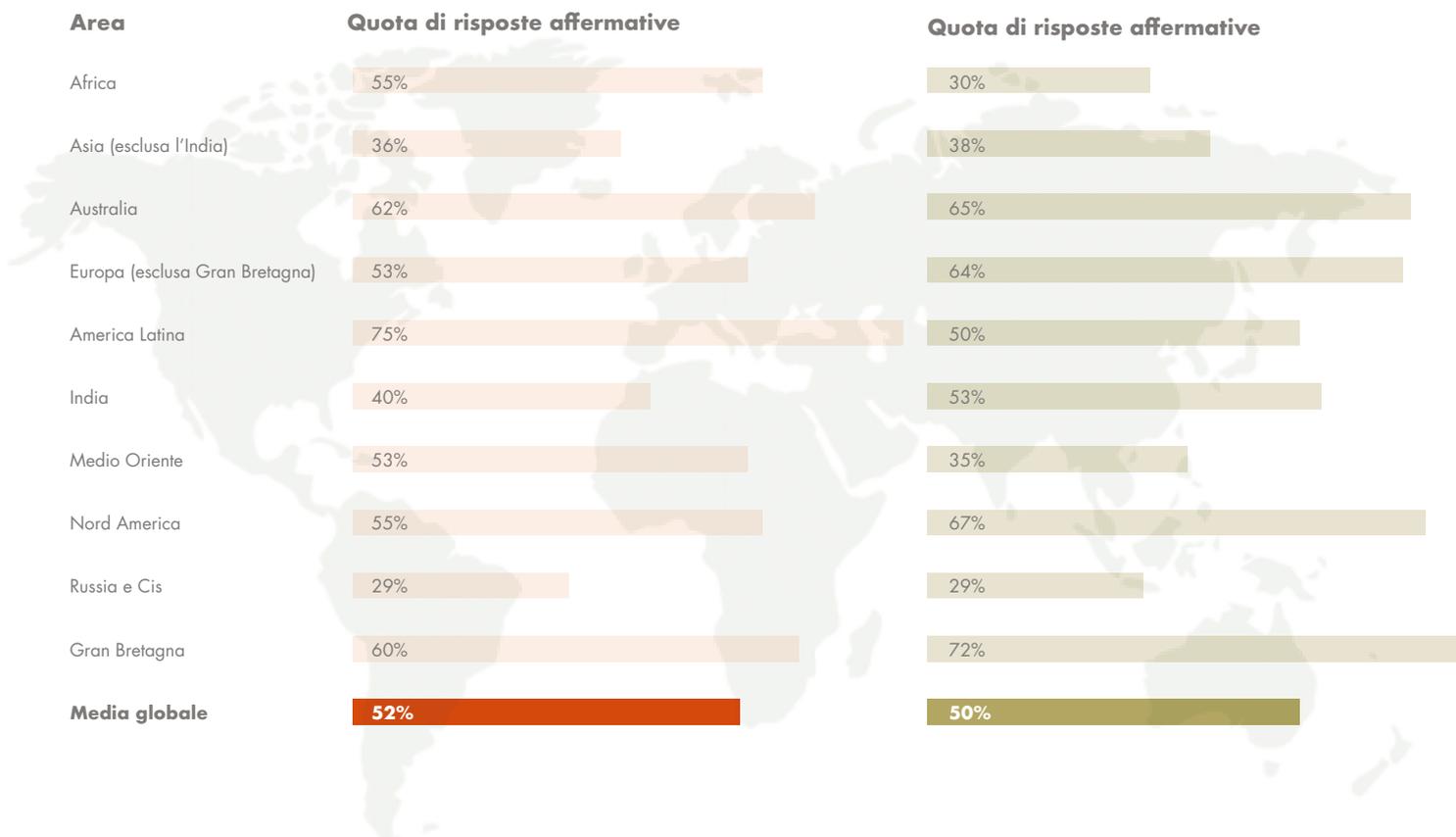
Torna il mecenatismo

Un’altra tendenza emergente nel mercato è la crescente propensione della popolazione più ricca fermo forme di filantropia, che vanno dalla

SCELTE ECO

Affermazione: “I miei clienti sono impegnati a ridurre la propria impronta ecologica”

Affermazione: “I miei clienti stanno considerando seriamente (o lo hanno già fatto) di acquistare un’automobile elettrica”



I dati alla base della ricerca sono ricavati dalle risposte di 620 private banker e wealth manager, che complessivamente gestiscono 3.300 miliardi di dollari a livello globale

charity al mecenatismo in campo artistico, alla creazione o al sostegno di fondi per la ricerca in ambito farmacologico. Alla domanda “**stanno crescendo le iniziative filantropiche dei tuoi clienti?**”, ben il 68% dei professionisti della consulenza ha risposto in maniera affermativa.

Il tema è particolarmente sentito in Nord America e in Europa (in entrambe le aree le risposte positive risultano essere il 76% del totale. All'estremo opposto c'è invece l'Africa con il 60%.

Profili degli investitori

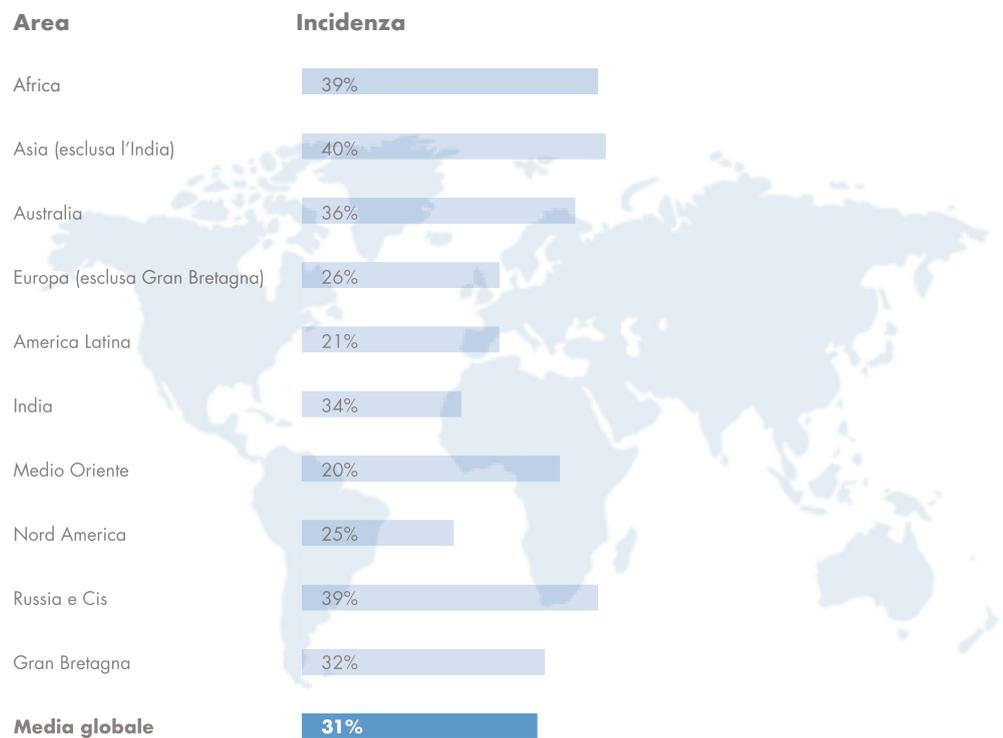
Ai consulenti dei paperoni è stato chiesto di indicare su quali ambiti si concentra l'impegno sostenibile dei rispettivi clienti.

In particolare è stato chiesto quanti tra i paperoni sono impegnati a ridurre la propria **impronta ecologica**, indicatore utilizzato per valutare il consumo umano di risorse naturali rispetto alla capacità della Terra di rigenerarle.

La media globale di risposte positive è di poco maggioritaria (il 52% del campione si è espresso in tal senso), con un picco del 75% in America Latina e un modesto 29% in Russia.

CENTRALITÀ DEL MATTONE

Domanda: “Quanto incidono la prima e la seconda casa, quelle nelle quali i vostri clienti trascorrono la maggior parte del tempo, sul totale dei loro patrimoni?”

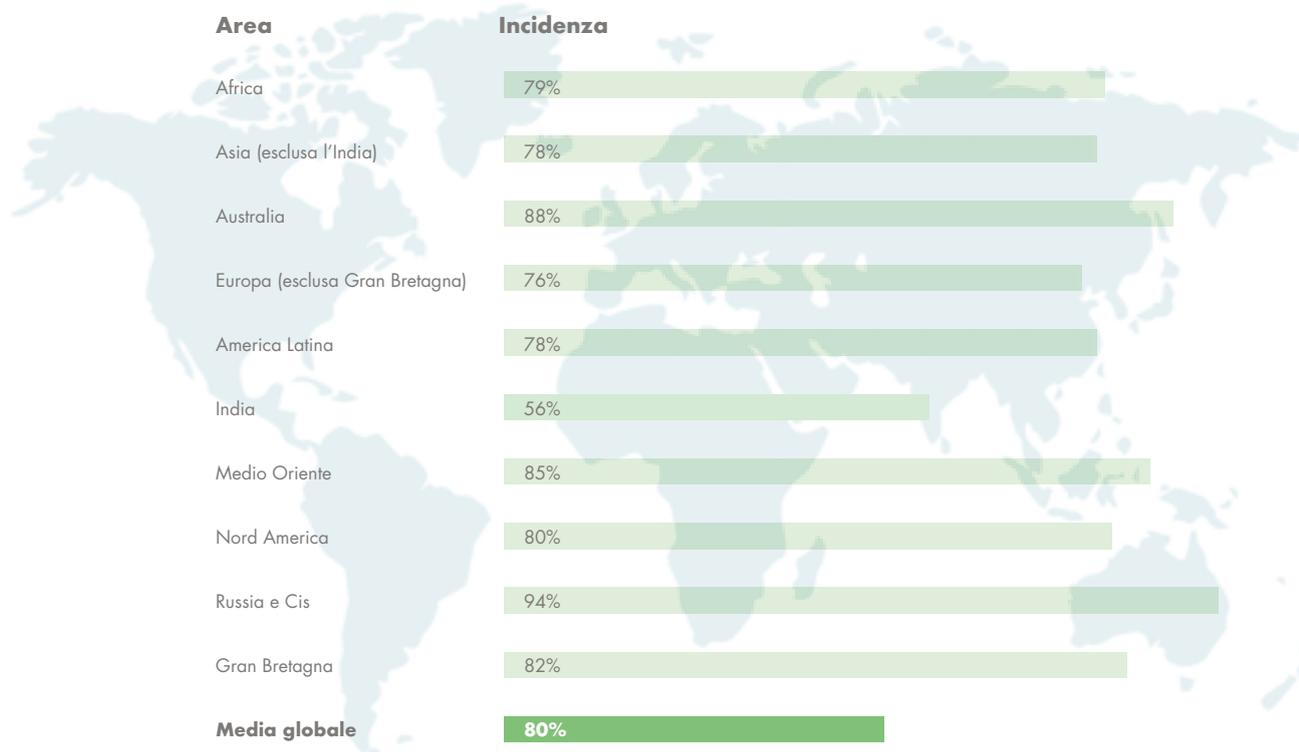


All'affermazione “**I miei clienti stanno considerando seriamente (o lo hanno già fatto) di acquistare un'automobile elettrica**”, ha

risposto positivamente il 50% degli intervistati a livello globale, con la Gran Bretagna in testa (72% di “sì”), l'Europa (64%) e il Nord

WELLNESS

Quesito: "Ritiene che i clienti siano oggi più propensi che in passato a dedicare tempo e denaro al proprio benessere personale?"



America (67%) abbondantemente sopra la media e ancora una volta in coda la Russia (29%), dietro anche al Medio Oriente (35%). Due aree, queste ultime, che detengono enormi quantità di materia prima per i carburanti tradizionali.

Il mattone resiste

Un altro quesito posto ai consulenti degli UHNWI è relativo all'incidenza delle **proprietà immobiliari** (con riferimento

alla casa di abitazione e a quella di vacanza, quindi con esclusione degli investimenti messi a reddito) sul totale dei patrimoni dei propri clienti. Emerge così che in media il mattone incide per poco meno di un terzo sul totale (per la precisione il 31%) se si guarda alla media a livello internazionale. Lo scenario però è molto diversificato tra le varie aree del Pianeta. Se infatti in Asia (India esclusa) si arriva al 40%, in America Latina non si va oltre il 21%, con

l'Europa al 26% e il Nord America al 25%.

In quanto asset reale, il mattone viene considerato un investimento relativamente sicuro, quanto meno nel lungo termine, in una fase dell'economia caratterizzata da incognite crescenti. E di fatti la stessa **Knight Frank** segnala che il suo **World Uncertainty Index** nell'ultimo trimestre del 2019 ha raggiunto il livello record di 369 punti. Un po' per il senso



DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA

| Paesi in cui vivono gli ultraricchi | 2019 | Differenza sul 2014 | Stime variazione al 2024 |
|-------------------------------------|-------------------|---------------------|--------------------------|
| Africa | 302.360 | +25% | +32% |
| Cina | 7.351.168 | +53% | +58% |
| Francia | 2.120.079 | +18% | +32% |
| Germania | 2.208.163 | +31% | +21% |
| Gran Bretagna | 2.240.146 | +19% | +67% |
| Italia | 1.455.492 | +4% | +35% |
| Stati Uniti | 16.456.543 | +14% | +13% |
| Mondo | 49.951.390 | +27% | +28% |

di vulnerabilità crescente, un po' per i cambiamenti nei gusti dei consumatori, più orientati al possesso che alla proprietà, sta di fatto che il 21% dei consumatori affluent di Usa, Regno Unito e Francia dichiara di aver preso a noleggio beni di lusso e l'80% del campione si dice interessato a farlo. Sta di fatto che, al di là dei problemi congiunturali, la popolazione dei super-ricchi è destinata a crescere a livello globale. Gli autori del report stimano un incremento su base quinquennale di ben il 27%, trascinato dalla corsa dei paperoni asiatici, attesi in crescita del 44% da qui al 2025. Sarà per il crescente senso di vulnerabilità o forse perché

stanno cambiando le priorità, sta di fatto che i consulenti rilevano un crescente investimento - in termini di tempo e denaro - delle persone facoltose sul proprio benessere personale.

Corsa continua

In particolare, ben il 94% degli advisor russi rileva un'evoluzione in tal senso e comunque le risposte positive sono alte in tutti i paesi, tanto che la media a livello internazionale si attesta all'80%, con la sola India al di sotto del 60%. Il report di Knight Frank dedica un approfondimento all'evoluzione della platea degli ultraricchi negli anni. A fine 2019 il loro numero a

livello globale è arrivato a sfiorare **quota 50 milioni**, con un progresso nell'ordine del 27% rispetto a cinque anni prima e la previsione di mantenere questo ritmo di sviluppo anche nel prossimo lustro. Questo a fronte di un differente ritmo di crescita tra i vari paesi e aree. Gli Stati Uniti, con quasi 16 milioni e mezzo di paperoni, sono destinati a restare in testa anche nel 2024, ma la crescita attesa è del 13%, contro il 58% della Cina e il 67% della Gran Bretagna. E l'Italia? Oggi gli ultraricchi della Penisola sono poco meno di un milione e mezzo, sono cresciuti del 4% negli ultimi 5 anni, ma nei prossimi 5 dovrebbero aumentare di un terzo. ▶

Storie di sangue blu

La fortuna dei Grosvenor deriva dalle discendenze nobiliari e dalla terra
Oggi alla guida c'è il 28enne Hugh, settimo duca di Westminster

DI ROBERTA MADDALENA

“Sono un ragazzo fortunato perché mi hanno regalato un sogno” cantava Jovanotti nel 1992. Una frase che si addice molto a **Hugh Grosvenor**, solo 28 anni e già duca di Westminster (il settimo), ma soprattutto ottimo partito per le single del Regno Unito considerando che il suo patrimonio stimato si aggira intorno ai 9 miliardi di sterline. Ha avuto la fortuna di essere figlio del patriarca dei Grosvenor, morto improvvisamente nel 2016 all'età di 64 anni, lasciandogli lo spettro. Gerald era il 68esimo miliardario al mondo, terzo contribuente della Gran Bretagna, nonché amico intimo dei Windsor e padrino al battesimo di William.

Antico lignaggio

Nobile casato di Eaton, la famiglia Grosvenor, fregiata nel 1874 dalla **Regina Victoria**, è riuscita a mettere insieme considerevoli ricchezze, complici le convenienti parentele, tra le quali si ricorda quella contratta per via matrimoniale di Sir Thomas Grosvenor, terzo baronetto che, grazie alla moglie era venuto in possesso di vasti

terreni alla periferia di Londra, poi divenuti il quartiere del West End. Sir Richard Grosvenor, nel 1761, divenne Barone e, nel 1784, assunse i titoli di Visconte Belgrave e Earl Grosvenor, sotto re George III; Robert Grosvenor, nel 1831, invece, fu nominato Marchese di Westminster durante l'incoronazione di William IV. Oggi, i Grosvenor sono la più potente e ricca casata dell'aristocrazia inglese.

Carattere riservato

Hugh è il **più giovane miliardario** sotto i 30 anni al mondo. Chioma bionda e lentiggini sul volto, il rampollo che ha ereditato il titolo e il patrimonio dal padre ha uno stile sempre impeccabile: completi sartoriali e un atteggiamento da vero Royal, impenetrabile quanto basta. “Hughie”, come lo chiamano affettuosamente gli amici, ha inoltre la fortuna di non doversi sorbire nemmeno la pomposissima “Trooping the Colour”, cerimonia effettuata dai reggimenti del Commonwealth e del British Army, nonché le altre formalità reali. Seppur molto giovane, inoltre, l'erede dei Grosvenor ha tenuto a battesimo

nel 2013 **baby George**, probabile futuro sovrano del regno britannico. Indole abbastanza schiva, che per certi aspetti ricorda quella del padre, abbiamo una fedele ricostruzione del suo carattere grazie al mensile inglese Tatler, che spiega come Hugh passi la maggior parte del suo tempo lavorando per Bio-bean, la prima azienda al mondo a industrializzare il processo di riciclaggio dei fondi di caffè di scarto in biocarburanti avanzati e biochimica, abbia un **debole per il cricket** e viva ancora principalmente nella tenuta dei Grosvenor, nel Cheshire.

Donne della dinastia

Tutto sommato, l'erede di sangue blu ha tenuto finora un basso profilo: scuola elementare statale a Eccleston, e poi il prestigioso Ellesmere College (retta da 31 mila sterline all'anno). Fatta eccezione per l'eccentrico party per i suoi 21 anni, organizzato da papà Gerald, che si dice sia costato 5 milioni di sterline (presente all'appello anche il principe Harry). “Spero che impari la disciplina e che non si limiti alla bisboccia”, disse Gerald in occasione della festa.

A beneficiare del patrimonio familiare sono anche la madre, la duchessa Natalia detta “Tally”, e le tre sorelle Tamara, Edwina e Viola

Hugh Grosvenor



Hugh Grosvenor e Natalia Grosvenor.

Laurea presso l'Università di Newcastle in Countryside Management, nel 2013 ha aderito al programma di laurea internazionale della Grosvenor Estate, gruppo familiare che investe nel settore immobiliare (nonostante il peggioramento del mercato immobiliare londinese, causato dalla Brexit, nell'ultimo anno l'azienda ha continuato a registrare utili).

Di recente è entrato anche nel gruppo Grosvenor come analista degli investimenti, occupandosi di operazioni nella sostenibilità e nell'innovazione.

Oltre a lui, a beneficiare del patrimonio familiare sono anche la madre, la duchessa Natalia detta "Tally", le due sorelle maggiori

Tamara, 37 anni, sposata con Edward van Cutsem, anche lui proprietario terriero, Edwina, 35, moglie del conduttore televisivo Dan Snow, e la ventiquattrenne Viola.

Patriarca lungimirante

Il padre Gerald è sempre stato poco mondano, preferendo la sobrietà all'ostentazione. Volendo citare un'intervista rilasciata all'Independent, l'imprenditore, da sempre amico intimo della famiglia reale e uno dei padrini di battesimo di William, dichiarò: "So che a Londra mi definiscono **avido**, ma lei conosce un proprietario di terre e di case che non è considerato o etichettato come avido? Sono onesto

e duro, questo certamente. Tutti credono che la mia vita sia semplice. Non è vero. Avrei magari preferito non nascere ricco, ma non disprezzo la ricchezza che ho, non mi sento in colpa". La fortuna alla quale l'imprenditore si riferisce sta nella terra ed è cresciuta nel corso degli anni anche grazie a un matrimonio molto fortunato: quello di Natalia, mamma di Hugh, e diretta **discendente di Giorgio II**, nonché discendente diretta del poeta russo Aleksandr Puškin.

Diventato il sesto duca di Westminster nel 1979, tra le sue proprietà sparse per tutto il Regno Unito spiccano i 77 ettari

continua a pag. 50>

TU L'HAI CREATO, INSIEME LO PROTEGGIAMO.

Per noi di Banca Generali Private, il patrimonio è una cosa viva che ha bisogno ogni giorno di cure. Per questo i nostri consulenti sono sempre al tuo fianco, aiutandoti a dare forma ai tuoi progetti di vita con soluzioni su misura. Accompagnandoti nelle scelte più importanti per il tuo futuro e quello della tua famiglia.

Per saperne di più: www.bancagenerali.it





DINASTY



13 MILIARDI DI DOLLARI
IL PATRIMONIO DI FAMIGLIA

500
LE PROPRIETÀ TERRIERE

60
I PAESI IN CUI SONO UBICATI
I POSSEDIMENTI

50%
DEL QUARTIERE LONDINESE DI MAYFAIR
FA CAPO ALLA FAMIGLIA

di Belgravia, uno dei quartieri più ricchi di Londra vicino a Buckingham Palace. Il nobile imprenditore britannico, cresciuto su un'isola vicina Lough Erne, era figlio di Robert Grosvenor, V duca di Westminster, ha studiato all'Harrow School e negli anni si è guadagnato il titolo di più ricco costruttore edile del Regno Unito e uno dei maggiori proprietari terrieri del paese. Dopo essere diventato Gran Priore del priorato d'Inghilterra, nel 2004 il duca è stato nominato al nuovo ufficio di capo assistente di stato maggiore della difesa del Territorial Army.

Business di famiglia

Stando all'ultimo calcolo di *Forbes*, il patrimonio della famiglia si aggira intorno ai 13 miliardi di dollari. Il gruppo Grosvenor oggi è proprietario di oltre 500



Belgravia, Londra.

proprietà terriere in 60 Paesi. Solo per citarne alcune, a Londra possiede il 50% dell'esclusivo quartiere di **Mayfair** (comprende le proprietà dell'ambasciata americana, del Beaumont Hotel e della Gagosian Gallery), 121 ettari di Belgravia, e tutta l'area intorno a Buckingham Palace. *Last but not least*, la proprietà di famiglia a Eaton, nel Cheshire, e la tenuta di Abbeystead nel Lancashire. Infine, la famiglia possiede diversi terreni e palazzi in Scozia e in Spagna, e ha praticamente ricostruito l'intero centro di Liverpool. C'è poi anche

un centro commerciale a Stoccolma, una torre residenziale a Tokyo, una grossa fetta della Silicon Valley e l'intera Annacis Island, vicino a Vancouver. Grosvenor Group Limited è un gruppo immobiliare **fondato nel 1677** che ha sede nel Regno Unito. Presente in 62 città internazionali, gestisce tra le alte cose le proprietà di famiglia. Inoltre controlla quattro società immobiliari di sviluppo e di investimento in Gran Bretagna e in Irlanda, nelle Americhe, in Europa e Asia-Pacifico nei settori residenziale, uffici, retail, industriali e alberghi. ▶

IL FUTURO È UN UOVO DA COVARE



Con l'ingresso di Banca Albertini, il Gruppo Ersel arricchisce l'offerta e rinnova la propria immagine. Specialista nella gestione, anticipatrice attenta ai cambiamenti del mercato, dal 1936 Ersel continua a puntare sulla vicinanza e sull'ascolto diretto del cliente. La scelta più sicura per chi cerca un servizio di investimento realmente personalizzato. Per proteggere e far crescere il vostro patrimonio, per covare le vostre ambizioni.



ERSEL

Wealth Management

Paperoni asiatici nel mirino

KEB Hana Bank fa collezione di riconoscimenti internazionali nel private banking
L'istituto sudcoreano punta alla crescita internazionale, a cominciare dall'Europa

DI **FRANCESCA VERCESI** / @frvercesi

È appena stata nominata, per il secondo anno consecutivo, “Best Private Bank in Korea” da Euromoney. Nel citare le ragioni della scelta della KEB Hana Bank, la rivista inglese ha scritto: “Oltre alla **gestione patrimoniale** complessiva, si è classificata al primo posto in tutti i nostri 13 criteri, tra cui: servizi di gestione patrimoniale per i clienti ad alto valore aggiunto; capacità di ricerca e di allocazione degli attivi; servizi di cambio e altri servizi finanziari per i clienti globali; innovazione tecnologica incentrata sul cliente e supporto per la gestione del **passaggio generazionale** particolarmente evoluta”.

Focus sui grandi patrimoni

Un riconoscimento accolto così da Kyung-hoon, vice presidente del KEB Hana Bank Well-Living Group: “Sono felice che la nostra banca sia ripetutamente riconosciuta per la sua posizione di leader di mercato nel settore del private banking”. Quindi ha aggiunto: “Ci sforzeremo di fornire servizi ancora più vantaggiosi e di qualità superiore capitalizzando sulla nostra ampia rete oltreoceano, sulle capacità globali, sulla sinergia

forex e sui punti di forza della finanza digitale”. Sempre nel 2019 la banca ha ricevuto il premio “Global Best PB Bank in Digital Client Solutions” dalla rivista Global Finance. Inoltre, nel 2017 e nel 2018 ha vinto i quattro premi “**Private Banking**” più importanti al mondo, tra cui The Banker, Pwm (Professional Wealth Management) e Pbi (Private Banker International). La banca fornisce servizi bancari commerciali, fiduciari, di merchant banking principalmente ai clienti retail e **Hnwi** e alle imprese in Corea del Sud e a livello internazionale. La KEB Hana Bank offre quindi servizi di investment banking, finanziamenti in valuta estera, custodia e amministrazione di fondi. Hana Financial Group, di cui KEB Hana Bank è una sussidiaria, dispone di una delle reti più estese dell'industria finanziaria coreana all'estero e sta crescendo fino a diventare uno dei gruppi finanziari leader a livello mondiale.

Evoluzione societaria

Sostenere un progresso in termini di masse e di continua acquisizione di clienti è l'obiettivo di business che il gruppo ha costantemente dimostrato

fin dalla sua nascita con il nome di Korea Investment & Finance, seguita dalla sua conversione in banca commerciale nel 1991 e in una holding finanziaria nel 2005. ‘Hana’ è una parola che in coreano significa “uno” o “unità”. La banca è molto attenta agli investimenti tematici connessi al tema della sostenibilità. Nel board ci sono nove professionisti e uno solo interno: Kim Jung-Tai. Tutti gli altri sono esterni e c'è una sola donna, Chan Eun-young. Lo scorso anno, il vice presidente di KEB Hana Bank **Chi Seong-kyu** è diventato anche amministratore delegato, andando a sostituire Ham Young-joo. Quest'ultima ha ritirato il suo nome dalla lista dei candidati dopo che le autorità di regolamentazione finanziaria hanno rifiutato la nomina a ceo per il terzo mandato consecutivo.

Mezzo secolo di storia

KEB Hana Bank, nata nel 1967 dalla fusione tra Hana Bank con la Korea Exchange Bank, oggi conta su più di 6mila impiegati e ha base a Seul. È ora la quinta banca più grande della Corea del Sud in termini di attivi (escluse Ibk e Kdb) e la più grande



Sopra: Chi Seong-kyu
e la sede
di KEB Hana Bank
a Seoul.



I NUMERI DEL GRUPPO



| | |
|---|---|
|  | 1967 Anno di fondazione |
| | 255 Miliardi di dollari. Gli attivi della banca |
| | 199 Le filiali estere del gruppo Hana financial in 24 Paesi |

banca di valuta estera della Corea del Sud, ovvero quella che fornisce la più vasta gamma di prodotti in valuta estera per le aziende e i **paperoni**. Ma vediamo come è andata. Tutto nasce quando, nel 1971, viene fondata Hana Financial Group come Korea Investment & Finance, la prima società finanziaria coreana fondata esclusivamente da fondi privati. Nel 1991 poi la Korea Investment & Finance viene convertita in una banca commerciale e rinominata Hana Bank. Nel 1998, sulla scia della crisi finanziaria asiatica, Hana Bank si fonde con Chungchong Bank e Boram Bank. Nel 2002 Hana Bank acquisisce la Seoul Bank e nel 2005 la Daehan Investment and Securities, all'epoca la seconda società di gestione patrimoniale della Corea. Hana Financial Group ha rilevato la Korea Exchange Bank nel febbraio 2012 dalla società di private equity statunitense Lone Star che la aveva comprata nel 2003 nell'ambito della riorganizzazione generale del settore

finanziario sudcoreano a seguito della crisi finanziaria asiatica. I passaggi di mano, considerato il contesto socio economico e una cultura locale fatta di rigidi protocolli, non sono stati cosa semplice.

Passaggio di testimone

Nel 2006 Lone Star aveva già cercato di vendere la società al miglior offerente, la Kookmin Bank, ma il piano era stato poi abbandonato quando era stata costretta ad affrontare le indagini dei pubblici ministeri e delle autorità di regolamentazione sudcoreane. E ancora, nel settembre 2007 Hsbc aveva accettato di acquistarne una quota di controllo per 6 miliardi di dollari ma nemmeno questa volta la vendita era andata in porto perché il deal non era stato approvato dal governo sudcoreano. Così, nel settembre 2008, Kookmin Bank e Hana Bank sono state prese in considerazione per l'acquisizione di KEB dopo il tentativo fallito di **Hsbc**. La gestione della Korea

Exchange Bank e di Hana Bank, tuttavia, è rimasta separata fino al settembre del 2015. Fusione poi avvenuta il 1° settembre 2015, ponendo così fine ai 48 anni di storia della Korea Exchange Bank dalla sua fondazione nel 1967 e creando sinergie ed economie di scala che si sono subito rivelate efficaci.

Network globale

Sta di fatto che con la fusione la somma di tutti gli attivi raggruppati nella nuova banca hanno raggiunto i 299 trilioni di won, ovvero 255 miliardi di dollari, occupando così la posizione di leader tra le banche della Corea del Sud con una forte attenzione alla gestione dei grandi patrimoni e quindi al private banking.

Il network globale del grande ombrello di Hana Financial Group, una delle più grandi holding bancarie in Corea del sud, oggi è costituita da una rete di **199 filiali estere** in 24 paesi, principalmente in Europa, Medio Oriente, nelle Americhe e in particolare nella regione dell'Asia-Pacifico ed è considerata leader nel mercato coreano dell'asset management. Hana Financial è responsabile della creazione di strategie di business a livello di gruppo e fornisce risorse di gestione alle società controllate, tra cui appunto KEB Hana Bank, Hana Daetoo Securities, Hana SK Card, Hana Life Insurance, Hana Capital, Hana Asset Fiducia, Hana I & S, Hana Institute delle Finanze e Hana Savings Bank. ▶

Riservato agli investitori professionali

INFRASTRUTTURE ESSENZIALI PER IL MONDO DI DOMANI



M&G (LUX) GLOBAL LISTED
INFRASTRUCTURE FUND

PENSATO DA M&G

Capitale a rischio



Il presente documento è concepito a uso esclusivo di investitori qualificati. Non destinato alla distribuzione ad altri soggetti o entità, che non devono basarsi sulle informazioni in esso contenute. Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Fondi qui citati. Gli acquisti relativi a un Fondo devono basarsi sul Prospetto Informativo corrente. Copie gratuite degli Atti Costitutivi, dei Prospetti Informativi, dei Documenti di Informazione Chiave per gli Investitori (KIID) e delle Relazioni annuali e semestrali sono disponibili presso M&G International Investments S.A. Tali documenti sono disponibili anche sul sito: www.mandgitalia.it. Prima della sottoscrizione gli investitori devono leggere il Prospetto informativo, che illustra i rischi di investimento associati a questi fondi. Questa attività di promozione finanziaria è pubblicata da M&G International Investments S.A. Sede legale: 16, boulevard Royal, L-2449, Luxembourg. SEP 19 / 387804

Patrimoni sotto tutela

Nasce un polo per evitare dispersioni di ricchezza nei passaggi generazionali
Al centro dell'attività, il ricorso allo strumento giuridico del trust

DI LUIGI DELL'OLIO



 Nei prossimi 15 anni un quinto della ricchezza netta del Paese, quasi 2 mila miliardi di euro, sarà trasferita mortis causa 

Un polo di eccellenza nell'ambito della protezione del patrimonio aziendale e familiare, nonché della successione e del passaggio generazionale. Lo hanno creato Martinez & Novebaci, studio legale associato con sede principale a Milano, e Dbs Trust Company, società meneghina specializzata nella protezione del patrimonio tramite lo

strumento del trust, dando vita a un accordo di partnership. Ne abbiamo parlato con **Stefano Mingardi**, responsabile della Divisione trust dello studio legale.

Quali sono le ragioni che hanno portato alla nascita di questo polo?
Chiunque operi nel mondo professionale, in genere, ha

la necessità di aggiornarsi costantemente, di studiare e di migliorare la propria preparazione ma ha anche la necessità di mettere in pratica e di far vivere la propria conoscenza, attraverso la vita reale. Studiare il diritto dei trust, redigere dei buoni atti che sappiano rispondere ad esigenze specifiche è un'arte, una professione che si

impara studiando ma anche avendo un riscontro con i temi concreti con cui il soggetto chiamato a assolvere al compito ricevuto (il trustee), si imbatte quotidianamente. Il connubio tra la teoria, sebbene mediata da uno spiccato senso di realismo, e la pratica, fondata su una preparazione teorica importante, è il completamento a cento nel servizio che può e deve essere reso ad una clientela sempre più esigente e composita.

Quali gli obiettivi?

Il polo Martinez & Novebaci/ Dbs vuole avviare un processo di autoapprendimento e di osmosi tra la sfera prettamente giuridica e quella più operativa. Un negozio giuridico chiamato a svolgere e rilasciare i suoi effetti nel corso dei decenni, deve offrire delle soluzioni tecnico/giuridiche consolidate ma allo stesso tempo deve saper rispondere al mutare delle esigenze e dell'ambiente in cui opera e ciò è possibile, solo se gestito da chi ha grande esperienza alle spalle e ha sviluppato delle soluzioni applicative efficienti.

Cosa chiede il mercato in questo ambito?

L'esigenza sempre più crescente è quella della completezza del servizio reso. Dallo studio e la progettazione degli atti negoziali, agli aspetti più pratici e operativi e fisiologici, fino all'assistenza sugli aspetti patologici che possono riguardare rapporti tanto interni al trust medesimo

(si pensi alle controversie tra un beneficiario e il trustee) come rapporti esterni, quali per esempio i contenziosi in ambito tributario. L'unione delle esperienze e delle conoscenze di Martinez & Novebaci e di DBS, risponde a questa esigenza.

Quali sono le risorse professionali coinvolte?

L'accordo ha una connotazione spiccatamente operativa; le risorse maggiormente coinvolte saranno io e Damiano Montani (Dbs), quale trustee professionale, senza trascurare, ovviamente, il contributo dell'avvocato Guido Battagliese (Martinez & Novebaci) che si esplica, principalmente nelle diverse implicazioni patologiche, prima di tutto in ambito tributario, che possono attingere la vita di un trust nel corso della sua esistenza. Gli obiettivi di crescita sono ambiziosi, non solo in termini di numeri, ma soprattutto in termini di divulgazione di uno strumento via via sempre più conosciuto ma ancora poco applicato in maniera efficiente.

Il tema ha poco appeal, ma risulta decisivo per il futuro di tante aziende alle prese con il passaggio generazionale. E con la serenità dei nuclei familiari.

Secondo la Fondazione Cariplo (Quaderno 23), nei prossimi 15 anni, circa un quinto della ricchezza netta del Paese, per un controvalore di quasi 2 mila miliardi di euro, è



Dall'alto: Stefano Mingardi e Damiano Montani.

destinata ad essere trasferita mortis causa. Il fenomeno interesserà più o meno 6 milioni di famiglie, cioè una ogni quattro e, tuttavia, la maggior parte delle persone non ha mai pensato a come gestire questa fase di passaggio generazionale del proprio patrimonio, sia per cultura, sia perché ritenuto un problema di altri. Invitare i propri clienti a riflettere sul come, sul quando trasferire il timone di un'azienda, per esempio, appartiene, prima ancora che ad un argomento tecnico, ad un approccio di carattere umanistico. ▶

Spesa pubblica da ripensare

Occorre un ridisegno complessivo per frenare il declino ultraventennale
Priorità all'istruzione e agli incentivi per chi investe nell'economia reale

DI MARCELLO GUALTIERI / @marce_gualtieri

Il declino italiano continua da oltre 20 anni. In questo arco di tempo il Pil è cresciuto il 20% in meno dell'Eurozona e il 24% in meno della Ue. Il potere di acquisto degli italiani nel 2005 era in linea con l'Eurozona oggi è l'11% in meno.

I problemi si stratificano

Le ragioni del declino sono molteplici e si sono stratificate nel tempo. L'azione politica non è stata in grado di contrastarle, anzi ha acuito il declino alla ricerca di un effimero e nefasto consenso elettorale. Ad esempio, per il 2020 sono stati stanziati circa 20 miliardi di spesa pubblica (oltre il 2% del totale) per Bonus Renzi (erano 80 euro, sono diventati 100), **Reddito di Cittadinanza** e Quota 100. Esempio chiaro di spesa su provvedimenti fallimentari: i consumi non sono ripartiti; quota 100 non ha creato il ricambio generazionale; il reddito di cittadinanza ha avuto un impatto negativo sul Pil, non ha generato occupazione, anzi ha spinto molti lavoratori verso il nero (ad esempio sul lavoro stagionale).

I provvedimenti erano già in essere



Roberto Gualtieri, ministro dell'economia italiana.

nel 2019, ma nonostante i fallimenti il Governo li ha confermati.

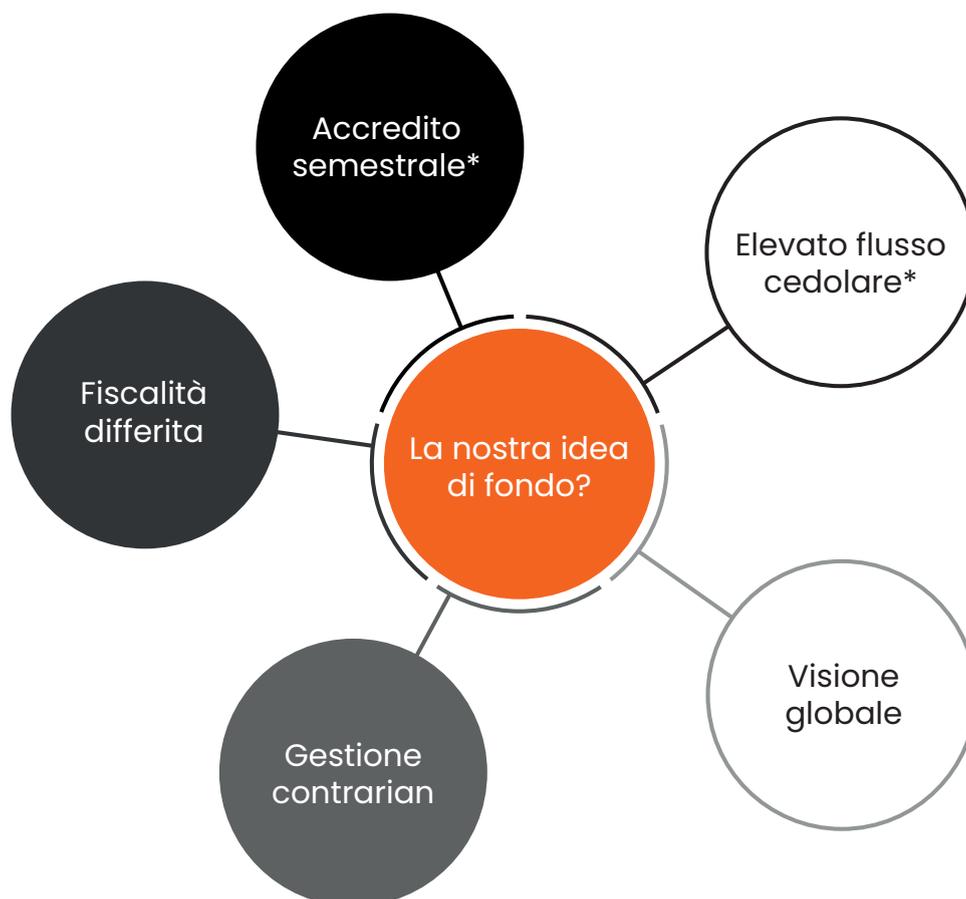
Cambiare rotta

Se non ci si vuole rassegnare alla stagnazione occorre invertire il trend della spesa pubblica per intervenire sulle cause strutturali del declino. Concretamente, si dovrebbero azzerare le tre misure fallimentari, ed utilizzare diversamente i 20 miliardi. Questa una possibile redistribuzione: una parte per avviare la chiusura delle clausole di salvaguardia (senza limitarsi al rinvio, come è stato fatto sino ad oggi); un'altra parte da investire nell'istruzione, (come spesa

universitaria siamo ultimi nella Ue) e, infine, ma non per ultimo, una parte da destinare a incentivi per favorire, attraverso i canali professionali, il trasferimento nell'economia reale dell'enorme **risparmio degli italiani** che attualmente giace, infruttifero, sui conti correnti. Potrebbe essere l'inizio dell'inversione di tendenza: azzerate le clausole di salvaguardia si potrà poi perseguire l'obiettivo della riduzione del debito pubblico e della pressione fiscale; con l'investimento in istruzione avremo forza lavoro più qualificata e con il risparmio privato avremo immesso mezzi finanziari nell'economia reale del paese. ▶

ACOMEA PERFORMANCE CEDOLA PRIVATE

La nuova classe a distribuzione proventi di Acomea



Gli investitori di grandi patrimoni sono alla ricerca di una rendita ricorrente e il mercato obbligazionario rappresenta da sempre la parte «core» di un portafoglio orientato alla rendita. Da qui nasce *Acomea Performance Cedola Private*, la **nuova classe a distribuzione proventi** di Acomea.



Il fondo Acomea Performance ha vinto il Premio Alto Rendimento 2018 promosso dal Gruppo 24 ORE come **miglior fondo nella categoria Obbligazionari Misti**.

Acomea SGR S.p.A. - Largo Donegani 2, 20121 Milano
direzione.commerciale@acomea.it - 02 9768 5001 - www.acomea.it

Il grande dilemma

Nelle prossime settimane si capirà se siamo entrati in una fase Orso
In uno scenario ricco di incognite, la diversificazione è irrinunciabile

DI ROBERTO FALZONI / roberto-falzioni54819829



Le ultime settimane sono state complicate per le borse mondiali. Dopo aver toccato nuovi massimi e aver ignorato le prime notizie sul **coronavirus** e il rallentamento economico in Cina, di colpo – come spesso succede in ambito finanziario

– è scoppiato il panico, tanto che l'ultima settimana di febbraio ha visto **perdite di oltre il 10%** per la maggior parte dei listini azionari, il peggior ribasso dal 2008. Gli effetti economici della crisi generate dal diffondersi del coronavirus,

un **tipico black swan** event, cominciano a evidenziarsi e le incertezze aumentano.

Il momento della verità

In questo scenario la domanda da porsi è se questa è solo una

ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI NEI PRIMI 2 MESI DEL 2020

| NOME | % |
|------------------------|--------|
| EURO STOXX 50 PR | -11,09 |
| NASDAQ 100 STOCK INDX | -3,10 |
| S&P 500 INDEX | -8,5 |
| DAX INDEX | -10,25 |
| NIKKEI 225 | -10,62 |
| GOLD SPOT \$/OZ | +4,50 |
| WTI CRUDE FUTURE APR20 | -25,90 |

FONTI: BLOOMBERG

correzione violenta che magari può continuare ancora per un pò o se invece siamo di fronte a una vera e propria **inversione di tendenza**. Dal 1974 in avanti, questa è la prima crisi dei mercati che non ha origini finanziarie, bensì è dovuta a uno shock della domanda e dell'offerta conseguente alle misure restrittive in termini di mobilità e libertà imposte alla popolazione in Cina e in mezzo mondo.

Sangue freddo decisivo

A seconda della risposta data alla precedente domanda, le nostre decisioni di investimento saranno fortemente influenzate. Al momento siamo più orientati a credere che si tratti di una **violenta correzione**, ma non possiamo escludere che ulteriori sviluppi negativi della crisi non abbiano un impatto determinante sull'economia mondiale e possano quindi creare

una vera e propria inversione di tendenza. A priori manteniamo il sangue freddo e basiamo la costruzione dei nostri portafogli su elementi sicuri che possano affrontare qualsiasi evenienza. La diversificazione massima nelle diverse classi di attivi e nelle posizioni individuali. La ricerca della performance assoluta, quindi privilegiando i fondi long/short e alternativi.

E infine la selezione dei fund manager basata su precisi elementi di valutazione sia quantitative, sia qualitative ma anche sulle strategie da loro applicate per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Questo ci dovrebbe permettere di passare attraverso qualsiasi crisi con dei risultati accettabili in termini di performance e di volatilità dei risultati.

Per quanto riguarda le categorie dei fondi alternativi, **privilegiamo**

La selezione dei fund manager deve essere basata su precisi elementi di valutazione sia quantitativi, sia qualitativi

i global macro e i cta. Per i fondi long/short equity preferiamo i market neutral a quelli troppo direzionali e long. Mentre i multi strategy dovrebbero permettere di investire nei diversi settori e quindi essere più bilanciati. Infine private debt fund e gli npl fund dovrebbero portarci un pò di rendimento con meno volatilità, anche se sono meno liquidi e non devono rappresentare più del 10/15% del portafoglio.

Riserve di cash

Meglio conservare sempre una parte in cash che ci permetterà di approfittare dei momenti di panico per comprare a prezzi di saldo e ridurre la volatilità del portafoglio che quest'anno sarà inevitabile.

Il 2020 si presenta come l'anno decisivo per giudicare i bravi gestori che sapranno produrre risultati positivi nonostante una grande volatilità sui mercati. ▶

PORTOBELLO È

*PROGRESS
O VELOCITÀ*

SCAMBIO

VISIBILITÀ

I NOSTRI SERVIZI, I TUOI PRODOTTI.

*Scopri il **Barter**, il metodo di fare business che permette
la libera circolazione delle merci senza alcun impatto finanziario.*

PORTOBELLO

portobellogroup.it

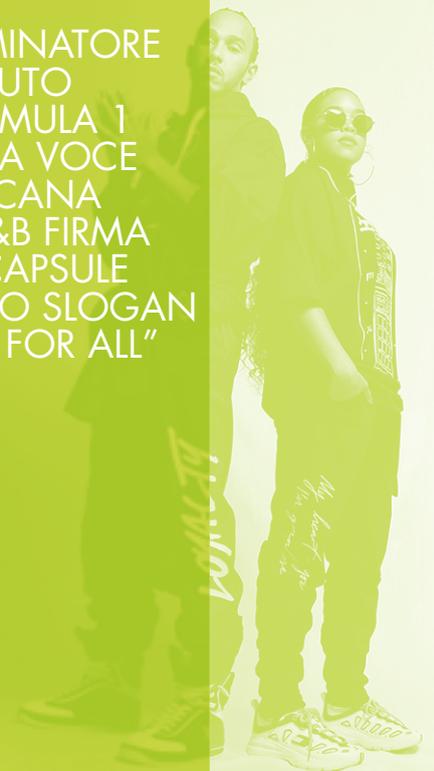
CAMPIONE PER CASUAL

Hamilton dalla monoposto allo streetwear con Tommy Hilfiger e H.E.R.
Il pilota e la cantante vincitrice del Grammy insieme per una moda sostenibile

DI MARTA CITACOV / @7Martix



IL DOMINATORE ASSOLUTO DI FORMULA 1 CON LA VOCE AMERICANA DELL'R&B FIRMA UNA CAPSULE CON LO SLOGAN "STYLE FOR ALL"



Presentata a Londra durante lo show Tommynow di Tommy Hilfiger, la collezione TommyXLewisXH.E.R, nata dalla collaborazione già consolidata con il pilota di F1 **Lewis Hamilton** e l'apporto della cantante californiana H.E.R. (acronimo di Having Everything Revealed, al

secolo Gabriella Wilson, 23 anni a giugno) è una linea al passo con i tempi. Creata all'insegna della sostenibilità e della nuova estetica dello streetwear. Colori fluo e cotone organico al 100% sono i due elementi che la contraddistinguono. Per saperne di più: it.tommy.com.

UN HOTEL, UNA STORIA

Nelle sue suite ha abitato Marilyn e hanno dormito JFK e i duchi di Windsor
L'albergo più famoso di New York riapre (forse) dopo una ristrutturazione milionaria



SERVIZIO IMPECCABILE

Sopra, un'immagine storica: i butler del Waldorf Astoria servono un rinfresco agli operai durante la costruzione dell'hotel il 14 novembre del 1930. A sinistra, l'imponente entrata su Park Avenue.

La parola lusso non basta per il **Waldorf Astoria**. Perché questo albergo è differente. Qui abitarono a lungo Marilyn Monroe, il presidente degli Stati Uniti Herbert Hoover e il generale Douglas MacArthur, il Duca e la Duchessa di Windsor nel loro esilio dorato. Qui Cole Porter compose "You're at the top", in

cui il Waldorf è citato. Ancora, qui concludeva i suoi affari lo scozzese Bertie Charles Forbes, fondatore fondatore di Forbes Magazine. E qui ha vissuto l'infanzia Paris Hilton, dato che la sua famiglia comperò l'hotel nel 1949. Teste coronate e capi di stato hanno dormito nelle sue stanze fastose fin dall'anno

di apertura, il 1931. Ora è stato acquisito da una mega company di assicurazioni cinese, la Anbang, che lo ha chiuso per rinnovarlo completamente nel 2017. La riapertura è prevista per quest'anno, ma è già stata rimandata più volte. Gli appartamenti avranno un prezzo base di 1,7 milioni di dollari.



SE QUESTI MURI POTESSERO PARLARE

Sopra, la suite Royal, in cui vissero i Duchi di Windsor. In basso a destra, la Grand Ballroom, dove si è svolto fino alla chiusura l'annuale ballo delle debuttanti. A sinistra, uno scorcio della famosa Peacock Alley. L'hotel fu fondato nella sua sede attuale, il 301 di Park Avenue, dalla famiglia Astor, originaria di Waldorf, in Germania. Decine i film girati nelle sue sale.





FASHION

PRADA SI FA IN DUE

Miuccia si fa affiancare da Simons con un ruolo nella direzione creativa della griffe
È il primo designer a collaborare alla pari con la maison milanese



Una co-direzione creativa che apre nuovi orizzonti nel panorama dello stile firmato **Prada**. Per la prima volta un nome al di fuori della famiglia entra a far parte del team in un ruolo di tale rilevanza. Che cosa significa per il futuro del

brand? “Significa stare al passo con i tempi, evolversi, innovare sempre più”, dichiara nel comunicato ufficiale Miuccia Prada. Del resto, i valori estetici della griffe non verranno stravolti, vista la sintonia fra i due designer.

Il dialogo creativo e l'esplorazione audace, le idee forti e il connubio delle due individualità daranno vita alla prima collezione congiunta, che verrà presentata il prossimo settembre 2020 per la stagione estiva della Donna Prada.

UOMO FW 20-21 DONNA FW 20-21

LIFESTYLE
FASHION



COLLEZIONI DI CASA

Ultimato il restyling del grande negozio parigino per il Re della Moda
Poi, le novità in anteprima delle ultime collezioni Home di Etro e Fendi



ARMANI

Le vetrine del rinnovato spazio parigino di Armani Casa, a Saint-Germain.
Oltre 300 i metri quadri di esposizione per mobili e oggetti d'arredo.

La grande fiera di Parigi dedicata alla casa, Maison & Objet, ha rivelato le tendenze per l'arredamento firmate dai più importanti nomi della moda italiana. Da **Fendi** a **Etro**, collezioni

che mirano a integrare negli spazi abitativi tocchi glamour che accendano lo stile personale di chi li vive. Negli stessi giorni, **Giorgio Armani** ha inaugurato il suo concept store

all'indirizzo parigino di Boulevard Saint-Germain, completamente rinnovato e ampliato. La superficie espositiva attuale supera i 300 metri quadri, con 5 vetrine d'impatto.



FENDI

Essenziale, imperniata sulla purezza delle geometrie, con una palette cromatica che mixa colori neutri e tinte accese, giocate sui contrasti. A sinistra, il letto Lambert.



ETRO

Gli iconici motivi Paisley si alternano a nuove stampe floreali e ispirate alla Turchia, al Settecento francese, al country chic provenzale per cuscini, tappeti e complementi d'arredo.

NOBLESSE OBLIGE

Ambasciatrice delle gioie per Buccellati, Beatrice Borromeo incarna i valori del marchio. La campagna che la vede protagonista, firmata da Josh Olin, debutta il prossimo aprile



REGISTA, GIORNALISTA
E MAMMA.
LA FIGLIA DEL CONTE
BORROMEO HA TUTTE
LE CARATTERISTICHE
PER RAPPRESENTARE
NEL MONDO
L'ECCELLENZA
DEI GIOIELLI
ARTIGIANALI ITALIANI

Da un lato la tradizione di uno dei marchi di alta gioielleria più celebri, dall'altro una donna che incarna nobiltà e modernità con una raffinatezza e un equilibrio unici. Buccellati, la gioielleria oggi parte del gruppo Richemont e ancora gestita dalla famiglia, ha scelto **Beatrice Borromeo**, 35 anni, figlia del conte Carlo Ferdinando Borromeo e di Paola Marzotto. Una femminilità forte, elegante e coraggiosa, perfetta per i valori Buccellati. Come nuova brand ambassador, Beatrice sarà protagonista di una campagna firmata dal fotografo e regista Josh Olin, che debutta ad aprile.

Talento, Passione, Risultati

Il tuo patrimonio gestito sotto una buona stella

**ORIENTATI A GENERARE
VALORE SOSTENIBILE, NEL TEMPO**

Banor SIM è stata eletta fra i **"Migliori Gestori Patrimoniali"** in Italia in base ad un'analisi condotta a dicembre 2019 dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza, ente indipendente specializzato nella comparazione di prodotti e servizi finanziari. La valutazione è avvenuta tramite un questionario e un portafoglio richiesto per un investitore tipo e si è basata sui seguenti criteri: organizzazione, orientamento al cliente, qualità del portafoglio e trasparenza.



#BANORESG

Banor SIM adotta modelli proprietari evoluti di *rating ESG* interno che si distinguono per la trasparenza, la sostenibilità e l'integrazione dei criteri ambientali, sociali e di *governance* societaria nella selezione degli investimenti per la propria clientela privata ed istituzionale.

LA VITA È UN MIX

Al barman emiliano Salvatori il riconoscimento dei Food&Wine Awards
L'“under 35” premiato è in forze nello spazio del ristorante Oltre di Bologna

UN PERCORSO DI RICERCA E SPERIMENTAZIONE
DI AROMI E SAPORI CHE NON TRASCURA L'ATTENZIONE
ALLA SOSTENIBILITÀ ATTRAVERSO LA SCELTA
DI PRODOTTI LOCALI E IL RISPETTO DELLA STAGIONALITÀ

Nico Salvatori è nato a Modena nel 1988. Dopo le prime esperienze, ha aperto un suo locale, lo “Spiriti Allegri”, nella sua città. Da gennaio del 2019 è il bartender del ristorante “Oltre” di Bologna, un locale alternativo aperto da Lorenzo Costa e Daniele Bendanti in una zona poco turistica del capoluogo emiliano. Qui ha potuto proseguire nel suo cammino creativo sperimentando nuove soluzioni in sintonia con la sua filosofia del bere, che si basa sull'applicazione di concetti sostenibili, come la creazione di cocktail realizzati con prodotti locali e seguendone la specifica stagionalità. Nico ha vinto i Food&Wine Italia Awards 2020 nella categoria Mixology come miglior Bartender Under 35.

“Ricevere questo riconoscimento è un'emozione enorme per me. Fa piacere vedere premiati anni di sperimentazione e di lavoro. Sono orgoglioso di aver portato il mio concetto di mixology su questo importante palcoscenico”, ha detto Salvatori.





Dai valore ai tuoi investimenti.

Insieme possiamo fare la differenza.

Rendimenti e Responsabilità. È nel nostro DNA nordico.

Gamma Nordea STARS
Nordea 1 – Global Climate and Environment Fund

nordea.it/investmentoresponsabile

REGINA DELLE NEVI

La super model Upton è la nuova testimonial del brand Canada Goose
Impegno nella campagna per salvare gli orsi polari dall'estinzione



ICONA DI STILE,
MA ANCHE SIMBOLO
DI IMPEGNO.
LA NUOVA
CAMPAGNA
DI CANADA GOOSE
HA PER
PROTAGONISTA
LA TOP MODEL

L'americana Kate Upton, 28 anni, è senza dubbio uno dei volti più amati della moda. Per il 2020 ha deciso di prestare la sua immagine al brand Canada Goose, che firma i parka del grande freddo, in grado di proteggere anche a -70 gradi. Non a caso, sono le giacche di chi vive al Polo Nord.

Dani Reiss, ceo del brand canadese, l'ha scelta non solo per la bellezza: Kate è infatti una donna impegnata, appassionata di animali e neo mamma di Genevieve, nata nel 2018 dal matrimonio con il campione di baseball Justin Verlander. Ambasciatrice con Canada Goose di Pbi, l'associazione che lotta per

la sopravvivenza degli orsi polari tra i ghiacci dell'Artico, ha fatto da madrina alla presentazione, a Berlino, del film documentario "Bare Existence", realizzato a Churchill, al Polo, dallo scienziato zoologo Steven C. Armstrup, a capo di Pbi (polarbearsinternational.org), con la regia di Max Lowe.



LA UPTON CON DANI REISS, CEO DI CANADA GOOSE, NELLA BASE ARTICA DI POLAR BEARS INTERNATIONAL. SOTTO, IL SITO DI PBI E LA PRESENTAZIONE, A BERLINO, DEL FILM SUGLI ORSI



CONCENTRIAMOCI

Parola d'ordine: siero. Perché agisce meglio di una crema e va più in profondità
Anti-ossidante, idratante o con effetto lifting, ne bastano soltanto poche gocce



SVR

Nati dalle vitamine A, B e C i sieri delle ampolle del Laboratoire SVR combattono i segni dell'età garantendo idratazione, azione anti-ossidante e pelle levigata effetto lifting.

Tre ampolle per risolvere tre necessità quotidiane: l'idratazione, l'azione anti-ossidante e l'effetto ringiovanente del lifting.

I laboratoires **SVR** dedicano al viso i tre sieri anti-età A, B e C, a base di vitamine. Formulati per rispondere

alle esigenze di ogni tipo di pelle, sono particolarmente adatti anche alle pelli più sensibili.

Si utilizzano singolarmente o in azione combinata, per combattere gli effetti dell'invecchiamento su tutti i fronti.

N.° 1 europeo nel risparmio gestito*

Amundi Funds Multi-Asset Sustainable Future

Costruire un mondo migliore
è una decisione che premia.



Investire oggi per un domani migliore:

- creare valore dal punto di vista finanziario e al tempo stesso sostenere un futuro responsabile attraverso scelte convinte in ambito ESG;
- forti di un'esperienza sviluppata in oltre 32 anni**;
- **MORNINGSTAR**® ★★★★★***;
- un investimento multi-asset bilanciato e conservativo per un profilo di rischio contenuto****.

amundi.it

La fiducia
va meritata

Amundi

ASSET MANAGEMENT

MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALI.

* Fonte: IPE "Top 400 Asset Managers" pubblicato nel giugno 2019, dati di AUM al 31 dicembre 2018. ** 32 anni di esperienza nell'investimento responsabile. *** Morningstar rating Classe G al 31 agosto 2019 © 2019 Morningstar. Tutti i diritti riservati. L'informazione qui contenuta: 1) è di proprietà di Morningstar e/o dei suoi fornitori di contenuti 2) non può essere copiata o distribuita; 3) non costituisce consulenza agli investimenti; 4) è fornita unicamente a scopo informativo; 5) non è garantito che sia accurata, completa e tempestiva. Né Morningstar né i suoi fornitori di contenuti sono responsabili per qualsiasi decisione di investimento, danno o altra perdita derivante dall'utilizzo di questa informazione. **** SRRI pari a 3. Per ulteriori dettagli sui rischi del comparto si rimanda al Prospetto e al KIID pubblicati sul sito www.amundi.it.

Amundi Funds Multi-Asset Sustainable Future (di seguito "OICVM") ha nominato Amundi Luxembourg SA, appartenente al gruppo Amundi, quale propria Società di gestione. Le informazioni contenute nel presente documento non costituiscono offerta al pubblico di strumenti finanziari né una raccomandazione riguardante strumenti finanziari. L'investimento comporta dei rischi. Prima di qualunque investimento, i potenziali investitori devono esaminare se i rischi annessi all'investimento siano appropriati alla propria situazione. In caso di dubbi, si raccomanda di consultare un consulente finanziario al fine di determinare se l'investimento sia appropriato. **Prima dell'adesione leggere il KIID**, che il proponente l'investimento deve consegnare all'investitore prima della sottoscrizione, **ed il Prospetto**, pubblicati sul sito www.amundi.it e disponibili gratuitamente presso i soggetti collocatori. L'OICVM non offre una garanzia di rendimento positivo o di restituzione del capitale iniziale. **I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri e non vi è garanzia di ottenere uguali rendimenti per il futuro.** Il presente documento non è rivolto ai cittadini o residenti degli Stati Uniti d'America o a qualsiasi "U.S. Person" come definita nel SEC Regulation S ai sensi del US Securities Act of 1933 e nel Prospetto, Ottobre 2019. | WALK®



Scelta per la famiglia

Cosa preferire tra il fondo patrimoniale e il trust per un futuro sereno
Un'analisi delle garanzie offerte e dei limiti imposti dai due strumenti

DI VERONICA CASCAVILLA*

Sempre più di frequente all'avvocato che si occupa di vicende familiari in senso ampio viene posto il tema della cosiddetta **pianificazione** e tutela patrimoniale. In particolare, viene chiesto quale potrebbe essere un efficace strumento normativo per proteggere i beni della famiglia o per trasmettere il patrimonio attraverso le generazioni, e ciò sia per garantire ai figli una sicurezza economica, sia per cautelarsi da eventuali pretese creditorie di terzi.

Gli istituti del fondo patrimoniale e del trust possono soddisfare queste esigenze, con alcune analogie e con le dovute differenze.

Riconoscimento giuridico

In particolare, il fondo patrimoniale è un istituto disciplinato dal codice

civile, che consente di destinare determinati beni al soddisfacimento dei **futuri bisogni** della famiglia, ad esempio, all'istruzione dei figli, creando sugli stessi un vincolo di indisponibilità.

Soffre senz'altro di una serie di limiti. Innanzitutto, soggettivi: per poter procedere alla sua costituzione, che richiede l'atto pubblico e, dunque, l'intervento di un notaio, è infatti necessario essere sposati o uniti civilmente e a tali vincoli è anche legata la sua durata. Mentre, sotto il profilo oggettivo, uno dei principali limiti è rappresentato dal fatto che in esso non può essere conferito denaro, ma solo beni immobili, mobili registrati (quali autoveicoli o imbarcazioni), o titoli di credito (si pensi alle azioni

quotate in borsa o alle quote di partecipazione in una Srl).

Vincoli giurisprudenziali

È un dato di fatto che il ricorso al fondo patrimoniale per la salvaguardia del patrimonio familiare si sia negli ultimi anni radicalmente ridotto. Il motivo di ciò va principalmente ricercato in un cambio di rotta della giurisprudenza, che ritiene ora aggredibili i beni confluiti nel fondo. Si è infatti voluto arrestare il trend che vedeva l'utilizzo di tale istituto non per effettivi scopi familiari, bensì per **raggirare gli interessi dei creditori**, attraverso la segregazione dell'intero patrimonio e non solo di quella parte strettamente necessaria alle esigenze della famiglia. Nella pratica

Specialisti in multi-asset

Flossbach von Storch è sinonimo di gestione multi-asset.

Le soluzioni multi-asset sono dal primo giorno parte integrante del DNA aziendale: conservare e accrescere il capitale diversificando gli investimenti su più classi di attività. Nata nel 1998 dai due fondatori Bert Flossbach e Kurt von Storch, oggi è una società di gestione leader in Germania, focalizzata su una gestione attiva e indipendente del portafoglio.

Fondi autorizzati per la distribuzione in Italia:
Flossbach von Storch - Multiple Opportunities II
Flossbach von Storch - Multi Asset - Growth
Flossbach von Storch - Multi Asset - Balanced
Flossbach von Storch - Multi Asset - Defensive
Flossbach von Storch - Bond Opportunities
Flossbach von Storch - Global Convertible Bond



Flossbach von Storch

www.flossbachvonstorch.it

Indipendenti, per convinzione

Missaggio pubblicitario con finalità promozionale. Questo documento contiene informazioni riservate ai Clienti professionali come da definizione contenuta nella direttiva 2014/65/UE (MiFID II) e non è destinato al cliente al dettaglio. Il presente documento non costituisce, né deve essere interpretato come, offerta o raccomandazione alla sottoscrizione o alla vendita di strumenti finanziari. Le informazioni ed i contenuti non rappresentano una consulenza di investimento né una raccomandazione di altra natura. Ulteriori informazioni sul sito www.flossbachvonstorch.it. © 2011 Flossbach von Storch. Società di Gestione: Flossbach von Storch Invest S.A., 6, Avenue Marie-Thérèse, 2132 Lussemburgo, Lussemburgo, info@fvinvest.lu, www.fvinvest.lu

oggi il fondo patrimoniale può essere utilmente sfruttato da soggetti con debiti per scopi speculativi o da investimento, essendo, negli altri casi, una misura facilmente contestabile.

Garanzie rafforzate

Il trust, di origine anglosassone, offre rispetto al fondo patrimoniale maggiori garanzie e tutele. Inoltre, è più flessibile e in linea con l'attuale realtà non essendo soggetto ai limiti, soggettivi (può essere costituito da chiunque) e oggettivi (può avere ad oggetto anche liquidità, ma anche opere d'arte e gioielli), tipici del fondo patrimoniale.

Mediante il trust il disponente, colui cioè che dà vita al trust attraverso l'atto istitutivo e dispositivo, realizza una vera e propria **separazione** tra il proprio patrimonio e i beni confluiti nel trust medesimo, che attraverso una dettagliata e stringente regolamentazione, vengono amministrati da un terzo soggetto, il trustee, nell'interesse di determinati beneficiari e per uno scopo predeterminato.

Può essere costituito un trust cosiddetto familiare con il quale il disponente fa confluire beni in un fondo, prevedendo che essi siano destinati specificamente alla tutela ed al soddisfacimento dei bisogni della propria famiglia ovvero assicurandone la destinazione ad un progetto familiare.

Sotto il profilo pratico la protezione dei beni conferiti nel trust è totale. Si determina infatti una vera e



Veronica Cascavilla

propria segregazione dei beni in esso confluiti, che risultano nettamente separati dal restante patrimonio del disponente. L'effetto di tale segregazione è la impossibilità di aggressione da parte dei creditori, tanto quelli disponente, quanto quelli del trustee o dei beneficiari, e questo è il motivo per il quale, in un contesto storico come quello attuale, ove il rischio rappresenta una costante di qualsiasi attività professionale, sempre più soggetti scelgono il trust come mezzo e strumento per proteggere il proprio patrimonio.

Flessibilità che fa la differenza

In generale, e per concludere, il trust si caratterizza per essere uno strumento estremamente **versatile**: a seconda del suo scopo può, infatti, efficacemente regolare rapporti di natura patrimoniale, proteggere e gestire patrimoni e attività

economiche, disciplinare passaggi generazionali, ma anche tutelare i soggetti più deboli di una famiglia, si pensi ai figli con disabilità, il cui futuro, una volta mancati i genitori, può essere molto complesso da gestire se non vi è stata una preventiva regolamentazione, anche sotto il profilo economico.

Da un punto di vista professionale se la stesura di un fondo patrimoniale è un'attività che di norma svolgono i notai seguendo il modello dettato dal codice, ben più complessa (ma anche stimolante) risulta essere la redazione degli atti necessari alla costituzione di un trust che "tenga", da qui l'opportunità di affidarsi a professionisti qualificati ed esperti della materia.

*Partner dello studio
Edoardo Ricci & Associati 



KAIROS

International Sicav **MILLENNIALS**

SHARING ECONOMY, SHARING OPPORTUNITIES

KIS Millennials è una soluzione d'investimento che punta ad aziende, principalmente americane, che sanno intercettare i bisogni una generazione che sta trasformando i modelli di business e le abitudini di spesa e consumo globali: i nati tra il 1980 e il 2000, ovvero i Millennials.

Cavalcare driver di cambiamenti socio-economici, con impatti rilevanti sui mercati finanziari e forti prospettive di crescita nel medio-lungo termine, significa puntare a interessanti opportunità di rendimento.

Scegliere Kairos significa adottare uno stile di gestione attivo fondato su di un'accurata analisi fondamentale, che rappresenta il forte vantaggio competitivo di KIS Millennials.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali.

Le informazioni qui contenute non costituiscono consigli di investimento, ma una mera descrizione dei prodotti. Prima dell'adesione leggere il Prospetto d'offerta, il Key Investor Information Document (cd. KIID), nonché il modulo di sottoscrizione, che congiuntamente rappresentano la documentazione vincolante per l'acquisto di azioni del comparto in Italia. Gli stessi documenti, disponibili sul sito internet www.kairospartners.com, possono essere richiesti sia in formato elettronico, che cartaceo al vostro consulente e ai soggetti incaricati del collocamento. Tutte le opinioni date riflettono le attuali valutazioni della società di gestione e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. La società di gestione non è da ritenersi responsabile per l'accuratezza, la completezza e l'appropriatezza delle informazioni provenienti da terze parti contenute in questo materiale. L'indicatore sintetico di rischio di KIS Millennials è classificato al livello 5 su 7, che corrisponde alla classe di rischio medio-alta. L'indicatore sintetico di rischio esprime la probabilità che il prodotto subisca perdite monetarie a causa di movimenti sul mercato. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Le azioni dei comparti possono essere offerte per l'acquisto o vendute nelle giurisdizioni in cui la vendita o l'offerta sono consentite. Questo documento e le informazioni in esso contenute non possono essere distribuite negli USA. La distribuzione e la pubblicazione di tale documento, così come l'offerta o la vendita delle azioni del comparto potrebbero essere soggette a restrizioni in altre giurisdizioni.

Si vince in team

Il private equity evolve sulla spinta di tre fattori: tecnologia, network e velocità
Pascalizi (co-head di Permira Italia): “Alle aziende portiamo coraggio e visione”

DI **FRANCESCA VERCESI**

Tecnologia, network e velocità. Ecco il nuovo paradigma del private equity per investire. Come racconta **Francesco Pascalizi**, co-head di Permira in Italia, nonché consigliere di amministrazione di Arcaplanet e de La Piadineria, acquisite dai fondi della società londinese rispettivamente nel 2016 e nel 2017.

Cosa cambia per lei con la nuova carica di co-head?

La priorità è continuare a far bene quello che abbiamo fatto finora. Lavoro con Fabrizio Carretti nella guida dell'ufficio di Milano e il team è composto da 9 persone, ma ne abbiamo molte altre che ci affiancano. Continueremo quindi a focalizzarci su aziende con buoni profili di crescita alle quali possiamo dare un'accelerazione.

È un buon momento per noi. Il nostro punto di forza, oltre alla dimensione reputazionale, è che abbiamo mantenuto una presenza forte in Italia e la cosa ci sta ripagando.

Il team è cresciuto organicamente e queste cose hanno un valore e sono differenzianti. Siamo molto veloci nel cogliere le opportunità.

Lei è membro dell'industrial tech & services team. In questi anni ha realizzato diverse operazioni.

Su cosa state lavorando adesso?

Ci sono settori di preferenza?

Operiamo su cinque aree: consumer, healthcare, industrial, financial services, tech. In Italia valutiamo opportunità di investimento in tutti questi settori e, anche se è chiaro che l'Italia è una fucina di eccellenze nel mondo consumer e industrial, ma non mancano buoni spunti anche negli altri settori. Guardiamo a storie dove portiamo coraggio, vision e facciamo crescere le aziende anche a livello internazionale.

La vostra industria ha un nuovo paradigma e non siete più percepiti come predatori aggressivi.

O sbaglio?

Corretto. L'industria è cambiata profondamente negli ultimi 20 anni, con un ricorso più contenuto alla leva. Oggi il nostro mestiere è soprattutto studiare e investire in capacità produttiva, in talenti. Facciamo m&a, aumentiamo la forza lavoro, internazionalizziamo, sviluppiamo la tecnologia. Alcuni esempi: da quando siamo

entrati in Arcaplanet, l'azienda è cresciuta del 15-20% annualmente e La Piadineria intorno al 30%.

Vi cercano o andate voi alla ricerca di aziende?

Per noi l'approccio proattivo è molto forte ed essere da 30 anni in Italia significa avere un network importante dal quale attingere, ma il mercato è molto competitivo e non bisogna mai fermarsi. Ripeto: il nostro valore è quello di essere sul territorio con un team locale.

Qual è l'impatto della tecnologia?

La tecnologia ha un impatto fondamentale che tocca qualsiasi aspetto, è in tutte le nostre decisioni di investimento. È un modo con cui guardare al mondo.

Ci aiuta ad accelerare il percorso di crescita di un'azienda ed è anche uno strumento di due diligence fondamentale. Nel caso di Golden Goose, per esempio, una buona parte della nostra due diligence è stata fatta su analisi tecnologiche molto sofisticate. Detto questo, il nostro è un mestiere in cui il contatto umano è insostituibile perché si deve guadagnare la



Francesco Pascalizi

fiducia dell'imprenditore, e del management.

Prima del suo ingresso in Permira, ha lavorato nella divisione private equity di Bain Capital e, precedentemente, ha fatto parte dell'm&a team di UBS sia a Milano che a Londra. Come ha tradotto queste esperienze in Permira? Sono state due esperienze molto belle che hanno portato un network di contatti molto rilevante ancora oggi.

Il gruppo ha un importante track record di partnership con brand internazionali del settore consumer. L'ultima operazione comunicata è quella con Golden Goose. Ce la racconta?

Siamo molto felici di questo deal, è un brand molto interessante. Ha un modello di business contemporaneo con caratteristiche straordinarie soprattutto se lo si confronta con la dimensione (il fatturato è di 260 milioni, ndr).

È una storia di creazione del valore ben articolata basata sulla crescita retail e on line.

Si tratta di accelerare quello che il management è già stato in grado di fare ovvero sviluppare la presenza retail in Asia, Usa e completare il puzzle in Europa.

Puntiamo ad accelerare lo sviluppo digitale sul fronte commerciale, a spingere su creatività e design. Ci sono un grande potenziale e spazi di miglioramento.

Il settore sta cambiando sensibilmente Oggi il nostro mestiere è soprattutto crescita dove possiamo investire a 360 gradi in capacità produttiva, in talenti

Come sta andando il mercato italiano, considerando le difficoltà contingenti del Paese? Il 2018 era stato un anno molto brillante, il 2019 anche. Come vede i prossimi mesi?

L'Italia è un paese interessantissimo su cui investire, continua a produrre eccellenze e opportunità di valore. Investiamo su storie che non sono necessariamente legate al ciclo economico italiano dato che spesso sono player globali. Rimango sostanzialmente ottimista sull'Italia, un paese con grande potenziale e per questo siamo contenti di esserci.

La Borsa è sempre la exit migliore?

Ogni storia ha le sue caratteristiche peculiari. Certo però la quotazione rimane un buon esito per uscire dall'investimento.

Altre volte, può rivelarsi meno rilevante.

Qualche dossier sul tavolo?

Rimaniamo acquisitivi, abbiamo appena chiuso un fondo da 11 miliardi e abbiamo voglia e desiderio di continuare a investire, lavoriamo sui vari settori e non abbiamo particolari filtri.

L'operazione da poco conclusa con

Golden Goose non implica che non faremo altri deal in Italia se troviamo altre opportunità interessanti.

Parliamo un po' di lei. Quali sono le sue passioni e quali i lati del suo carattere che l'hanno agevolata a rivestire il ruolo che riveste?

Ho una famiglia fantastica, quattro figli e tre cani, che è una fonte inesauribile di energia, che mi aiuta a fare ordine nel caos. Mi piacciono molto gli sport come kitesurf e sci. Da ragazzo ho giocato poi a rugby e pallacanestro e mi ha aiutato a sviluppare un forte senso di squadra e di perseveranza.

Se non sei capace di incassare e di stringere i denti, nel nostro settore non vai lontano. Il lavoro di squadra, poi, è indispensabile. Un'acquisizione dura dai 3 ai 10 mesi. Linee rette non ne esistono, è un problem solving continuo. ▶





 **Soprattutto in Italia
il collezionismo segue le tendenze
e orienta le scelte
con l'obiettivo di mostrare,
esibire e sfoggiare, non perdendo
di vista però allo stesso tempo
il potenziale speculativo del bene** 



**A sinistra: bracciale in platino
con diamanti e rubini,
Francia 1930 circa.
In alto: Patek Philippe, Calendario
annuale, in oro rosa 18k.
In basso: Fabio Nussenblatt.**



Il lusso è per sempre

Gioielli e orologi di fascia alta non passano mai di moda
Nussenblatt (Finarte): “Il tempo dona valore a questi beni”

DI GIACOMO NICOLELLA MASCHIETTI

Uno dei regali più celebri della storia è stato l'anello di fidanzamento donato da Richard Burton a **Elizabeth Taylor**. Un diamante taglio smeraldo di 33 carati, ritenuto uno dei più puri al mondo. Burton lo acquistò nel 1968 per 30mila dollari; il gioiello fu in seguito rivenduto all'asta da Christie's, nel 2011, per 8,8 milioni di dollari.

Meno ingombranti di un dipinto o di una scultura, gioielli e orologi possono essere indossati per una serata importante e tranquillamente custoditi in una cassetta di sicurezza. Nel medio periodo rappresentano un investimento molto valido per **diversificare il proprio portafoglio**, alla larga dalle speculazioni e dalle oscillazioni azionarie. Tuttavia è bene conoscere a fondo di cosa si sta parlando per non incappare in fregature. Orologi e gioielli pregiati sono oggetti perfetti per chi vuole coniugare alla passione per il bello anche un investimento sicuro. Ne parliamo con **Fabio Nussenblatt**, responsabile del dipartimento Gioielli, Orologi e Argenti di Finarte.

A differenza della gioielleria, che resta un settore in larga parte

slegato dai marchi del lusso, nell'orologeria i brand, le maison e i gruppi controllano il mercato. Quali i più ambiti?

Il mercato dei beni di lusso, entro il quale si posiziona l'orologeria di alto livello, essendo da sempre alimentato per buona parte dagli investimenti di privati collezionisti e/o addetti del settore, non ha subito negli ultimi anni grandi inflessioni e nemmeno mutamenti radicali di generi e nomi, confermando ancora una volta le scelte di sempre, ovvero Rolex, Patek Philippe, Audemars Piguet. Questi marchi infatti sono inequivocabilmente una certezza, sotto diversi punti di vista. Soprattutto in Italia il collezionismo segue la moda e orienta le scelte con l'obiettivo di mostrare, esibire e sfoggiare, non perdendo di vista però allo stesso tempo il potenziale speculativo del bene. Si guarda spesso l'orologio per il piacere di ammirare un bell'oggetto, lo sguardo si riempie della sua bellezza e del nome che porta inciso sul quadrante, ma non si vede l'ora indicata dalle lancette, e la sua funzione di segnatempo passa in secondo piano. Al giorno d'oggi un orologio non

è più un semplice strumento di misurazione del tempo, ma uno status symbol e un oggetto di culto. In questa direzione il vintage assume maggior interesse poiché l'usura naturale del tempo passato rende vissuto l'orologio, in pratica un orologio “che parla”.

Quanto si deve spendere per investire in un orologio di pregio? Quali sono gli orologi che mantengono valore?

Confermando i nomi sopra menzionati, per un orologio di pregio conviene considerare un investimento di almeno 10mila euro. Ci sono alcuni nomi evergreen sul mercato, Rolex in testa a tutti, che si attesta ancora una volta come il marchio più venduto al mondo. Pur rimanendo sempre presente tra i top lot delle aste, con cifre di aggiudicazione importanti, è possibile trovare anche qualche modello ad un prezzo sicuramente più abbordabile, che potrebbe però diventare più interessante col passare del tempo. In un'ottica di investimento è risaputo però che i pezzi più rari, ricercati e costosi, perché hanno maturato già un



ART

plusvalore negli anni, come ad esempio i **Daytona**, non possono far altro che aumentare in futuro. Da tenere in considerazione per un buon acquisto sono la rarità di alcuni esemplari, oppure gli orologi d'epoca, con le loro particolari referenze, vintage o fuori produzione, oppure ancora legati a storie particolari.

Quanto occorre aspettare perché un orologio pregiato si rivaluti?

È difficile fare previsioni con un certo grado di affidabilità relativamente alla rivalutazione nel tempo, anche se l'andamento del mercato finora non ha tradito le aspettative di quanti hanno investito negli anni passati. Trascorso anche solo un lustro, il valore si può impennare vistosamente. Ad esempio per il Patek Nautilus Jumbo ref. 5711/1A, nel corso unicamente di qualche anno, si assiste a una triplicazione e oltre del prezzo di acquisto, così come per lo stesso modello, ref. 3700 (quindi più datato, risalente agli anni '70-'80): cinque o sei anni fa lo si poteva acquistare per venticinquemila euro, oggi giorno ne servono centomila. Molto raro per questa referenza anche l'astuccio originale, che veniva realizzato in sughero, e che da solo oggi può valere anche oltre cinquemila euro. Da sottolineare inoltre che un pezzo acquista valore nel tempo solo se autentico in ogni sua parte, se conservato in ottime condizioni (si consiglia sempre, a tal proposito, di metterlo in funzione con periodicità), se non ha subito interventi invasivi o mal eseguiti,



GMT-MASTER, in acciaio e oro giallo 18K, quadrante occhio di tigre.

se corredato da documentazione (ricevuta di acquisto, garanzia, sigilli, libretti, interventi di restauro, sostituzione o manutenzione, etc) e custodia, tutto rigorosamente originale.

Come performa l'Italia nel contesto internazionale?

Il nostro paese, sia per quanto riguarda i collezionisti che gli amatori del genere, è sempre molto attento e attivo nel mercato degli orologi di pregio, rispondendo più che positivamente all'offerta nazionale ed internazionale. Gli italiani seguono con interesse soprattutto il mondo delle aste, dove si possono trovare svariate offerte per i più disparati modelli. Una passione che si configura anche come investimento quasi sempre certo, dato che parliamo di beni rifugio in continua crescita di valore. Diffusa è poi da noi l'usanza di donare in occasioni particolari, quali la laurea, il matrimonio o la pensione, un pezzo degno di nota: è in questo modo che, anche chi non è un cultore di questo oggetto, si può trovare ad avere per le mani qualcosa di importante.

Oltre alla classica cassaforte casalinga, quali sono le soluzioni migliori per conservare il bene?

Oltre a dover conservare in maniera corretta un orologio, prediligendo quindi una sistemazione in un luogo asciutto, possibilmente al buio (l'ideale è la sua custodia originale), e a una temperatura costante, è importante trovare anche un posto sicuro. Prima di tutto conservare gli orologi non tutti insieme, in caso di collezione, potrebbe essere una soluzione che mette al riparo da eventuali ed indebite sottrazioni "in blocco". Più casseforti in un'abitazione sono difficili da immaginare, ma forse anche da prevedere. I modelli da incasso, fissati al muro o sotto il pavimento, danno maggiori garanzie. Le cassette di sicurezza delle banche offrono un'alternativa; attenzione però al costo della copertura assicurativa.

Il dipartimento di Finarte è attivo sia su Milano che su Roma e organizza due aste di preziosi all'anno, una in primavera e l'altra in autunno. Quali saranno i temi caldi della prossima edizione?

Come per gli orologi, anche per i gioielli il focus è su pezzi importanti, rari e raffinati, **firme famose**, pietre colorate, eccezionali per le loro caratteristiche. Le diverse tipologie in asta offrono un ventaglio che incontra i gusti di tutti, dalle esigenze più originali e ricercate, agli amanti di una preziosissima semplicità. ▶

BFCmedia

LEADER NELL'INFORMAZIONE ALLA BUSINESS COMMUNITY



I nostri magazine ogni mese nelle migliori edicole e librerie

È un'iniziativa



THE MEDIA & DIGITAL COMPANY



Equilibrio attivo

L'allenamento per velisti è una buona tecnica di preparazione per il corpo
Functional training meglio del ricorso alle macchine isotoniche

DI ALESSANDRO SCALICI*

Ultimamente, per una serie di fortunati eventi, mi sono trovato a dover preparare dei velisti per delle regate amatoriali. Per prima cosa mi sono dovuto informare, analizzando video e raccogliendo una serie di informazioni, anche con esperienza diretta. L'argomento mi ha molto interessato e la ricerca continua, ma già i dati raccolti mi permettono di mettere il focus su alcuni aspetti di una preparazione prima di base, poi specifica in base al ruolo e al tipo di imbarcazione.

Mi piace però pensare che in prima battuta tutti i membri di un equipaggio debbano essere **atleticamente preparati**.

Aspetti da curare

Gli aspetti che più di altri prenderei in considerazione, sono: forza resistente soprattutto dei muscoli della parte alta del corpo, **gran lavoro sul cuore** e gli erettori spinali, tantissimo lavoro di propriocezione e quello che chiamo

“equilibrio attivo” ossia la capacità di compiere movimenti anche con attrezzi, ma in riduzione della stabilità, mantenendo sempre alti livelli di attenzione. Non per ultimo, un ottimo lavoro di allungamento e mobilizzazione del tratto cervicale. La resistenza alla fatica in generale è la condizione primaria, quindi un periodo adattativo con allenamenti cardio soprattutto a intervalli tra bike, corsa e vogatore.

Andando poi nello specifico della preparazione, non mi affiderei al lavoro sulle macchine isotoniche, preferendo gli allenamenti di functional training, enfatizzando il lavoro della parte alta con trazioni e spinte. La cintura addominale e gli erettori spinali verranno allenati soprattutto con isometrie su angoli specifici per coinvolgere non solo gli addominali, ma tutta la catena di muscoli che il velista deve attivare come per esempio la posizione al trapezio sulle barche tipo laser. Oltre che allenamenti specifici su tavolette

e balls, cercheremo di compiere gli esercizi per la parte superiore ma amplificando l'instabilità lavorando su tavolette o in appoggio monopodalico.

L'importanza dello stretching

Altro capitolo molto importante è l'attenzione verso lo stretching. La schiena e il tratto cervicale vengono molto sollecitati, quindi esercizi di allungamento e mobilizzazione sono di primaria importanza, soprattutto per il velista non più giovanissimo.

Ormai la preparazione atletica ad uno sport fatta con il solo lavoro sul campo è stata abbandonata.

I professionisti di qualunque sport, vela compresa, oggi prima di tutto sono dei grandi atleti.

*Sports trainer e massoterapista
www.universofitness.it
alex@universofitness.it



25 NUOVI FORMAT PER LA BUSINESS COMMUNITY



BFC È IL NUOVO CANALE TELEVISIVO ALL NEWS DEDICATO AL MONDO DELLA BUSINESS COMMUNITY IN ONDA 24 ORE SU 24 SULLA PIATTAFORMA OTT DI BFCVIDEO.COM, SUL SATELLITE AL CANALE 511 DI SKY E AL CANALE 61 DI TIVÙ SAT

Visibile su

sky
AL NUMERO 511
DEL TELECOMANDO
SKY



bfcvideo.com



CANALE 61

Soluzioni tailor made

Cassa Lombarda punta alla personalizzazione dei portafogli
Casolari (vice dg): “Pronti al lancio di una gestione patrimoniale in Etf”

DI **FRANCESCA VERCESI** / @frvercesi

Personalizzazione del servizio e innovazione di prodotto. Sono le due strade sulle quali punta Cassa Lombarda, come racconta il vice direttore generale **Filippo Casolari**.

Come state gestendo, a livello di portafogli, l'impatto delle vicende legate al coronavirus?

Già da fine gennaio siamo intervenuti riducendo progressivamente il rischio dei portafogli, impostazione recentemente confermata e rafforzata nell'ambito di una sessione straordinaria del comitato investimenti tempestivamente convocata a fronte dell'impennata di contagi nel nostro paese. Lo abbiamo fatto in due modi: il primo tramite una riduzione dell'azionario del 20% circa rispetto ai benchmark, il secondo sovrappesando i safe asset, ovvero treasury Usa e oro. In più abbiamo mantenuto la componente di strategie alternative, con rendimenti decorrelati rispetto all'andamento dei mercati, strutturalmente presente in alcuni portafogli come componente di stabilità. Si tratta di Oicr Ucits con liquidità giornaliera o settimanale, di derivazione hedge che adottano strategie di arbitraggio sui tassi,

trend follower, market neutral e long short. Abbiamo poi azzerato l'obbligazionario emergente in valuta locale.

Quali sono la strategia e il modello di servizi di Cassa Lombarda?

Al regime di repressione finanziaria, si è aggiunta l'ulteriore complessità dello scenario regolamentare e normativo di Mifid 2. Un regime di tassi bassi abbinato al contesto della trasparenza sui costi è un tema estremamente delicato che esige un elevato livello di attenzione e di sofisticazione, che implica un radicale cambio di paradigma nella costruzione dei portafogli e una forte propensione all'innovazione. Il nostro modello di servizio punta alla personalizzazione, cioè alla capacità di offrire una risposta dedicata e unica in funzione delle esigenze specifiche di ogni gruppo familiare. Essendo banca, Cassa Lombarda è in grado di offrire un servizio efficace e provvisto di tutte le tessere necessarie per completare il mosaico delle soluzioni per soddisfare i bisogni del cliente, sia in ottica di investimento che di gestione delle liability. Da sempre operiamo in regime di open

architecture: abbiamo relazioni con decine di case prodotte e godiamo della libertà di scelta derivante dall'assenza di una sgr captive del gruppo. Oltre all'ampiezza della gamma occorre essere innovativi, sia in termini di scouting che di creazione di prodotti e servizi: abbiamo un team all'interno della sezione wealth management alla continua ricerca delle soluzioni più efficaci e convenienti sul mercato, sviluppiamo comparti di cui siamo gestori delegati e siamo aperti a partnership su specifiche value proposition.

Come è strutturata la direzione wealth?

In due macroaree di attività per i servizi di investimento, una funzione di ricerca focalizzata sull'analisi macro e l'asset allocation strategica, e una di execution dedicata agli ordini dei clienti, per un totale di 18 persone coinvolte. L'attività di asset management è suddivisa in due team - uno che si occupa di gestioni individuali e uno per le collettive - così come quella di advisory - uno di "active advice" su prodotti, mercati, generazione di idee di investimento

e uno di “customized solutions” responsabile delle soluzioni di investimento personalizzate, sia in regime di consulenza che di gestione patrimoniale, con piena libertà da parte del cliente di scegliere il servizio preferito. Essenziale l’interazione e il confronto tra i diversi team di gestione e di advisory che si riuniscono con cadenza mensile nel comitato investimenti. Per la consulenza patrimoniale abbiamo un modello che prevede il supporto di consulenti esterni e stiamo lavorando a un progetto per il potenziamento e l’ampliamento del servizio.

Ci racconta il servizio di consulenza evoluta?

Abbiamo sviluppato un processo basato su una tecnologia proprietaria e flessibile, che costituisce la spina dorsale digitale del servizio di consulenza e che fa perno sull’ufficio customized solutions, che elabora proposte personalizzate preventivamente condivise con il private banker. Personalizzare e interagire, inoltre, implica un’attività di formazione continua nei confronti del cliente, soprattutto in un mutato contesto di mercato. Mi vengono in mente, ad esempio, le sessioni formative che abbiamo fatto in occasione del lancio dell’Eltif.

Insieme a BlackRock avete lanciato il Blackrock Private Equity Opportunities Eltif, primo veicolo disponibile alla clientela della banca. Ci spiega?

La collaborazione con BlackRock,



Filippo Casolari

di cui siamo orgogliosi rappresenta un esempio perfetto di partnership con un “produttore” di eccellenza, nel contesto di open architecture e di innovazione di prodotto di cui si diceva poc’anzi. Il mondo del private equity sotto forma di Eltif riflette molto i valori intrinseci delle società su cui si va a investire, ed è meno condizionato dal gap tra prezzo to market e valore caratteristico dei mercati quotati. Questo strumento è una rivoluzione come logica di prodotto perché ha permesso l’accesso a questa forma di investimento a una platea più ampia. Valutiamo positivamente la scelta del regulator di eliminare il vincolo di riservatezza agli investitori professionali o istituzionali.

Il fondo che investe prevalentemente in società europee, ha un taglio minimo di 125mila euro e sarà in collocamento per tutto il 2020. I primi riscontri da parte dei nostri clienti sono stati molto positivi.

Novità prodotti 2020?

A breve lanceremo una gestione patrimoniale investita in Etf in collaborazione con un primario emittente che fornirà anche l’advisory sull’asset allocation del portafoglio, con l’obiettivo di ridurre il costo complessivo per il cliente e arricchire la gamma d’offerta delle gestioni patrimoniali con una value proposition innovativa e con le competenze e il valore aggiunto del partner del progetto. ▶

Certificati su misura

Leonteq ha superato quota 36mila emissioni nel corso di un anno
Occhetti (managing director): “Rafforzeremo la nostra presenza a Milano”

DI VITO ANDREOLA

Certificati di investimento su misura grazie alla lunga conoscenza del mercato e alle potenzialità offerte dallo sviluppo tecnologico. È il menù proposto da Leonteq, come racconta **Marco Occhetti**, managing director, nonché head del team italiano di Sales.

Di cosa si occupa Leonteq?

Siamo una società svizzera fondata nel 2007 e quotata sulla Borsa di Zurigo dal 2012, che opera nel settore tecnologico e finanziario. Il nostro business si focalizza principalmente sull'emissione di certificati di investimento, che in Italia vengono quotati sui mercati regolamentati Sedex ed EuroTLX. Offriamo una vasta gamma di prodotti che aiutano gli investitori nel raggiungimento dei loro obiettivi di investimento in qualsiasi situazione di mercato.

La tecnologia assume un peso crescente nell'industria finanziaria. In che modo impatta sulla vostra attività?

La tecnologia è la chiave del successo di ogni società finanziaria. Siamo infatti vivendo un contesto

sfidante, caratterizzato da accresciuta competizione, bassi tassi di interesse, pressioni sui margini e richiesta di maggior personalizzazione dei prodotti da parte degli investitori. Solo attraverso l'innovazione tecnologica è possibile rispondere a queste sfide. Per questo stiamo effettuando importanti investimenti strategici, con gli obiettivi di continuare a migliorare l'automatizzazione dei processi e fornire la migliore esperienza digitale ai nostri clienti. La scalabilità dei nostri sistemi, che ci permette di realizzare soluzioni tailor-made, è testimoniata dai 36.574 prodotti che abbiamo emesso lo scorso anno a livello globale e dai 30,4 miliardi di euro di volumi che hanno generato.

Quali sono i vostri numeri in Italia?

Dal 2016 abbiamo iniziato a emettere certificati nella Penisola, arrivando fin qui a 700, dei quali circa 500 sono attualmente negoziabili. I volumi giornalieri dei nostri prodotti scambiati superano i 5 milioni di euro. Ad oggi in Italia siamo uno dei player principali nel settore, terzi per numero di certificati emessi nel 2019 (Italian Certificates Awards 2019) e continuiamo a innovare con l'obiettivo di affermarci come leader sia a livello di offerta, sia nell'ambito dei servizi post-vendita. L'Italia rappresenta per Leonteq un mercato di importanza strategica: per questo stiamo pianificando l'apertura di nuovi uffici a Milano. ▶





**IL NOSTRO CAPITALE
PIÙ PREZIOSO
SONO LE PERSONE.
PER QUESTO VOGLIAMO
INVESTIRE SU DI TE.**

Stefano Lado
Presidente di Banco Desio

INVESTI SU TE STESSO. DIVENTA UN CONSULENTE FINANZIARIO BANCO DESIO.

Siamo alla ricerca di figure professionali per ampliare la nostra rete, ma non solo: vogliamo persone che arricchiscano umanamente il nostro Gruppo e i nostri clienti. Prendi parte al nostro valore.

Ti aspettiamo in Banco Desio:
chiamaci al **Numero Verde 800 60 87 60** o candidati ora sul sito **unabancadovecrescere.it**

 **Banco Desio**
— Gruppo Banco Desio —

unabancadovecrescere.it



Paperoni sempre più ricchi

Il buon andamento delle borse internazionali fa rivalutare il capitale dei top 5
In testa Arnault, proprietario di Lvmh, davanti a Zuckerberg di Facebook

DI SARA MORTARINI

RANKING

UN'OTTIMA ANNATA PER I MILIARDARI

Con le borse mondiali che hanno registrato inattesi rialzi da record, il 2019 è stato un anno eccezionale per i miliardari del Pianeta. Così, come spesso accade, i super ricchi sono diventati ancora più ricchi: secondo un'indagine di Forbes, i cinque paperoni che hanno visto crescere di più il proprio patrimonio nel corso dell'anno hanno guadagnato nel complesso 112 miliardi di dollari nei 12 mesi, contro l'incremento di "soli" 48 miliardi registrato l'anno precedente. Una nota di colore, prima di svelare nomi e cognomi dei miliardari che si sono arricchiti di più: Jeff Bezos, che lo scorso anno era stato re di guadagni, quest'anno conquista il primato opposto, quello dei miliardari che si sono maggiormente impoveriti. Colpa del divorzio dalla moglie MacKenzie Bezos, che gli è costato circa 30 miliardi di dollari (e la perdita è comunque stata ridimensionata dalla corsa delle azioni Amazon nel 2019). Ma chi ha visto lievitare di più il proprio patrimonio miliardario?



1. BERNARD ARNAULT

FONTE DI RICCHEZZA: LVMH
INCREMENTO DI RICCHEZZA:
+40 MILIARDI DI DOLLARI
PATRIMONIO NETTO: 107,7 MILIARDI
DI DOLLARI

2. MARK ZUCKERBERG

FONTE DI RICCHEZZA: FACEBOOK
INCREMENTO DI RICCHEZZA:
+22,1 MILIARDI DI DOLLARI
PATRIMONIO NETTO:
72 MILIARDI DI DOLLARI

3. AMANCIO ORTEGA

FONTE DI RICCHEZZA: INDITEX (ZARA)
INCREMENTO DI RICCHEZZA:
+17,3 MILIARDI DI DOLLARI
PATRIMONIO NETTO:
74,9 MILIARDI DI DOLLARI

4. STEVE BALLMER

FONTE DI RICCHEZZA: MICROSOFT
INCREMENTO DI RICCHEZZA:
+16,3 MILIARDI DI DOLLARI
PATRIMONIO NETTO:
56,3 MILIARDI DI DOLLARI

5. MUKESH AMBANI

FONTE DI RICCHEZZA:
RELIANCE INDUSTRIES
INCREMENTO DI RICCHEZZA:
+16,1 MILIARDI DI DOLLARI
PATRIMONIO NETTO:
61,4 MILIARDI DI DOLLARI

Sopra: Bernard Arnault
e Helene Arnault.
Sotto da sinistra: Nita Ambani
e Mukesh Ambani,
Mark Zuckerberg
e Priscilla Chan Mark.



Bill e Melinda Gates.

CINA

GATES E PINAULT SI MOBILITANO NELLA LOTTA AL CORONAVIRUS

Bill e Melinda Gates donano 100 milioni di dollari alla ricerca per il vaccino contro il coronavirus. Dopo l'annuncio dell'Oms, che ha chiesto 675 milioni di dollari di contributi a livello globale per contrastare la diffusione della malattia, la fondazione creata dalla coppia ha fatto sapere che destinerà 20 milioni di dollari ad alcuni centri statunitensi per il controllo e la prevenzione delle malattie e alla stessa Organizzazione mondiale della Sanità, mentre il resto andrà alle agenzie di sanità pubblica in Cina e a quelle di altri paesi colpiti dall'infezione. Mentre il bilancio delle vittime e dei contagiati continua a crescere – al momento in cui scriviamo si parla di oltre un migliaio di morti e più di 42mila infetti – i miliardari del mondo iniziano dunque a mobilitarsi. Oltre ai coniugi Gates, sono scesi in campo con consistenti donazioni anche il cinese Jack Ma (fondatore di Alibaba), e i francesi Bernard Arnault (numero uno di LVMH) e Francois Pinault (fondatore del gruppo Kering).



TOP LIFE

Jeff Bezos

USA

JEFF BEZOS PUNTA SULLO SPAZIO

La corsa verso la conquista dello spazio vive una nuova primavera grazie all'iniziativa di alcuni tra gli imprenditori più visionari del momento: è notizia recente che **Jeff Bezos** ha venduto un pacchetto di azioni della sua Amazon per finanziare Blue Origin, la sua società di attività spaziali. Con questa vendita Bezos ha collocato sul mercato 1,7 milioni di azioni, incassando poco meno di 3,5 miliardi di dollari e vedendo scendere la sua quota nel colosso dell'e-commerce dal 12,5% all'11% circa. Del resto l'imprenditore aveva già dichiarato l'intenzione di vendere ogni anno azioni per un miliardo di dollari proprio per "nutrire" Blue Origin. Anche perché deve fronteggiare la concorrenza di Elon Musk, con la sua Space X, e di Richard Branson, che ha lanciato Virgin Galactic, solo per citare i nomi più noti nell'ambito del rinnovato interesse per le avventure cosmiche.



PRIVATE

DI **SUSANNA TANZI** / @susannatanzi



OROLOGI

Bvlgari conquista Dubai

Octo Finissimo, must have di casa Bvlgari, arriva in cinque nuove versioni, presentate alla **Lvmh Watch Week** di Dubai 2020, esclusiva fiera internazionale dell'alta orologeria. La collezione da record OF continua a dare prova dello straordinario connubio tra l'eccellenza della migliore tradizione dell'orologeria svizzera e la maestria di Bvlgari nell'arte della gioielleria, con il lancio di nuovi modelli dalle finiture lucide e satinare. Pezzo forte, l'Octo Finissimo Minute Repeater in oro rosa, alimentato dal classico movimento meccanico ultra fine: solo 3,12 millimetri. Tra le novità maschili di rilievo, il nuovo Octo Finissimo Automatic di ceramica sabbia-lucida nera, emblema della maison nella lavorazione di materiali non convenzionali. "Una creazione straordinaria, che affronta una sfida impossibile: vincere la rigidità e la durezza del materiale per ottenere il massimo della sottigliezza", ha spiegato Fabrizio Buonamassa Stigliani, Watches Design Center Director.



SIGARI

Fumo di Mantova

Il nuovo **Punch "Mantua"**, che conta una produzione limitata di soli 2.500 cabinet da 50 sigari (cepo 38, lung. 152) rigorosamente numerati, è un sigaro ricco di storia e tradizione, che racconta di un antico legame tra Cuba e l'Italia. Punch è una delle marche più antiche di Habanos, fondata da Don Manuel López de Juan Valle verso la metà del XIX secolo. **Diadema S.p.a.** ha deciso di rendere omaggio a questa iconica marca cubana dedicandole la Edizione Regionale 2018: "Punch Mantua". Il nome scelto è un tributo alla città di Mantua, sita nella provincia di Pinar del Rio a Cuba, e alla storia della sua fondazione. Si narra infatti che agli inizi del XVII secolo il brigantino genovese Mantua, che prendeva il nome dalla città di Mantova, naufragò nella costa occidentale di Cuba. I superstiti si addentrarono nell'isola fino alla provincia di Pinar del Rio, dove si stabilirono dando il nome a questa cittadina, nella quale tutt'oggi è conservata una antica immagine della Madonna che pare provenga dalla nave italiana.

Prezzo: 600 euro

KARLIE
KLOSS

TESTIMONIAL

Karlie, una brava cattiva ragazza

Immortalata da Mario Testino, è **Karlie Kloss** la biondissima testimonial della nuova fragranza Good Girl, creata da Carolina Herrera de Baez, figlia di Carolina Herrera fondatrice del brand nel 1981 e direttrice creativa di House of Herrera Fragrances. Musa seducente, esplosiva e misteriosa, la super modella, originaria di Chicago, è protagonista di un cortometraggio ad alte dosi di romanticismo e irriverenza, ambientato a New York sulle note della canzone *Baby did a bad bad thing* di Chris Isaak. Ultimo jus dell'atelier di moda e fragranze newyorkese Good Girl, racchiuso in un flacone a forma di stiletto blu notte con tacco a spillo d'oro, emana note di Gelsomino Sambac, Fava Tonka tostata, Cacao, Mandorla e Tuberosa, estratta con una nuova tecnica che infonde una generosa delicatezza. Quella che il naso Louise Turner definisce lo "spirito libero", cattura la dualità della donna moderna, *the good girl and the bad girl*.



VISION AVTR

MOTORI

Concept car da fantascienza

S'ispira ad Avatar, la saga di James Cameron che nel 2009 ha incassato oltre 2 miliardi di euro al botteghino e il cui sequel dovrebbe arrivare sul grande schermo l'anno prossimo. Presentata all'ultimo Ces di Las Vegas, **Vision AVTR** (Advanced Vehicle Transformation) è la concept car del futuro firmata Mercedes. Linee avveniristiche, curve mozzafiato e superfici fluide pronte a fondersi con l'ambiente come si vede nel film, è completamente elettrica, monta quattro motori, ha una potenza di 469 cavalli e un'autonomia di 700 km ed è dotata di ruote che le permettono di spostarsi lateralmente e in diagonale. L'amministratore delegato Ola Källenius ha spiegato che il veicolo riconosce il battito cardiaco e la respirazione del conducente, in modo che "uomo e macchina si fondano letteralmente". 33 lembi multifunzionali posizionati nella parte superiore della scocca le consentono inoltre di "respirare", muovendosi tutti insieme sistematicamente e assicurando la massima efficienza aerodinamica, proprio come se l'auto prendesse vita



ADRIANA LIMA

ACCESSORI

Occhi puntati su Adriana

Svelata l'esclusiva capsule collection di occhiali firmata da **Adriana Lima**. La collezione comprende quattro montature in edizione limitata, da vista e da sole, che la top brasiliana ha disegnato con l'aiuto delle figlie di 7 e 10 anni, i cui nomi hanno ispirato due modelli, Love Valentina e Love Sienna. La modella, che ha debuttato sulle passerelle a soli 15 anni vincendo il concorso Ford supermodel of Brazil ed è stata testimonial di marchi come Puma e Chopard, ha inserito modelli oversize ispirati al film d'azione in rosa "Atomic blonde" con Charlize Theron. La linea di eyewear è frutto della collaborazione di Adriana con Privé Revaux, marchio statunitense nato nel 2017 dalla visione di David Schottenstein con il contributo di star del calibro di Hailee Steinfeld, Jamie Foxx e Ashley Benson. La capsule è disponibile online e presso Kohl.



Arma di difesa

La forza del sistema immunitario contro l'aggressività dei virus
Dal cibo alle vitamine, come alzare un muro di protezione

DI ROBERTO CANNATARO /in roberto-cannataro-rd-79a70938

L'emergenza coronavirus, che tanta preoccupazione sta generando nel nostro paese, mi spinge a parlare di quella che dovrebbe essere la nostra **unica arma**, ovvero il sistema immunitario. Il riferimento è a quel complesso meccanismo che ci permette di far fronte a quanto di potenzialmente dannoso ci viene dall'esterno, visto che al momento abbiamo pochi (o nessun) farmaco efficace contro i virus.

A tutela dell'organismo

Dunque come mettere nelle migliori condizioni il nostro sistema immunitario? Un organismo in salute ha un sistema immunitario efficiente, così come tutti gli altri organi e sistemi. In questo senso lo **stress** non è un alleato, ma comunque fa parte della nostra vita. Quindi, come ho spesso sottolineato

in passato, cerchiamo di far fronte agli effetti negativi che porta. Non posso quindi non iniziare dal raccomandare di consumare almeno due porzioni di frutta e due di verdura e/o ortaggi al giorno, ricordando che ci forniscono vitamine e minerali, fibre e polifenoli. Questi ultimi sono importantissimi in quanto attivano il nostro sistema immunitario a livello del Dna.

Il ruolo delle vitamine

Le vitamine antiossidanti, in particolare la C, soprattutto sotto forma di integratore anche fino a un grammo al giorno, sono un supporto che in particolare in inverno non dovrebbe mancare. La **vitamina D**, che fra le altre cose favorisce la maturazione di alcune linee di globuli bianchi,

è responsabile della risposta immunitaria. Bene anche utilizzare l'olio di oliva extravergine, ricco di vitamina E, altro antiossidante, e polifenoli, che come detto hanno un ruolo decisivo. Banale, ma altrettanto importante è **idratarsi**: quindi assumiamo acqua a sufficienza, cosa che in inverno spesso in succede, viste le temperature più fredde. Quindi occorre un buon supporto per il microbioma (flora batterica intestinale) con le fibre di frutta e verdura, degli yogurt o anche dei fermenti lattici. Magari aggiungiamoci dell'attività fisica, che non fa mai male. Infine anche il cibo può aiutare il sistema immunitario a svolgere la sua vitale funzione.

www.nutrics.it 

IN UN MONDO CHE CAMBIA,
L'ATTENZIONE PER L'AMBIENTE
SI ACCORDA BENE
CON IL FUTURO.



PARVEST GLOBAL ENVIRONMENT

Il fondo seleziona società appartenenti ai settori che aiutano a costruire il futuro: energia, acqua, alimentazione, gestione dei rifiuti. Investi per un mondo migliore.

www.bnpparibas-am.it



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

L'asset manager
per un mondo
che cambia

Il valore degli investimenti e il reddito da essi generato possono diminuire oltre che aumentare ed è possibile che gli investitori non recuperino il capitale inizialmente investito. La performance storica non è indicativa di risultati futuri. BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT France è società per azioni, ha sede legale al n. 1 di Boulevard Haussmann, 75009 Parigi, Francia, RCS Paris 319 378 832. Sito web: www.bnpparibas-am.com. Il presente avviso ha natura pubblicitaria e viene diffuso con finalità promozionali. Il presente documento è stato redatto e pubblicato dalla suddetta società di gestione del risparmio. Prima dell'adesione, gli investitori devono leggere attentamente la versione più recente del prospetto e del documento contenente le informazioni-chiave per l'investitore (KIID) degli strumenti finanziari disponibili presso le sedi dei collocatori e sul sito web della società di gestione del risparmio. Le opinioni espresse nel presente documento rappresentano il parere della società di gestione del risparmio alla data indicata e sono soggette a modifiche senza preavvisi.



OPINION



Ultima chiamata

Lo scambio di informazioni tra Italia e Svizzera cambia lo scenario
È il momento di regolarizzare eventuali situazioni fuori regola

DI FIDINAM*

Ultima chiamata per i contribuenti italiani con conti in Svizzera. Da qualche anno le autorità fiscali italiane ed elvetiche collaborano attivamente **scambiandosi informazioni** aventi ad oggetto posizioni finanziarie detenute da specifici contribuenti in Svizzera. Tale forma di cooperazione è strettamente correlata alla mancata adesione da parte dei soggetti italiani che detenevano attività finanziarie nel Paese elvetico alla procedura di **voluntary disclosure**, con la quale era stata concessa la possibilità di regolarizzare spontaneamente la propria posizione con il Fisco

italiano mediante pagamento delle imposte dovute a fronte di sanzioni ridotte e di una generalizzata copertura penale per i reati fiscali connessi alle violazioni tributarie.

La cooperazione

Il primo passo verso la cooperazione risale al 23.02.2015 con la sottoscrizione del Protocollo di modifica della Convenzione contro le doppie imposizioni vigente tra i due Stati (Cdi), ratificato con Legge n. 69/2016, e una roadmap contestualmente siglata sulle questioni fiscali e finanziarie. In prima battuta, così, i due

Stati adottavano lo scambio di informazioni su richiesta in quanto la roadmap prevedeva la possibilità per l'**Agenzia delle Entrate** di presentare alle Autorità svizzere le cd. richieste di "gruppo" riferite a particolari contribuenti che fra la data della firma del Protocollo (23.02.2015) e l'entrata in vigore dello scambio automatico di informazioni (1.1.2017) avessero assunto comportamenti di "ostruzione" verso il Fisco italiano relativamente ai propri conti correnti detenuti all'estero. Per dare attuazione agli accordi internazionali appena citati,

Ci sono diversi casi di residenti italiani che hanno ricevuto una lettera dalla propria banca che li invita a prestare il consenso per comunicare i dati personali alle autorità fiscali italiane

l'Amministrazione federale delle contribuzioni (Afc) ed il Mef hanno stipulato, in data 2 marzo 2017, un ulteriore accordo che regola le modalità operative per effettuare le richieste cd. raggruppate.

Occhio ai rischi

A seguito di ciò, l'Agenzia delle Entrate ha inviato diverse richieste di gruppo all'Autorità svizzera riguardante i conti detenuti dai residenti in Italia presso gli istituti bancari elvetici dal 23.2.2015 al 31.12.2016 (prima dell'entrata in vigore dello scambio automatico). I destinatari di tale

richieste di informazioni risultano essere i contribuenti cosiddetti "recalcitranti", ovvero coloro che, per eludere o aggirare il futuro scambio automatico di informazioni hanno chiuso i conti correnti detenuti presso banche svizzere durante tale periodo di riferimento, magari effettuando pure transazioni internazionali mediante bonifici in uscita finalizzati alla dismissione della relazione bancaria elvetica. Nonostante la procedura della voluntary sia stata adottata dalla maggioranza dei contribuenti, non sono pochi i residenti italiani che hanno ricevuto le lettere da parte della propria banca (da UBS a BSI, ma in generale, quasi tutti gli intermediari elvetici) che li invita a prestare il consenso per comunicare i propri dati personali nonché quelli relativi al conto corrente svizzero direttamente alle autorità fiscali italiane.

Gli step da seguire

In tale comunicazione, l'istituto finanziario delinea al contribuente i vari step da seguire per poter partecipare al procedimento svizzero di assistenza informativa. In particolare, la persona fisica residente in Italia e titolare del **conto "sospetto"** avrebbe dovuto notificare un proprio recapito in Svizzera e firmare l'autorizzazione a trasmettere i propri dati all'Agenzia delle Entrate per mezzo dell'Afc; qualora, non avesse aderito alla procedura, l'AFC avrebbe emesso una decisione sulla posizione del

contribuente, impugnabile dinanzi al Taf (Tribunale Amministrativo Federale).

Il ravvedimento operoso

Dunque, i casi più frequenti che la richiesta di gruppo intende colpire riguardano quei contribuenti che non hanno aderito alla voluntary disclosure e hanno provveduto a chiudere i conti correnti svizzeri dopo il 23.2.2015, così come coloro che - impauriti dalle richieste inviate ad altri clienti italiani nelle loro stesse condizioni nonché da un futuro scambio automatico di informazioni - hanno deciso di spostare la residenza in Svizzera nel 2015. Qualora il contribuente detentore delle attività finanziarie in Svizzera non avesse ancora regolarizzato la propria posizione fiscale potrebbe avere una **ultima chance** a disposizione: il ravvedimento operoso. Infatti, con il ravvedimento operoso ex art. 13 del D.Lgs. n. 472 del 1997 è possibile rimediare alle proprie irregolarità fiscali eseguendo spontaneamente il pagamento delle imposte dovute, degli interessi calcolati al tasso legale annuo oltre alle sanzioni previste in misura ridotta (a seconda del tempo effettivamente trascorso dalla scadenza del termine ordinario per adempiere).

Il rischio di temporeggiare

Tuttavia, il contribuente deve ravvedersi prima della formale conoscenza a suo carico di accessi,



Thomas Jordan,
presidente della
banca nazionale
Svizzera.

ispezioni e verifiche e prima ancora che l'Amministrazione finanziaria italiana abbia provveduto alla notifica di avvisi di accertamento nei suoi confronti. Essendo l'ultimo treno per i contribuenti che intendono rimediare alle proprie "dimenticanze" con il Fisco, il ravvedimento operoso è pur sempre una procedura consigliabile in quanto è molto rischioso temporeggiare ulteriormente nella speranza che l'Agenzia delle Entrate non agisca sui periodi di imposta ancora accertabili.

Le anomalie

Su tale tema, vi è da rilevare un'anomalia non poco rilevante:

nonostante la Svizzera abbia fatto importanti passi in tema di trasparenza fiscale così da essere inclusa dal D.M. 9.8.2016 tra gli Stati white list che adottano lo scambio di informazioni con l'Italia, non si comprende la ragione secondo la quale tale Stato sia tutt'oggi presente nella lista dei Paesi a **fiscalità privilegiata** diramata dal D.M. del 4 maggio 1999.

Da tale circostanza discende la diretta conseguenza che i periodi d'imposta da "sanare" saranno sempre 10 e non 5.

Molto probabilmente, l'anomalia appena citata ha una giustificazione di natura sostanziale: difatti, se non operasse il raddoppio dei termini, i

contribuenti intransigenti e meno collaborativi rischierebbero di avere un vantaggio proprio per aver tentato, fino all'ultimo, di sottrarsi all'imposizione italiana.

Implicazioni penali

Da ultimo, ma non in ordine d'importanza, si segnala che sul fronte della **punibilità penale** l'istituto del ravvedimento operoso, contrariamente alla voluntary, non prevede anche la copertura penale ampia quando dalle violazioni tributarie risultano sussistenti reati tributari.

zAd esempio, qualora al contribuente ravveduto venissero contestati gli estremi per i reati di riciclaggio e autoriciclaggio, questi non potrebbe beneficiare tramite il ravvedimento operoso di una tutela che escluda la sua punibilità per le fattispecie in questione.

Tuttavia, se dalle violazioni poste in essere dal contribuente riguardo alle attività finanziarie detenute all'estero dovessero realizzarsi i presupposti dell'infedele dichiarazione, il ravvedimento operoso potrebbe condurre alla non punibilità. Infatti, l'art. 13 co. 2 del D.lgs. 74/2000 prevede che non sia punibile per il reato di dichiarazione infedele il contribuente che, entro il termine di presentazione della dichiarazione successiva, pone in essere il ravvedimento operoso.

*Tratto dal sito aziendale 

Coltivare
senza alzarsi
dal divano.

Davvero?



Davvero.

I mezzi agricoli a guida autonoma sono una realtà. In questi tempi di rapida crescita demografica e di aumento della domanda alimentare anche la produzione agricola diventa più efficiente. Fidelity osserva il mondo che cambia, e ti aiuta a trovare le idee di investimento di domani.

fidelity-italia.it/demografia



Rischio di perdita del capitale investito.

Queste informazioni non devono essere riprodotte o circolarizzate senza autorizzazione preventiva. Questa comunicazione non è diretta e non deve essere diretta a persone residenti negli Stati Uniti o ad altri soggetti residenti in paesi dove i fondi non sono autorizzati alla distribuzione. Fidelity fornisce esclusivamente informazioni sui suoi prodotti e non offre consulenza sugli investimenti basata su circostanze individuali. Fidelity International si riferisce al gruppo di società che compone l'organizzazione globale di gestione di investimenti che fornisce informazioni su prodotti e servizi in determinate giurisdizioni, ad eccezione dell'America settentrionale. Fidelity, Fidelity International, il logo di Fidelity International e il simbolo "F" sono marchi registrati da FIL Limited. Il presente materiale è pubblicato da FIL Luxembourg) S.A., autorizzata e regolamentata dalla CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier). SSO19IT0321.

NON TI CHIEDIAMO FIDUCIA. CE LA GUADAGNIAMO.

Per noi di Fineco,
Private Banking significa fiducia
e attenzione a te e alle tue esigenze.
È TEMPO DI INVESTIRE CON NOI.

FINECO
BANK

PRIVATE
BANKING

Gli investimenti in strumenti finanziari possono determinare la perdita, in tutto o in parte, del capitale investito.
Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per tutte le condizioni dei prodotti pubblicizzati fare riferimento ai fogli informativi e alla documentazione informativa prescritta dalla normativa vigente, disponibile su finecobank.com o presso i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede Finecobank. Tutti i servizi offerti sono dedicati ai correntisti Fineco.