bluerating
ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

ISSN 2037-1551

febbraio 2020 **5,00 euro**
Anno X | **Numero 2**

Mensile - Prima immissione 06/02/2020
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

CONSULENTIA 2020 DALLA A ALLA Z

ANASF IL BILANCIO DI MAURIZIO BUFI

FAMILY BANKER AL SERVIZIO DELLA SOCIETÀ

Il futuro della consulenza finanziaria secondo la visione di Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum: "I cambiamenti demografici creano nuovi bisogni nei risparmiatori"

Stefano Volpato,
direttore commerciale
di Banca Mediolanum

RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D’INVESTIMENTO?

RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?
RIPETI SEMPRE LE STESSE VECCHIE STRATEGIE D'INVESTIMENTO?

Una gestione attiva dei portafogli comincia dall'indicizzazione.

In BlackRock crediamo che ETF e fondi indicizzati debbano avere un peso maggiore nei portafogli di investimento moderni.

iShares®
by BlackRock

Investi in qualcosa di più grande.

Capitale a rischio. Il valore e il reddito degli investimenti possono aumentare o diminuire e non sono garantiti. L'investitore potrebbe non recuperare il capitale iniziale.

Questo documento è stato elaborato da BlackRock Investment Management (UK) Limited, succursale italiana, Milano, Piazza San Fedele n. 2 ("BlackRock Milano"). BlackRock è la denominazione commerciale di BlackRock Investment Management (UK) Limited. Capitale a rischio: Tutti gli investimenti comportano dei rischi e non vi è garanzia di restituzione del capitale investito.
© 2020 BlackRock, Inc. Tutti i diritti riservati. MKTGH0919E-949757-1/1

Deutsche Bank
Financial Advisors

Allarga gli orizzonti della tua Consulenza. Lavora con noi.

Entra in Deutsche Bank Financial Advisors e gestisci il patrimonio personale, familiare e aziendale dei tuoi clienti con un'ottica integrata e soluzioni evolute, grazie alla qualità della piattaforma Advisory.
La nostra realtà, parte di un Gruppo internazionale, ti supporta con percorsi di formazione continua e una rete organizzata su tutto il territorio nazionale.
Insieme a noi, la tua ambizione guarda al futuro.

Scopri di più su: lavoracon.dbfinancialadvisors.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
Deutsche Bank S.p.A. - Sede Sociale e Direzione Generale: Piazza del Calendario, 3 - 20126 Milano
Tel.: 02.4024.1 - Indirizzo Telegrafico: CENTMERIT Milano - www.db.com/italia - Indirizzo S.W.I.F.T.: DEUT IT MM - Telex: 311350 BAIDIR I Telefax: S.T.M.: 02.4024.2510
PEC: dbspa3@actaliscertymail.it - Capitale Sociale Euro 412.153.993,80 - Numero iscrizione al Registro delle Imprese di Milano, Codice Fiscale e Partita IVA: 01340740156 - Aderente al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi e al Fondo Nazionale di Garanzia ex art. 59 decreto legislativo n. 58/1998 - Iscritta all'Albo delle Banche e Capogruppo del Gruppo Deutsche Bank iscritto all'Albo dei Gruppi Bancari - Aderente al servizio SEDA, Creditor ID IT89003000000001340740156
Soggetta all'attività di direzione e coordinamento della Deutsche Bank AG - Cod. Az. 3104.7

EREDITÀ IMPORTANTE PER CHI VERRÀ DOPO

L'edizione di **ConsulenTia** del febbraio 2020 segna di fatto la fine del mandato di **Maurizio Bufi** alla presidenza di Anasf e, con essa, l'occasione di fare un bilancio di questi nove anni del suo mandato alla guida dell'associazione italiana dei consulenti finanziari. Una cosa va detta subito: al di là degli indirizzi di politica associativa, che di volta in volta **Anasf** ha dato ai suoi organi, ed in primis al presidente, nel mandato di Bufi è stato costante l'impegno a dare **visibilità**, **reputazione** ed **affidabilità** ad una categoria che ne aveva bisogno, perché ancora percepita nell'opinione pubblica in modo indistinto ed a volte problematico. Questo nonostante tutte le indagini di mercato di questi anni ci abbiano confermato come la relazione instaurata dai consulenti finanziari con i propri clienti sia stata improntata alla costruzione di un rapporto fiduciario professionale e di lungo periodo, certamente nelle migliori best practices che il mercato ha espresso.

di Andrea Giacobino*

Si conclude l'era Bufi alla presidenza Anasf Un mandato nel quale i risultati raggiunti hanno ricostruito la credibilità dei cf

Proprio su questo versante, quello dei rapporti esterni, l'associazione è cresciuta, nei confronti non solo dell'opinione pubblica (cosa di per sé non banale e duratura), quanto piuttosto verso i vari stakeholder di volta in volta affrontati, verso i quali Anasf si è proposta e con i quali si è confrontata. Questo vale per le **autorità** di settore, per il **legislatore** e per il **regolatore**, per le altre associazioni di categoria e rappresentanza. Dal punto di vista dell'immagine "pubblica" la presidenza Bufi ha incassato il cambio di denominazione **da "promotore" a "consulente"**: un grande risultato, certo ancora interlocutorio, in quanto occorre riempirlo sempre più di contenuti. Di qui l'impegno Anasf nella formazione, nel tentativo di affermare il consulente come quell'operatore, che lungi dal rimuovere il proprio passato, vede l'evolversi della professione in un'ottica di sempre maggiore autonomia e consapevolezza del delicato ruolo che interpreta, all'interno di una cornice normativa e regolamentare relativa alle modalità di esercizio del servizio di consulenza e collocamento su cui si può ovviamente discutere.

In questo quadro, grande è stato l'impegno di questi nove anni nella difesa del modello di business dell'industria del **risparmio gestito** in Italia, attraverso le reti di consulenti finanziari, su cui Anasf si è molto spesa, nonostante alcune proposte non siano state né accolte (coesistenza tra consulenza su base indipendente e non indipendente) né condivise (lo svolgimento della professione come persona giuridica). E naturalmente un cenno a parte merita l'idea di "ConsulenTia", diventata l'evento più importante del settore. Tanta la strada da fare nei prossimi anni, a cominciare da un rapporto più adulto con gli intermediari e la loro associazione, il grande tema del ricambio generazionale, la sostenibilità di lungo periodo della professione, la concentrazione del mercato, l'educazione finanziaria degli italiani, la presenza in **Ocf**, la sfida della partecipazione alla gestione di **Enasarco**, nuovi rapporti contrattuali, e molto altro ancora.

Di certo, però, i traguardi raggiunti da Anasf nei nove anni di presidenza Bufi sono stati molti e tutti ragguardevoli. Un'eredità impegnativa per il suo successore.

***direttore responsabile | giacobino@bfcmedia.com**
@andreagiacobin1 | andreagiacobino.wordpress.com

18

Ingaggi e uscite tra i big di mercato
Un'analisi sugli organici delle reti

62

Un sigaro Supremos
Edizione limitata per il Montecristo

31

Il team di Franzoni leader nel recruiting
Nove professionisti in più per il Credem

42

Financial advisor a raduno
A Roma la tre giorni di ConsulenTia20

CONSULENTIA 20
IL PIÙ GRANDE APPUNTAMENTO DEI CONSULENTI FINANZIARI

36

Soci compatti e utili sopra le stime
Azimut chiude in bellezza il 2019

34

La consulenza è sempre più Smart
Ecco la strategia di IWBank PI

8

La lunga carriera del timoniere Corcos,
il futuro a.d. di Fideuram ISPB

60

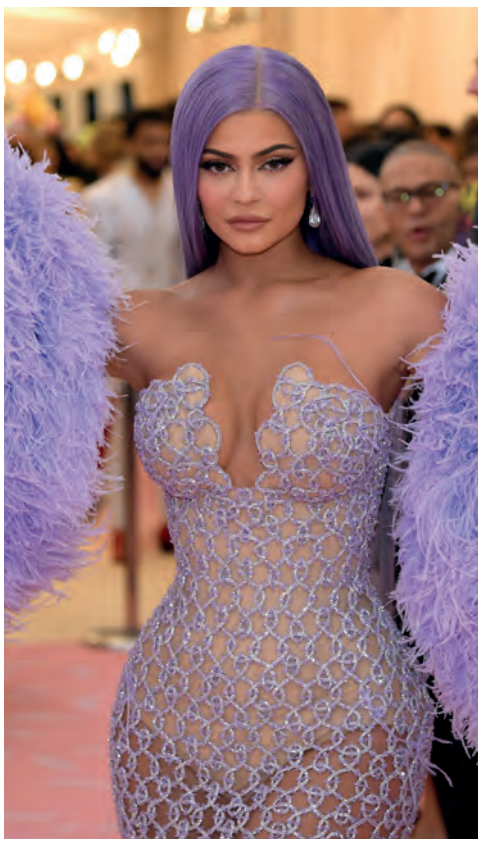
Operazione milionaria per la star
Bruce Willis ha venduto la sua villa

60

Note da paperoni
I musicisti più ricchi del decennio

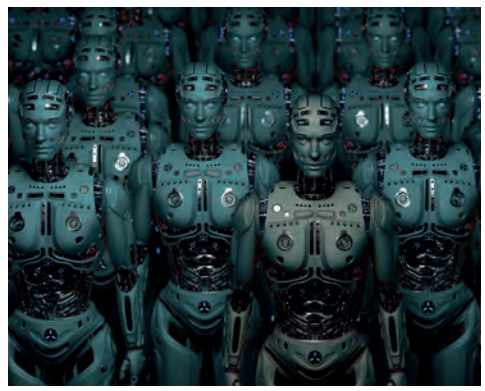
58

Benedetti i rialzi sui listini
I nuovi miliardari grazie al Toro in borsa



10

Bilanci un po' stonati
Non brillano gli affari del tycoon Salzano



54

All'investitore piace il robot
L'avvenire del Fintech secondo la Cosob

64

La stoffa del vero leader
nella visione dell'head hunter

bluerating
ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

anno X - numero 2 - febbraio
mensile registrato presso il Tribunale
di Milano n. 3 del 4 gennaio 2011

Editrice
Blue Financial Communication S.p.A.
Via Melchiorre Gioia, 55 - 20124 Milano
Tel. (+39) 02.30.32.11.1
Fax (+39) 02.30.32.11.80
info@bluefinancialcommunication.com
www.bluefinancialcommunication.com

Editore
Denis Masetti
masetti@bfcmedia.com

Direttore responsabile
Andrea Giacobino
giacobino@bfcmedia.com

Redazione
Andrea Telara (coordinamento)
telara@bfcmedia.com

redazione@bluerating.com
Tel. (+39) 02.30.32.11.72

Marcello Astorri
astorri@bfcmedia.com
Massimiliano Carrà
carra@bfcmedia.com
Matteo Chiamenti (coordinamento sito web)
chiamenti@bfcmedia.com
Hillary Di Lernia
dilernia@bfcmedia.com
Daniel Settembre
settembre@bfcmedia.com
Luca Spoldi
spoldi@bfcmedia.com

Opinioni
Giuseppe De Lucia Lumeno, Gaetano Megale,
Maria Grazia Rinaldi, Nicola Ronchetti,
Giuseppe Santorsola, Fabrizio Tedeschi

Hanno collaborato
Andrea Barzaghi, Edoardo Blosi,
Francesca Vercesi

Graphic design
Paolo Di Stefano
distefano@bfcmedia.com

Fotografie di Stefano Volpato
by Laila Pozzo
copertina e intervista nelle pagine 14-15-16

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

Ufficio abbonamenti
Direct Channel SpA
Via Mondadori 1, 20090 Segrate (MI)
Tel. 02 7542 9001 - *abbonamenti.bfc@pressdi.it*

Stampa
TEP Arti Grafiche Srl - Piacenza (PC)
Strada di Cortemaggiore, 50 - 29100
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

Il costo di ciascun arretrato è di 10€

È un'iniziativa
BFC
THE MEDIA & DIGITAL COMPANY

Il lungo corso di mister Corcos

La carriera del prossimo amministratore delagato di Fideuram ISPB, in arrivo da Eurizon Capital

Bnl, Nextra, Eurizon e Fideuram. Sono tante le realtà bancarie e del risparmio gestito in cui si è svolta la carriera di **Tommaso Corcos** *(nella foto)*, attuale amministratore delegato di **Eurizon Capital**, che assumerà la guida di **Fideuram ISPB**. La sua carriera è iniziata nel lontano 1987 presso il servizio partecipazioni estere della **Bnl**.

▶ Valzer di poltrone a Intesa Sanpaolo

Valzer di poltrone dentro il gruppo **Intesa Sanpaolo**. **Tommaso Corcos**, attuale amministratore delegato di **Eurizon** e presidente di **Assogestioni**, passerà a **Fideuram ISPB**, dopo l'assemblea di approvazione del bilancio e diventerà anche responsabile della Divisione Private Banking del gruppo. **Paolo Molesini**, attuale n. 1 di Fideuram ISPB, conserverà la carica di presidente e sarà nel gruppo il responsabile del Progetto Hnwi. La guida di Eurizon, ricoperta attualmente da Corcos, sarà assunta invece da **Saverio Perissinotto** *(nella foto)*. **A. G.**

Poi, dal 1990, ha cominciato un lungo percorso lavorativo in quello che successivamente diventerà l'attuale gruppo **Intesa Sanpaolo**. Prima Corcos è stato responsabile Mercati di Nextra Investment Management Sgr/ Intesa Asset Management Sgr. Poi, nel settembre del 2002, ha avuto una prima esperienza in Fideuram, ma più nella parte della gestione piuttosto che alla guida della rete di consulenti finanziari. È stato infatti amministratore delegato di Fideuram Investimenti (ex Fideuram Capital), cioè la fabbrica-prodotti della società. Dal 2006 al 2013 ha inoltre ricoperto le cariche di vice presidente e amministratore delegato di Fideuram Asset Management Ireland e di vice presidente di Fideuram Gestions. La sua nomina ad amministratore delegato di Eurizon Capital, carica che manterrà fino alla prossima assemblea di primavera, risale invece al 2014 e si accompagna dal 2016 anche alla carica di presidente di Assogestioni, l'associazione nazionale di categoria del risparmio gestito. **A. G.**

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, 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). ©2020, PIMCO.

A company of Allianz

Note un po' stonate

Non brillano gli affari del noto tycoon musicale Salzano

Sarà anche il più potente tycoon della musica italiana, ma gli affari di **Ferdinando Salzano** *(nella foto)*, recentemente finito sotto inchiesta dalla procura di Padova per violenza privata, dopo essere stato condannato a un anno e sei mesi per omicidio in seguito al crollo del palco di **Laura Pausini** a Reggio Calabria, non brillano.

▶ Un milione in rosso

Il principale business di Salzano, infatti, è quello che lo vede socio e tra l'altro di minoranza al 40% tramite la sua **Habita srl**, della **Friends & Partners** il cui controllo è invece col 60% della **Cts Eventim**. Questa è una società tedesca, quotata, attiva nel mercato degli eventi ricreativi, sia di biglietteria che di intrattenimento dal vivo: tramite le sue controllate offre servizi di biglietteria in numerosi paesi europei e in Italia gestisce la piattaforma **TicketOne**.

La società è nata a fine del 2017, quindi quello dello scorso anno è il primo bilancio significativo chiuso sì con ricavi per 37,5 milioni ma con un rosso di un milione.

▶ Catena societaria

Nel dettaglio **Friends & Partners** è nata quando ha comprato la **F&V**, agenzia di promozione artistica di Salzano che a sua volta aveva rilevato la Vivoconcerti del noto promoter **Clemente Zard**. Salzano è consigliere di Friends & Partners presieduta da **Klaus Peter Schulenberg**, ceo di **Cts Eventim**, mentre l'a.d. è **Barbara Zaggia**. Tramite la sua Habita, Salzano poi detiene il 50% di Arena Campovolo con **Claudio Maioli**, manager di **Ligabue**. Di recente Salzano ha girato a Habita, incassando 15,5 milioni, il 100% della **Mercalli srl**, proprietaria del palazzo milanese ove ha sede la Friends & Partners. **A. G.**

▶ L'inquilino Cipriani

Giuseppe Cipriani *(nella foto)*, figlio di **Arrigo**, patron dell'Harry's Bar di Venezia, sarà inquilino di **John Elkann**. Cipriani ha siglato infatti un accordo su base trentennale con **Merope AM** per la locazione di Palazzo Bernasconi a Milano, tra corso Venezia e via Palestro. Merope AM, fondata da Pietro Croce, ha tra i suoi soci Elkann e il banchiere **Federico Imbert**. **A. G.**

fil rouge

di Alessandro Rossi*

Dai campanili ai grattacieli

Dall'Unipol al fondo americano Hines per (pare) 150 milioni. La Torre Velasca ha un nuovo padrone e presto avrà una nuova vita. Nei 27 piani per oltre 20 mila metri quadrati verranno distribuiti uffici, residenze e negozi. Anche la piazza sottostante verrà riqualificata. Per Milano è una notizia importante ma che non lascia a bocca aperta: la città ormai è abituata a veder spuntare grattacieli sempre più alti, costruzioni più moderne e avveniristiche, interventi di investitori esteri.

Per il resto d'Italia invece è una bomba atomica perché il mercato immobiliare è sostanzialmente fermo. Non cresce più se non nelle grandi città con Milano e Venezia uniche a registrare aumenti nei prezzi. Secondo l'osservatorio Immobiliare sul mercato residenziale in Italia (cresciuto di un insignificante 0,1%) nel secondo semestre 2019 per comprare casa in Italia occorrevano 1.885 euro al metro quadro. Milano è la città dei record: in un anno i prezzi degli immobili in vendita sono aumentati dell'8,1%, raggiungendo la media di 3.592 euro al metro quadro, anche se è ancora Firenze la più cara, con 3.856 euro. L'Italia era il paese dei campanili: ora è il paese dei grattacieli (di chi ce li ha e di chi non ce li ha).

*rossi@bfcmedia.com

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

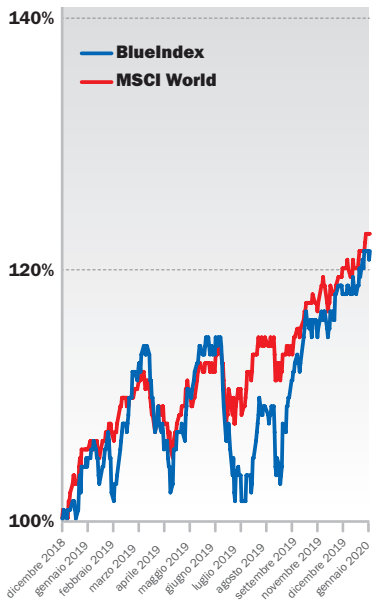
I TITOLI DEL BLUEINDEX A GENNAIO 2020

	Nome	Settore	Borsa	Variazione a un mese	Variazione a un anno
	AGEAS	Assicurativi	Amsterdam	▼ -3%	▲ 27%
	ALLIANZ	Assicurativi	Francoforte	--- 0%	▲ 18%
	AMERICAN EXPRESS	Bancari/Finanziari	New York	▲ 6%	▲ 28%
	AMUNDI	Asset management	Parigi	▲ 6%	▲ 48%
	AXA	Assicurativi	Parigi	▼ -3%	▲ 20%
	AZIMUT	Bancari/Finanziari	Milano	▲ 14%	▲123%
	BANCA GENERALI	Bancari/Finanziari	Milano	▲ 4%	▲ 46%
	BANCA MEDIOLANUM	Bancari/Finanziari	Milano	▼ -2%	▲ 63%
	BANCA MPS	Bancari/Finanziari	Milano	▲ 34%	▲ 51%
	BANCO BPM	Bancari/Finanziari	Milano	▼ -1%	▲ 19%
	BARCLAYS	Bancari/Finanziari	Londra	▼ -3%	▲ 10%
	BLACKROCK	Asset management	New York	▲ 7%	▲ 29%
	BNP PARIBAS	Bancari/Finanziari	Parigi	▼ -5%	▲ 22%
	BNY MELLON	Bancari/Finanziari	New York	▼ -7%	▼ -11%
	CITIGROUP	Bancari/Finanziari	New York	--- 0%	▲ 24%
	CRÉDIT AGRICOLE	Bancari/Finanziari	Parigi	▼ -2%	▲ 27%
	CREDIT SUISSE	Bancari/Finanziari	Zurigo	▲ 1%	▲ 10%
	DEUTSCHE BANK	Bancari/Finanziari	Francoforte	▲ 9%	▼ -2%
	FINECO	Bancari/Finanziari	Milano	▲ 4%	▲ 17%
	FRANKLIN TEMPLETON	Asset management	New York	--- 0%	▼ -13%
	GAM	Asset management	Zurigo	▲ 5%	▼ -32%
	GOLDMAN SACHS	Bancari/Finanziari	New York	▲ 7%	▲ 25%
	HSBC	Bancari/Finanziari	Londra	▼ -2%	▼ -9%
	INTESA SANPAOLO	Bancari/Finanziari	Milano	▼ -3%	▲ 14%
	INVESCO	Asset management	New York	▲ 3%	▲ 2%
	JANUS HENDERSON	Asset management	New York	▲ 2%	▲ 15%
	JP MORGAN	Bancari/Finanziari	New York	▼ -2%	▲ 32%
	JULIUS BAER GROUP	Asset management	Zurigo	▲ 3%	▲ 29%
	LEGG MASON	Asset management	New York	▲ 5%	▲ 27%
	MEDIOBANCA	Bancari/Finanziari	Milano	▼ -2%	▲ 26%
	MORGAN STANLEY	Bancari/Finanziari	New York	▲ 9%	▲ 32%
	NATIXIS	Asset management	Parigi	▼ -2%	▼ -13%
	NN GROUP NV	Bancari/Assicurativi	Amsterdam	▼ -3%	▲ 1%
	NORDEA	Asset management	Stoccolma	▲ 1%	▼ -7%
	QUILTER*	Asset management	Londra	▲ 3%	▲ 35%
	RAIFFEISEN	Bancari/Finanziari	Vienna	▼ -4%	▼ -7%
	SCHRODERS	Asset management	Londra	▼ -2%	▲ 25%
	STATE STREET	Asset management	New York	▲ 2%	▲ 14%
	UBS	Bancari/Finanziari	Zurigo	▲ 1%	▼ -4%
	UNICREDIT	Bancari/Finanziari	Milano	▼ -3%	▲ 25%

COS'È

Avviato il 10 aprile 2007, l'indice BlueIndex, che si può consultare ogni giorno sul sito www.bluerating.com, è composto da un paniere di 40 tra le maggiori istituzioni finanziarie mondiali attive nel comparto bancario, assicurativo e finanziario, il cui peso sull'indice è ponderato in base alla capitalizzazione di mercato al netto della conversione delle diverse valute in euro e di eventuali fattori di rettifica dovuti a operazioni sul capitale.

IN CIFRE



+14%

Azimut è tra i titoli che ha guadagnato di più in un mese

+51%

Il rialzo maggiore in un anno è delle azioni di Banca Mps

*Il titolo Quilter ha debuttato il 25 giugno 2018 sul listino di Londra al posto della delistata Old Mutual Plc.
N.B.: Quotazioni storiche rettificate per tener conto degli intervenuti aumenti di capitale, raggruppamenti o split azionari (ma non dello stacco dividendi).

AcomeA
SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO

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.

PREMIO ALTO RENDIMENTO 2018

Il fondo AcomeA Performance ha vinto il Premio Alto Rendimento 2018 promosso dal Grupo 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

*Prima dell'adesione leggere attentamente il KIID e il Prospetto, messi a disposizione degli investitori presso la sede della SGR, presso i collocatori e resi disponibili nel sito della SGR www.acomea.it, alla sezione «Documenti e Moduli». **I rendimenti passati non sono garanzia di rendimenti futuri. Qualora l'importo distribuito fosse superiore al risultato effettivo di gestione del Fondo nel periodo di riferimento, si configurerà in tutto o in parte una restituzione di capitale.** Per maggiori informazioni sui criteri di assegnazione dei premi e riconoscimenti, rimandiamo alla sezione dedicata all'indirizzo www.acomea.it/it/premi-e-riconoscimenti/

IL RUOLO SOCIALE DEL BANKER

Volpato (Banca Mediolanum): "Il consulente finanziario è sempre più strategico per le famiglie"

di Andrea Telara

Stefano Volpato *(nella foto)*, 57 anni, originario di Noale (Venezia), ha iniziato la carriera quasi 34 anni fa, nell'ottobre del 1986. Dal 2011 è direttore commerciale di **Banca Mediolanum** e la professione di consulente finanziario l'ha vista praticamente nascere.
Ha mosso infatti i primi passi lavorativi nella struttura di Programma Italia, società pioniera nella financial advisory, fondata proprio nei primi anni '80 del secolo scorso dal patron di Banca Mediolanum, **Ennio Doris**. Da allora sono cambiate molte cose ma Volpato, per quel che riguarda il mestiere del consulente e del **Family Banker**, non ha perso l'ottimismo di un tempo.

"Gli italiani sono grandi risparmiatori ma ci sono ben 1.500 miliardi che non sono investiti e giacciono infruttiferi sui conti correnti"

Anzi, oggi forse è ancora più ottimista di quando ha iniziato la carriera in giovane età. "Di una cosa sono convinto", dice con voce ferma, "per la professione del consulente finanziario si sta aprendo una vera e propria età dell'oro". Eppure, confrontando la realtà odierna con quella di 20 o 30 anni fa, è innegabile che ci troviamo oggi in un mondo assai più complesso, con i tassi d'interesse sotto zero che oramai sono un'anomalia strutturale.
Ma, proprio per questa complessità dello scenario che ci circonda, il direttore commerciale di Banca Mediolanum pensa che la figura del Family Banker abbia acquisito un valore mai avuto prima. "Per le famiglie", dice, "avere un consulente finanziario di fiducia era un tempo utile, oggi è diventato addirittura indispensabile".

Dunque Volpato, chi fa questa professione può guardare con fiducia al futuro?
Direi che un consulente finanziario deve avere la consapevolezza dell'immensa prateria che si trova di fronte. L'Italia è un paese di grandi risparmiatori ma ci sono ancora circa 1.500 miliardi che giacciono sui conti correnti, cioè non sono investiti e restano su depositi in modo infruttuoso.

Dunque, su quali prodotti o servizi punterà Banca Mediolanum nei prossimi mesi per convincere le famiglie a investire di più e a non lasciare i loro soldi sul conto?
Guardi, prima di risponderle devo fare una premessa: un buon consulente finanziario non deve preoccuparsi dei prossimi mesi. Deve guardare lontano e capire i grandi cambiamenti che la nostra società sta attraversando.
Ci troviamo di fronte a una profonda trasformazione socio-demografica che naturalmente modifica anche i bisogni finanziari degli individui. Una volta i nuclei familiari erano molto più numerosi e, con la loro rete di solidarietà, erano per i risparmiatori una sorta di polizza assicurativa contro gli imprevisti, anche quelli economici. Oggi, invece, le famiglie sono cambiate, se ne è modificata la struttura, i giovani riescono a trovare un'indipendenza economica in età più avanzata, il sistema pensionistico pubblico è meno generoso mentre gli anziani, per fortuna, vivono mediamente più a lungo. Di conseguenza, nella fascia anagrafica attorno ai 50 anni, si è creata una generazione che è stata definita "generazione sandwich". Si tratta per esempio di persone che devono ancora pensare al mantenimento dei figli e, nello stesso tempo, debbono prendersi cura dei genitori anziani.

Che cosa comportano per voi questi cambiamenti?
Per noi e per chi esercita la professione di Family Banker sono un fattore importante proprio perché, come dicevo, creano nuovi bisogni finanziari.

continua a pag. 16 >

Le famiglie necessitano per esempio di piani previdenziali personali per integrare le pensioni pubbliche, di coperture assicurative per proteggersi dai rischi e di un'adeguata pianificazione di lungo periodo dei loro investimenti, per affrontare in futuro spese importanti come appunto il sostegno a un figlio che studia o l'assistenza a un genitore anziano. Per questo dico: non c'è una categoria di prodotti o servizi su cui abbiamo deciso di puntare di più nei prossimi mesi perché la nostra prospettiva è un'altra. Partiamo dai bisogni dei clienti per poi individuare quelle soluzioni che sono maggiormente in grado di soddisfarle. E lo facciamo cercando di avere un approccio il più possibile integrato, dalla protezione, alla previdenza, alla gestione del risparmio sino alle esigenze bancarie e di credito, potendo disporre di prodotti, supporti e soprattutto competenze in tutti questi ambiti.

"I cambiamenti socio-demografici hanno generato nuovi bisogni tra i clienti"

Oggi molti vostri concorrenti si concentrano sulla clientela di fascia alta che ha maggiori disponibilità ed è classificata come private. Seguite anche voi la stessa strategia?
Anche per Banca Mediolanum si tratta di una fascia di clientela certamente interessante, perché necessita di servizi evoluti e ad alto valore aggiunto. Tuttavia, la nostra intenzione è di continuare a rivolgerci come sempre anche ai clienti retail, cioè ai piccoli e medi risparmiatori italiani, che sono sempre stati per noi un punto di riferimento. La cultura aziendale di Banca Mediolanum si basa sul principio che un consulente finanziario, oltre a svolgere una professione per lui appagante, deve avere anche una funzione sociale, di assistenza ed educazione finanziaria alle famiglie.

Tra i consulenti finanziari italiani, però, c'è chi teme un'erosione dei margini di profitto a causa della diffusione di prodotti finanziari low cost e di normative come la Mifid 2, che insistono molto sulla trasparenza delle tariffe dei servizi. Sono timori ingiustificati?
Da alcune prime analisi che ho visto su Mifid 2, tra il 2017 e il 2020, l'erosione sui margini di profitto è stata nell'ordine di 5 basis point (0,05%) sulle masse gestite, una quota molto limitata. Più o meno la stessa cosa è avvenuta anche in altri paesi come la Gran Bratagna, con la normativa Rdr, che in qualche aspetto ha anticipato i contenuti di Mifid 2 dove il costo della consulenza indipendente ha compensato una più significativa riduzione dei costi di prodotto. Io credo che questi aspetti siano veramente marginali quando i consulenti finanziari, come dicevo prima, hanno ancora un'immensa prateria da conquistare e quando, soprattutto, apportano un grande valore al risparmiatore.

A proposito di Mifid 2, qual è il suo giudizio sulla direttiva, a due anni dall'entrata in vigore?
Per Banca Mediolanum qualsiasi normativa che ha lo scopo di portare maggiore trasparenza sui costi non può che essere benvenuta. Tuttavia, vorrei sottolineare un aspetto importante: se un risparmiatore ha un cattivo consulente, per quanto lo paghi poco lo pagherà sempre troppo. Viceversa, se un cliente si affida a un financial advisor capace, per quanto lo paghi molto, non lo pagherà mai abbastanza. Affermo questo per dire che, ben venga appunto la trasparenza delle tariffe e delle commissioni, ma nessuna normativa potrà mai annullare il costo di una consulenza di scarsa qualità, né potrà produrre gli stessi benefici di una financial advisory di alto livello.

Il vostro settore è reduce da una lunga stagione di crescita. Quanto durerà?
Io credo ancora a lungo, probabilmente per i prossimi vent'anni, ma a una condizione: i consulenti finanziari devono avere uno spirito imprenditoriale, capire che il loro mercato è senza confini, ovvero milioni di famiglie, e che il loro ruolo, mi ripeto, è importantissimo, con anche una valenza sociale. Quello che accade nelle borse e nei mercati finanziari è importante, certo, ma l'attenzione di un consulente deve essere sempre centrata sui bisogni dei risparmiatori, che vanno soddisfatti con una relazione che si protrae nel tempo, con correttezza e con un livello di competenze che mediamente i clienti oggi non trovano più nelle banche tradizionali. Aggiungo un'altra cosa: per stabilire questa relazione con i clienti, dobbiamo sforzarci di rendere semplice il nostro mestiere, liberarlo da un linguaggio tecnico e parlare un linguaggio chiaro peri risparmiatori finali, declinando le loro esigenze in soluzioni comprensibili e scelte consapevoli.

@andreatelara

THE VAN

Investire nell'Italia che cresce? Abbiamo un piano.

I nuovi Piani individuali di Risparmio sostengono le imprese italiane e permettono agli investitori di accedere a importanti agevolazioni fiscali*.
È un campo che conosciamo bene: siamo il principale gruppo indipendente del risparmio gestito in Italia, siamo stati i primi, nel 2017, a lanciare un fondo PIR e siamo stati premiati con un rating Morningstar di 5 stelle**.
Quindi, per approfittare dei benefici dei nuovi PIR, a chi ti rivolgeresti?

Scopri le nostre soluzioni su pir.animasgr.it

ANIMA
Più vicini, più lontano.

MORNINGSTAR ★★★★★ TM

**Rating riferito ad Anima Iniziativa Italia classe A, vale a dire la classe retail con la serie storica più lunga (ultimi dati disponibili; fonte: Morningstar).
Il fondo è disponibile agli investitori retail anche nella classe AP (Pir compliant), che ha uguale profilo commissionale.

*Esenzione dalle imposte sui redditi da capitale eventualmente generate, per gli investimenti nel PIR detenuti per almeno 5 anni ed effettuati da persone fisiche residenti in Italia, fino ad un massimo di 30.000 euro all'anno e per un totale complessivo di 150.000 euro.

Messaggio pubblicitario. Prima dell'adesione leggere il KIID, che il proponente l'investimento deve consegnare prima della sottoscrizione nonché il Prospetto pubblicato e disponibile presso la sede della società, i soggetti incaricati della distribuzione e sul sito internet www.animasgr.it. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Il collocamento del prodotto è sottoposto alla valutazione di appropriatezza o adeguatezza prevista dalla normativa vigente. Il valore dell'investimento e il rendimento che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe ricevere un importo inferiore rispetto a quello originariamente investito.

Porte girevoli nelle grandi reti

Ogni anno ci sono centinaia di ingaggi tra i cf. Ma le uscite superano spesso i reclutamenti

di Matteo Chiamenti

Tra il dire e il fare, suggerisce la cultura popolare, c'è di mezzo il mare. Questo detto rappresenta l'attuale stato delle cose in materia di sviluppo della professione di **consulente finanziario** in Italia: in un settore dove spesso si sente parlare di ambizioni di reclutamento e crescita degli organici,

▶ Albo, più cancellazioni che ingressi

Lasciando da parte le società analizzate nella nostra ricerca e ampliando il nostro sguardo sul mondo dell'**advisory italiana** nel suo complesso, i dati sul 2019 che abbiamo raccolto dall'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei **consulenti finanziari** (Ocf) sembrano rispecchiare il trend di contrazione degli organici, potenziandone inoltre le dinamiche. Considerando **1.456** iscrizioni (403 under 30, cioè i nati fino al 1989) e 3369 cancellazioni, il tasso di compensazione complessivo per il 2019 è di poco superiore al **43%**.

la realtà mostra che la maggior parte dei big del settore non riesce a compensare le uscite di consulenti finanziari con i nuovi ingressi. A offrire questo affresco sono gli elementi quantitativi raccolti da **BLUERATING** relativi alle società che comunicano mensilmente i loro dati ad **Assoreti**. Dopo aver visto i numeri relativi ai professionisti con mandato al 31 dicembre 2018 e osservato la differenza col dato fornitoci dalle stesse società al 31 dicembre 2019, abbiamo confrontato questo differenziale con i

continua a pag. 20 >

BANCA GENERALI

2.040
Organico cf 31/12/2019

55
Variazione organico cf in un anno

90
Ingaggi dichiarati nel 2019

35
Pensionamenti o uscite dalla rete

BANCA MEDIOLANUM

4.126
Organico cf 31/12/2019

-50
Variazione organico cf in un anno

142
Ingaggi dichiarati nel 2019

192
Pensionamenti o uscite dalla rete

CONSULTINVEST

322
Organico cf 31/12/2019

-12
Variazione organico cf in un anno

57
Ingaggi dichiarati nel 2019

69
Pensionamenti o uscite dalla rete

DEUTSCHE BANK FINANCIAL ADVISORS

1.104
Organico cf 31/12/2019

-90
Variazione organico cf in un anno

50
Ingaggi dichiarati nel 2019

140
Pensionamenti o uscite dalla rete

reclutamenti complessivi dichiarati nel 2019 (dall'analisi sono state escluse tutte quelle società che non hanno potuto fornire dati puntuali in tal senso al 31 dicembre 2019). Infine siamo passati al calcolo del tasso di compensazione del turnover, inteso come rapporto percentuale tra reclutamenti e uscite.

▶ I numeri di otto big

Ebbene, considerando otto big del settore come **Banca Generali**, **Banca Mediolanum**, **Consultinvest**, **Deutsche Bank FA**, **Fideuram ISPB** con **Sanpaolo Invest** (dato aggregato), **FinecoBank**, **IWBank** e **Widiba**, solo due realtà possiedono un tasso di compensazione

superiore al **100%**, mentre le rimanenti sono in fase di contrazione. La lettura di questa evidenza non deve però necessariamente gettare delle ombre di pessimismo forzato sulle ambizioni di crescita di un settore; se è vero che gli organici si stanno contraendo, ciò non significa necessariamente che la professione sia in fase di declino a livello qualitativo.

▶ Ribilanciamento dei portafogli

È cosa risaputa che una buona parte dei protagonisti del mercato stiano concentrando i loro sforzi verso un ribilanciamento professionale della propria rete, favorendo le soluzioni di advisory a maggiore valore aggiunto per la clientela. Sullo sfondo di questa analisi, il settore offre un'ulteriore verità: nel 2019 le masse gestite sono continuate a crescere, la raccolta si è mostrata ancora una volta solida e la percentuale di risparmio italiano sotto consulenza è ancora molto limitata (circa il 20% del totale).

Per gli amanti del lieto fine, forse sono proprio questi i dati che permettono di mantenere uno sguardo di fiducia verso il futuro della consulenza finanziaria made in Italy. Nelle pagine qui a lato, vi presentiamo i risultati emersi in ciascuna delle reti esaminate.

@MatteoChiamenti

FIDEURAM ISPB

4.868 Organico cf 31/12/2019	**-81** Variazione organico cf in un anno
212 Ingaggi dichiarati nel 2019	**293** Pensionamenti o uscite dalla rete

FINECOBANK

2.541 Organico cf 31/12/2019	**-37** Variazione organico cf in un anno
118 Ingaggi dichiarati nel 2019	**155** Pensionamenti o uscite dalla rete

IWBANK

688 Organico cf 31/12/2019	**4** Variazione organico cf in un anno
60 Ingaggi dichiarati nel 2019	**56** Pensionamenti o uscite dalla rete

WIDIBA

534 Organico cf 31/12/2019	**-33** Variazione organico cf in un anno
15 Ingaggi dichiarati nel 2019	**48** Pensionamenti o uscite dalla rete

Anasf, parola al candidato

Secondo confronto tra i capilista alle elezioni per il rinnovo dei vertici dell'associazione

di Matteo Chiamenti

Prosegue la campagna elettorale in casa **Anasf**. Dopo la presentazione delle liste che si confronteranno nel corso delle prossime elezioni per il rinnovo delle cariche sociali dell'associazione (*il congresso nazionale Anasf è convocato dal 13 al 15 marzo 2019, n.d.r.)*, gli schieramenti in essere possono finalmente presentare al pubblico le loro proposte programmatiche. **BLUERATING** vi accompagnerà fino all'appuntamento di **Solbiate Olona**, città che ospiterà il congresso, attraverso una rubrica mensile di confronto tra i diversi capilista. La seconda puntata prende in esame il tema previdenziale e quello della formazione.

@MatteoChiamenti

DOMANDA 1

Qual è il vostro programma in merito al tema previdenziale della categoria?

DOMANDA 2

Come avete intenzione di muovervi sul tema formazione?

Luigi Conte	Giuliana Rapetta	Alma Foti	Jonathan Figoli	Francesco Ragone
Lista 1	Lista 2	Lista 3	Lista 4	Lista 5

LISTA 1

Insieme per crescere

Risponde: **Luigi Conte**

1) Attualmente il consulente finanziario , per quanto riguarda l'aspetto previdenziale, ha un duplice obbligo: iscrizione alla Fondazione Enasarco; iscrizione al regime di assicurazione generale obbligatorio presso la Gestione Commercianti Inps. Il nostro programma dunque valuta la fattibilità di un'unica forma previdenziale, esclusiva dei consulenti finanziari, che miri a evolvere la normativa attuale.

2) Il tema della formazione riveste un ruolo molto importante all'interno del nostro programma elettorale. Per promuoverlo offriamo soluzioni concrete ed eterogenee: la strutturazione di una proposta sostenibile comune sul periodo di praticantato (obbligatorio), monitorato da un tutor, per aiutare i giovani nella fase di avviamento alla loro attività; la nascita di una formazione in-house con la costituzione della Anasf Academy ove formatori esterni e colleghi in attività e in pensione formeranno i giovani consulenti finanziari all'avvio professionale; andrà inoltre finalmente realizzata una vera e propria scuola di formazione per dirigenti, costante nel tempo nel suo aggiornamento, per formare i dirigenti di oggi ed educare quelli di domani; infine è necessaria una forte spinta verso i career day, sia quantitativa che qualitativa, per poter meglio trasmettere i veri valori etici, sociali ed economici che rendono la professione, nella sua evoluzione futura, insostituibile e quindi una reale opportunità per i giovani. Cercheremo di ottenere dalle autorità il riconoscimento dei

continua a pag. 24 >

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

Tra le priorità indicate dagli aspiranti delegati, c'è la valorizzazione della figura dei financial advisor come professionisti anche attraverso adeguate campagne di comunicazione e di marketing sul territorio.

tirocini curricolari universitari nella professione quali periodi di formazione da integrare nel praticantato, completando il percorso di accesso alla professione.

LISTA 2

Per i consulenti con Anasf

Risponde: **Giuliana Rapetta**

1) Partendo dalla consapevolezza della situazione anomala del consulente finanziario costretto a un doppio pilastro di previdenza obbligatoria e prendendo atto che la sempreverde idea di Anasf, ossia ottenere una previdenza di categoria e allo stesso tempo uscire da Enasarco, non risulta allo stato attuale praticabile sarà necessario creare meccanismi a tutela degli associati cercando maggior spazio per la nostra rappresentanza e maggiori servizi. Il canale del dialogo con le istituzioni che ci governano e con tutti gli stakeholders dovrà non solo rimanere aperto ma ampliarsi affinché siano possibili interventi legislativi che modifichino lo status quo.
Inoltre, con le prossime elezioni per il rinnovo degli organi della Fondazione, Anasf dovrà necessariamente ricercare una funzione più incisiva negli organi decisionali della stessa.

2) Il tema della formazione professionale vede impegnata la nostra lista nel proporre percorsi di aggiornamento tesi a evitare ridondanti processi ripetitivi, come avviene adesso, richiesti per la certificazione di competenze e conoscenze in ottemperanza alla normativa vigente. Il tutto garantendo come sempre l'altissimo livello qualitativo, rinnovando e ampliando le sinergie negli enti e organismi dove siamo rappresentatati. Sarà anche importante avviare un dialogo con altri interlocutori per definire standard comuni a tutta l'industria per l'adempimento degli obblighi formativi imposti. Immaginiamo inoltre anche momenti di incontro e di scambio tra le consulenti finanziari donna per condividere obiettivi e metodi da portare a fattor comune e a vantaggio di tutti i colleghi. Un laboratorio permanente che possa facilitare l'approccio a tematiche complesse e che coniughi idee, educazione finanziaria e formazione con il fine di valorizzare la professione al femminile e agevolare l'ingresso di nuove consulenti.

LISTA 3

Anasf riparte

Risponde: **Alma Foti**

1) La questione più rilevante è sempre la stessa, l'inadeguatezza del doppio obbligo previdenziale che continua a penalizzare fortemente la nostra categoria. L'Anasf deve ripartire da una interlocuzione forte con i decisori politici per mettere di nuovo questa problematica al centro del dibattito. Nelle more, la nostra presenza negli organi direttivi di Enasarco dovrà essere davvero valorizzata, tirandoci fuori da logiche di basso profilo, contribuendo invece a una trasparente gestione della Fondazione. In questa ottica andrà attentamente valutato, dopo il nostro Congresso, il posizionamento dei nostri rappresentanti nel prossimo cda di Enasarco.

2) Gli obblighi formativi appaiono sempre più incombenze burocratiche, spesso ripetitive e ridondanti. È necessario semplificare, evitare inutili doppioni, costruire competenze specifiche, facendo rete insieme a tutti gli attori dell'industria, allo scopo di elevare la qualità e dare un effettivo valore aggiunto. Ancor di più questo vale per la certificazione Efpa, da sempre fiore all'occhiello dell'Anasf ma che nell'ultimo periodo risulta sempre meno attrattiva.
Efpa Italia invece potrà rivendicare un ruolo centrale nella formazione, aprendosi senza paure a tutta l'industria. Anasf può rappresentare anche un veicolo determinante nella crescita della cultura finanziaria dei risparmiatori, valorizzando con ulteriore slancio i progetti "Economicamente" e "Pianifica la mente", rivolti agli studenti e ai cittadini tutti, nonché investendo anche nelle attività formazione sui temi dell'investimento sostenibile.

La composizione dell'Albo è uno degli argomenti principali della campagna elettorale; tutti i candidati si impegnano nello specifico a mettere in campo un'azione forte per favorire il ricambio generazionale.

LISTA 4 #SeNonOraQuando

Risponde: **Jonathan Figoli**

1) La nostra proposta è di fare tesoro delle esperienze professionali dei nostri candidati attivi a livello dirigenziale in Sna e Anapa per proporre anche per la nostra categoria tutele e caratteristiche proprie della figura dell'agente di assicurazione. Sna e Anapa hanno complessivamente 12mila iscritti, esattamente quelli di Anasf, ma sono riuscite a ottenere la possibilità per l'agente di poter scegliere fra persona fisica e persona giuridica, fra mono e plurimandato. E anche in ambito previdenziale, nonostante si chiamino agenti non vengono assimilati agli agenti di commercio e non sono tenuti così al versamento dei contributi all'Enasarco (ma hanno sia una cassa di categoria che altre interne alle varie compagnie). Noi siamo liberi professionisti a partita iva ma siamo considerati agenti di commercio a tutti gli effetti.

2) La formazione per la nostra lista non può che essere un cavallo di battaglia. Su questo tema siamo per continuare a proporre i seminari Anasf sul territorio, promuovere l'ottenimento delle certificazioni Efpa e a proporre agli associati nuove aule di formazione valide ai fini dei mantenimenti della Mifid 2 e dell'Ivass (in modo da dare l'opportunità agli associati di scegliere loro se seguire i corsi e-learning proposti dalla mandante e/o decidere di integrarli/sostituirli con aule di formazione dal valore aggiunto).
La formazione però non deve fermarsi al solo consulente finanziario ma ruolo della nuova Anasf sarà quello di organizzare, dalla direzione per coinvolgere solo nella fase divulgativa i formatori di Economic@mente, incontri di educazione finanziaria sull'intero territorio nazionale rivolti non solo alle scuole ma anche alla cittadinanza. Incontri da organizzare direttamente con i sindaci piuttosto che insieme agli altri ordini professionali inserendoci anche all'interno degli sportelli consulenziali che già organizzano in diversi territori.

LISTA 5 Professione e partecipazione

Risponde: **Francesco Ragone**

1) Dopo che la denominazione della nostra professione è stata spostata dall'attività di promozione a quella di consulenza, ci sembra ancora più anacronistica la nostra permanenza in un ente istituito per gli agenti di commercio e con una gestione a ripartizione, come l'Inps, e non a capitalizzazione. Ma, visto che senza un intervento legislativo, siamo costretti a continuare i versamenti a Enasarco, pensiamo che migliorarne la gestione sia nell'interesse anche dei consulenti finanziari. Con questo abbiamo risolto il problema previdenziale dei consulenti? Assolutamente no, perché tutti sanno che, sommando la pensione Inps a quella Enasarco, il livello di copertura, rispetto al precedente reddito da lavoro, non sfiora neppure il 50%. Noi, in quanto consulenti finanziari e previdenziali, consigliamo ai nostri clienti, specialmente se autonomi o liberi professionisti, di pensare per tempo a costruirsi una vera pensione complementare, versando somme importanti, tra l'altro fiscalmente deducibili. È tempo che con le case mandanti si affronti seriamente il tema della previdenza, versando in un fondo previdenziale, a scelta del consulente, un contributo annuo proporzionale al patrimonio gestito, pariteticamente suddiviso tra mandante e consulente.

2) Occorre passare dalla consulenza finanziaria alla consulenza totale o olistica. Questa evoluzione prevede una formazione qualificata, a vasto raggio, che va oltre le competenze necessarie a un bravo consulente finanziario. A partire dall'Efpa, ente di certificazione delle competenze partecipato da Anasf, la spinta verso questo nuovo traguardo deve necessariamente prevedere step formativi di livello elevato. Il nostro obiettivo non è un consulente tuttologo, ma la formazione di un professionista capace di selezionare e guidare altri professionisti, dal notaio all'avvocato, dal consulente fiscale al consulente immobiliare, con l'ottica di risolvere le varie problematiche.

Il vero marchio di fabbrica

Perché il brand della rete e del suo consulente sono strettamente connessi tra loro

Nicola Ronchetti
founder & ceo di Finer Finance Explorer

di Nicola Ronchetti

Quali sono i fattori che legano un **cliente** a una **banca** o a una rete di **consulenti finanziari**? Moltissimi, certamente, ma due sono soprattutto i più importanti: il professionista di riferimento (cf, private banker o gestore bancario che sia) e l'immagine e la reputazione della sua **banca-rete**.
È più importante la banca o il proprio referente? In realtà i due aspetti sono indissolubilmente legati, un ottimo professionista in una pessima banca è un problema per il cliente come lo è anche un pessimo professionista in un'ottima banca. Nel primo caso sarebbe opportuno che il professionista cambiasse banca, nel secondo che il cliente cambiasse professionista.

▶ Soddisfazione e patrimoni

Il cf ha sempre fatto della soddisfazione del cliente il suo vero **asset**: il cliente è in fondo il vero suo datore di lavoro, maggiore è la sua soddisfazione,

maggiore sarà il patrimonio che gli affiderà. La reputazione del consulente è un **processo** che si costruisce in anni e che si può tramandare da cliente padre a cliente figlio. Ma se il rapporto fiduciario tra cliente e il cf si basasse solo ed esclusivamente sulla professionalità del consulente, in Italia gli **Independent Financial Advisor** (da noi definiti consulenti autonomi) non sarebbero la minoranza rispetto ai consulenti con una mandante alle spalle. Vi sono certamente spiegazioni legate alla complessa sostenibilità economica nell'affrontare il mercato come consulente autonomo: la consulenza **fee only** è per clienti evoluti e con patrimoni significativi, inoltre richiede strumenti e prevede rischi imprenditoriali che non tutti i professionisti si sentono oggi di affrontare. Dall'altro lato la reputazione e la (presunta) affidabilità della banca è divenuta oggi ancora più importante, gli oltre **45 miliardi di risparmi** degli italiani andati in fumo nelle ultime crisi bancarie nazionali hanno contribuito non poco ad aumentare la sensibilità sul tema.

▶ Tre fattori per scegliere

A conferma di tutto ciò ci sono alcuni dati. Quando un risparmiatore deve decidere a chi affidare i propri risparmi valuta prima di tutto tre fattori: **1)** l'affidabilità della banca che, fatto 100 il peso complessivo di tutti i fattori, incide da sola ben il **65%**; **2)** la preparazione, la capacità di ascolto e la credibilità del suo rappresentante, che vale il **32%**; **3)** i costi che pesano solo il **3%** *(fonte Finer® Finance Mirror, 2019)*. Chiaramente quando il rapporto si consolida il peso dei fattori cambia, come è naturale che sia: per esempio se il referente non segue adeguatamente il cliente o se questo è insoddisfatto della banca, si riduce la **fedeltà** e quindi aumenta la propensione a valutare offerte alternative e la sensibilità ai costi. A parità di reputazione della banca, certamente il professionista del risparmio può fare la differenza. Infatti i più validi consulenti finanziari o banker, quando cambiano casacca, vengono seguiti mediamente dal **75%** della propria clientela già dal primo anno.

Il consulente finanziario ha nel suo **Dna** un istinto più da libero professionista o da imprenditore che non da dipendente ed è naturalmente portato a valorizzare il proprio personal brand, in alcuni casi in modo sintonico con quello della mandante in altri casi meno. Poiché la mandante è in ultima analisi la garante rispetto al cliente finale, è bene che il consulente finanziario ne valorizzi soprattutto agli occhi del suo cliente i tratti distintivi, quali l'efficienza della macchina (home e remote banking), la presenza di servizi distintivi (consulenza evoluta, protezione, wealth management) e in generale i buoni risultati economico finanziari della banca: tutti elementi che rafforzano il **legame cliente-consulente finanziario-mandante**. Ugualmente la mandante dovrebbe supportare i suoi cf nell'accreditarsi in modo coerente con l'immagine della rete presso il mercato: le reti più evolute hanno infatti stabilito, di concerto con i loro professionisti, delle linee guida che ogni cf dovrebbe usare nel comunicare, per esempio, sui **social network**.

▶ Risultati imbarazzanti

Vi è anche chi tenta di creare un proprio brand da sovrapporre a quello della mandante, con risultati a volte imbarazzanti che rischiano di disorientare il cliente. Sarebbe forse meglio che il consulente finanziario seguisse la propria mandante anche nei codici e nello stile di comunicazione verso l'esterno, certamente dando il suo contributo con consigli e suggerimenti e, ove opportuno, personalizzandoli. Sempre più parte di una squadra e sempre meno battitore libero: questo è il profilo del consulente finanziario del **prossimo futuro**.

Se il sistema perde i suoi pezzi

Molti gruppi creditizi riducono il numero di filiali. Ma questo processo va gestito con gradualità

di Giuseppe De Lucia Lumeno

Nelle scorse settimane, il secondo gruppo bancario italiano ha annunciato, per i prossimi tre anni, la chiusura di **500 filiali** e **8mila dipendenti** in meno. L'annuncio non rappresenta una novità, ma l'ordine di grandezza fa, comunque, una certa impressione. Non è una novità perché la mappa del sistema bancario del nostro paese è stata segnata, negli ultimi sette anni, dalla scomparsa di quasi **6.300** filiali con una diminuzione del personale di oltre **26mila unità**. Il tasso di riduzione

del numero degli sportelli oscilla tra il **-4,6%** del Nord-Ovest e il **-9,3%** delle Isole che si aggiunge a un quarto delle filiali già chiuse nel solo 2017. Sono cifre significative che in parte si spiegano con una, ormai lunga, **fase di stagnazione dell'economia**. Soltanto in parte però. La trasformazione del sistema bancario realizzata negli ultimi anni rende infatti evidente che la ricerca di livelli di efficienza e di redditività sempre più alti sia stata il reale scopo perseguito, per dare ai mercati internazionali, alle agenzie di rating e alle autorità di vigilanza segnali tangibili e quantificabili di una sempre maggiore stabilità da ottenere attraverso una costante **riduzione dei costi**.

Giuseppe De Lucia Lumeno
segretario generale di Assopopolari

La desertificazione finanziaria è un fenomeno arginato soltanto dagli istituti popolari

▶ Politica industriale

Una scelta di politica industriale calata nel settore bancario che, per raggiungere il suo obiettivo, ha utilizzato prima la recessione e poi la stagnazione e infine l'innovazione tecnologica. Una scelta che però non ha tenuto conto delle necessità delle persone e della **piccola e media imprenditoria** che, al contrario, hanno bisogno di una presenza reale sui territori che non può essere sostituita, improvvisamente, dai nuovi e seppur avanzati strumenti digitali proposti dal **Fintech**. I dati che riguardano il **credito popolare** mostrano l'ultimo argine alla desertificazione finanziaria. A fine 2019, infatti, su un totale di **7.914** comuni italiani, quelli bancati, ossia serviti da almeno uno sportello, sono **5.277**, il **67%** del totale e di questi **2.479** hanno una **banca popolare**.

▶ Comuni senza sportelli

I comuni con un solo sportello bancario sono **2.049** e quelli che hanno come presidio solo una Popolare sono **663**. Complessivamente, in un comune su tre, dove è operativo un solo sportello, la funzione d'intermediazione creditizia viene svolta esclusivamente da una Popolare. Si tratta, dunque, di una presenza significativa ed esclusiva in queste realtà territoriali, dove il credito popolare è l'unico punto di riferimento per la piccola imprenditorialità e per una larga fascia di **famiglie** e singole persone che, o per età o per livello di istruzione, fanno fatica ad accedere al Fintech. La **rivoluzione tecnologica** sta trasformando l'economia e l'attività bancaria ma, proprio per questo, la chiusura degli sportelli bancari non è una soluzione per il semplice motivo che il **rapporto tra banca e cliente** non può essere sostituito dall'uso della tecnologia, sia essa la più avanzata possibile.

▶ Legame con il territorio

La rivoluzione digitale produrrà, nel prossimo decennio, come è del tutto evidente, trasformazioni rapide e profonde le quali però avranno bisogno proprio delle banche, a cominciare da quelle a **vocazione territoriale** che per capacità e sensibilità, più di altre, sono in grado di mettere la tecnologia a disposizione delle persone e non viceversa. L'aumento costante del tasso di invecchiamento della popolazione rappresenta, poi, l'ulteriore conferma della necessità che questo processo venga gestito con gradualità e attenzione. La chiusura drastica di sportelli colpisce le economie locali, ne accentua il progressivo abbandono a danno del tessuto economico e produttivo. Così, se i grandi **istituti di credito** abbandonano i territori, le banche piccole e medie si trovano, di fatto e loro malgrado, a supplire a questa mancanza che non è giustificabile se non con una ricerca spasmodica di continui e più elevati livelli di efficienza e patrimonializzazione che nulla hanno a che vedere con gli interessi e le necessità delle persone, delle famiglie e delle piccole e medie imprese.

Un'avanzata con il rallentatore

Flussi netti di 2,8 miliardi per i consulenti finanziari a novembre. Piccola frenata rispetto a ottobre

Le sottoscrizioni si sono indirizzate in gran parte verso i prodotti del gestito

di Andrea Telara

Una raccolta netta positiva pari a **2,8 miliardi** di euro. È un risultato discreto quello messo a segno a novembre 2019 dalle reti di consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, anche se in rallentamento rispetto ai **3,5** miliardi di ottobre. Il **71%** degli investimenti netti ha coinvolto i prodotti del risparmio gestito, sui quali sono confluite nel complesso risorse nette per circa **2** miliardi di euro, mentre il bilancio delle movimentazioni sui prodotti in regime amministrato è stato positivo per **824 milioni** di euro, grazie alla liquidità. Nell'ambito del risparmio gestito, i volumi di raccolta si sono confermati positivi per tutte le principali macro famiglie di prodotto, seppure in flessione congiunturale.
Il maggiore apporto dei clienti è arrivato dal comparto assicurativo, dove si sono registrati volumi netti complessivi pari a **890** milioni di euro. Il **40%** dei premi netti assicurativi è confluito sulle polizze multi-ramo (355 milioni), mentre il restante **60%** si è distribuito in modo sostanzialmente equo tra le polizze vita tradizionali (270 milioni) e le **unit linked** (265 milioni).

@andreatelara

I NUMERI DEI PRINCIPALI GRUPPI DI DISTRIBUZIONE

	Società/Rete	Patrimonio settembre 2019*	Numero cf novembre 2019	Raccolta netta novembre 2019**	Raccolta netta gennaio-novembre 2019**	Patrimonio per cf settembre 2019**
	Fideuram ISPB	227	5.821	1.134	9.867	39
	Banca Mediolanum	74	4.155	239	2.699	18
	FinecoBank	68	2.558	365	4.579	26
	Banca Generali	65	2.035	373	4.516	32
	Allianz Bank FA	50	2.044	308	2.699	24
	Azimut CM	42	1.800	115	1.794	23
	Credem***	23	722	88	754	32
	DB Financial Advisors	15	1.115	20	834	13
	IWBank	10	691	-23	626	14
	Banca Widiba	6	542	-9	9	11
	Bnl Bnp Paribas Life Banker	5	364	80	790	14
CheBanca!	CheBanca!	4	384	148	1.502	11

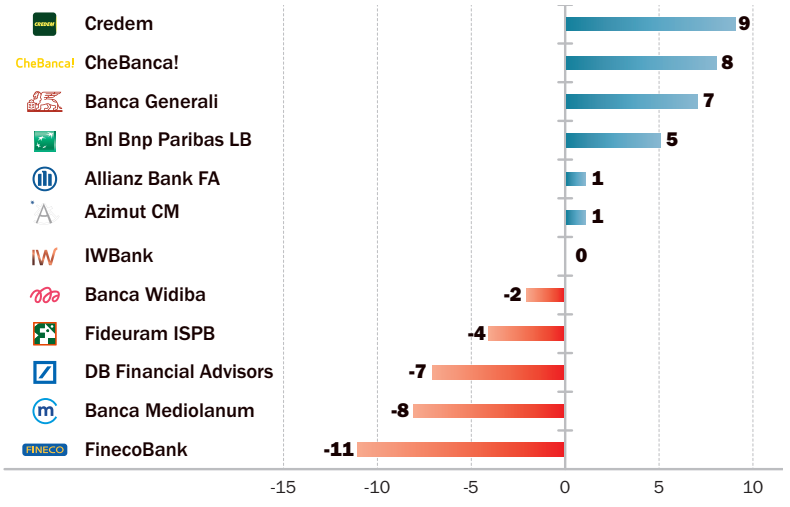
Pagina 30 *Dati espressi in miliardi di euro. **Dati espressi in milioni di euro. ***I dati sul patrimonio e sulla raccolta non comprendono Banca Euromobiliare (gruppo Credem).

Pagina 31 *Gli importi della raccolta netta reti sono in migliaia di euro. **Gli importi della raccolta netta procapite sono in euro. Nei grafici mancano i dati di Banca Euromobiliare per il gruppo Credem.
In rosso la raccolta amministrata, in blu la raccolta nel gestito. Elaborazioni BLUERATING su dati Assoreti.

Franzoni leader nel recruiting

Nove consulenti in più in un mese. È cresciuto così a novembre 2019 l'organico della rete del **Credem**, guidata da **Moris Franzoni** *(nella foto)*. Segue **CheBanca!** con 8 ingaggi al netto del turnover, tallonata da **Banca Generali** con 7 reclutamenti. In quarta posizione si piazza **Bnl Bnp Paribas Life Banker** con 5 ingaggi, sempre al netto del turnover.

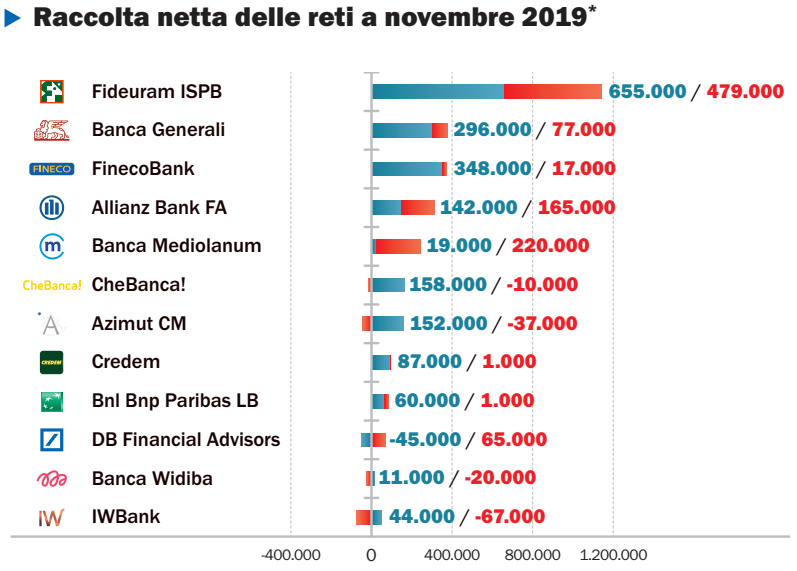
Reclutamento al netto del turnover a novembre 2019



Fideuram ISPB stacca tutti

Oltre 1,1 miliardi di euro. È il traguardo raggiunto a novembre 2019 dalla rete di **Fideuram ISPB** nella raccolta netta. Il gruppo guidato da **Paolo Molesini** *(nella foto)*, che in primavera diventerà presidente e lascerà il posto di amministratore delegato a **Tommaso Corcos**, distanzia i concorrenti **Fineco** e **Banca Generali**, che hanno comunque registrato flussi sopra i 350 milioni.

Raccolta netta delle reti a novembre 2019*

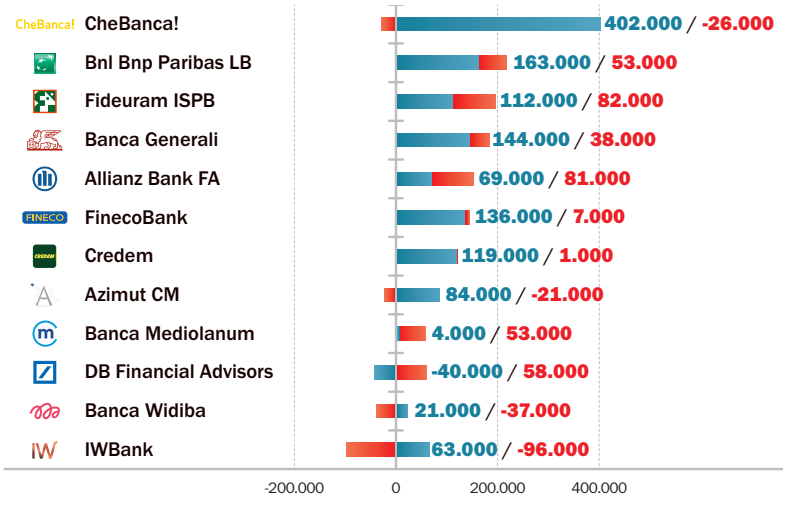


Il team di Marconi ancora campione

La rete di **CheBanca!**, guidata da **Duccio Marconi** *(nella foto)*, si afferma ancora una volta nella classifica della raccolta pro capite.

A novembre 2019, i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede del gruppo **Mediobanca** hanno registrato flussi netti di 376mila euro a testa, seguiti dagli advisor di **Bnl Bnp Paribas Life Banker**, con un pro capite di 216mila euro.

Raccolta netta pro capite a novembre 2019**



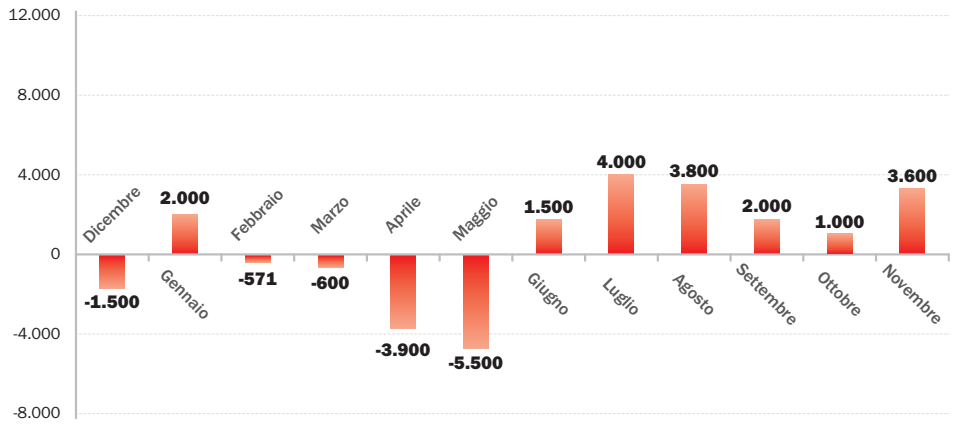
Continua la marcia delle sgr

A novembre 2019 la raccolta netta del risparmio gestito ha superato la soglia di 3,6 miliardi

di Edoardo Blosi

L'industria del risparmio gestito ha chiuso novembre 2019 con afflussi netti per **3,6 miliardi** di euro. Raccolta positiva sia per le gestioni di portafoglio (2 miliardi) sia per le gestioni collettive (1,5 miliardi, di cui 1,2 miliardi dai fondi aperti). A guidare la raccolta sono stati i prodotti **obbligazionari** (+942 milioni), seguiti dai fondi **bilanciati** (+697 milioni) e dagli **azionari** (+643 milioni). Il patrimonio gestito nell'intera industria si è mantenuto sopra quota 2.280 miliardi. Le masse investite nelle gestioni collettive sono risultate pari a 1.116 miliardi (il 49% del totale), mentre quelle delle gestioni di portafoglio si sono attestate a 1.163 miliardi (il 51% del totale).

L'EVOLUZIONE DELLA RACCOLTA NETTA



Dati in milioni di euro da dicembre 2018 a novembre 2019. Fonte: Assogestioni.

Il bilancio dei flussi nel sistema da inizio anno è positivo con sottoscrizioni nette che ammontano a 63,2 miliardi dovute però anche a fattori straordinari.
Il gruppo **Poste Italiane**, quinto player su scala nazionale, ha infatti deciso di conferire nei mesi scorsi oltre 50 miliardi di asset alla sua società di gestione di guppo, facendo entrare nel perimetro del risparmio gestito masse che prima facevano capo alla divisione **Bancoposta**.

LA CLASSIFICA PER PATRIMONIO GESTITO E LA RACCOLTA DEL MESE DELLE BIG DEL SETTORE

Gruppo	Patrimonio gestito novembre 2019	Raccolta netta novembre 2019	Raccolta netta fondi aperti novembre 2019
Generali	521.431	367	484
Intesa Sanpaolo	418.593	2.118	1.705
Amundi	193.749	264	-594
Anima Holding	186.525	1.499	-53
Poste Italiane	94.473	1.355	31
BlackRock	75.660	n.d.	n.d.
Ubi Banca[1]	65.187	232	93
Mediolanum	52.323	-114	-76
Allianz	51.561	-18	106
J.P. Morgan	44.954	51	51

Dati in milioni di euro relativi ai primi 10 gruppi per patrimonio gestito. "(1) Il dato comprende anche le deleghe di gestione conferite a Pramerica Financial (**), partner di Ubi Banca nel risparmio gestito per il tramite di Pramerica.
(**) Pramerica Financial è il marchio utilizzato da Prudential Financial, Inc. (Usa) in determinati Paesi al di fuori degli Stati Uniti e non ha alcun legame con Prudential Plc, società con sede nel Regno Unito.

ESG SIGNIFICA RIPENSARE IL MONDO E INVESTIRE PER IL FUTURO.

Integrazione criteri ESG | Azionariato Attivo
Filtri di esclusione | Strategie orientate all'impatto positivo

Da oltre 30 anni il nostro gruppo è in prima linea nell'adozione di un paradigma ESG*
che contribuisca al raggiungimento di impatti concreti e misurabili, con le proprie strategie d'investimento,
con la capacità di comprendere e adattarsi al contesto evolutivo e col coraggio di rimettere tutto in discussione.

LOOMIS | SAYLES® · mirova Investing in sustainability · ossiam · Ostrum ASSET MANAGEMENT · THEMATICS asset management

Investimenti sostenibili per fare la differenza. | im.natixis.it

NATIXIS
INVESTMENT MANAGERS

*ESG: Environmental, Social and Governance. Il primo fondo SRI è stato creato nel 1984 all'interno di Ostrum AM.

SOLO PER INVESTITORI PROFESSIONALI

Le entità di cui sopra sono società del gruppo Natixis Investment Managers, la holding di una gamma diversificata di entità specializzate nella gestione e distribuzione di investimenti in tutto il mondo. Non tutta la gamma é disponibile in tutte le giurisdizioni. Tutti gli investimenti comportano rischi, compreso il rischio di perdita di capitale. • Il presente materiale é fornito da Natixis Investment Managers S.A. società di dritto lussemburghese o dalla propria succursale Natixis Investment Managers S.A. Succursale Italiana con sede in Via San Clemente, 1 - 20122, Milano (Tel 02 72 73 051). • ESG27D-1019

Consulenza sempre più Smart

Di Muro (IWBank PI): "Sostenibilità, metodo, ambizione, risultati e trasparenza sono i nostri valori"

La nostra convention ha riaffermato l'importanza di un'advisory evoluta e legata sempre più al servizio piuttosto che al prodotto

di Matteo Chiamenti

A circa un anno di distanza dalla convention al Palazzo del Ghiaccio di Milano che aveva segnato il nuovo corso di **IWBank Private Investments**, la società è tornata nel capolougo lombardo lo scorso 23 gennaio, questa volta all'interno della cornice accademica offerta dall'Università Bocconi, per definire gli obiettivi di un 2020 che si annuncia come un anno carico di iniziative ambiziose. **BLUERATING** ha raccolto le impressioni post evento di **Dario Di Muro** *(nella foto)*, direttore generale di IWBank Private Investments.

Da Now! a Smart-IWBankers in action. Come avete vissuto il 2019 e come mai avete scelto questo titolo per la convention annuale?
Gli obiettivi che ci eravamo prefissati nel gennaio scorso alla convention Now! sono stati sostanzialmente raggiunti. Oltre ad aver registrato una significativa crescita in tutti i principali indicatori economici, oggi IWBank è tra le realtà più attrattive per i consulenti finanziari altamente patrimonializzati, grazie a un modello di business che fa perno su una reale architettura aperta, su strumenti tecnologici evoluti e sulla solidità della nostra capogruppo, Ubi Banca. Quella di quest'anno l'abbiamo definita una convention fondativa che, oltre al lancio di nuovi servizi, ha voluto fare preciso riferimento ai valori che contraddistingueranno la banca negli anni a venire, l'acronimo Smart sta infatti per sostenibilità, metodo, ambizione, risultati, trasparenza.

Quale messaggio rimarrà a chi ha partecipato all'evento?
In IWBank il consulente viene messo nelle migliori condizioni per assecondare i bisogni concreti di una clientela sempre più esigente e in costante evoluzione. Oggi il mercato richiede forme di consulenza all'insegna dell'affidabilità e della fiducia che abbracciano progetti familiari e imprenditoriali e vanno al di là della semplice gestione finanziaria. Questo richiede professionisti preparati e qualificati, in grado di gestire i bisogni più articolati del cliente, con un gruppo solido alle spalle che fornisca ai propri consulenti gli strumenti necessari per ottimizzare il loro lavoro.

Quali sono gli elementi chiave sui quali vi concentrate nel 2020?
In questo inizio d'anno ci siamo concentrati su IWProAdvice, il nostro servizio di consulenza evoluta che, grazie a un'infrastruttura tecnologica avanzata e di facile utilizzo, è in grado di soddisfare le diverse esigenze patrimoniali del cliente anche in tema di pianificazione successoria, analisi immobiliare e del portafoglio presso terzi. È l'ultimo tassello di un modello già vincente che segna il passaggio, opzionale, a una remunerazione legata non al prodotto ma al servizio.

@MatteoChiamenti

Sprint a Montecarlo

Alla convention di Monaco, Azimut annuncia utili sopra le stime

GRUPPO AZIMUT
AZIMUT
LA DIREZIONE PER INVESTIRE

360 milioni

la soglia di utile superata da Azimut nel 2019

di Andrea Barzaghi

L'occasione ufficiale era la cerimonia per festeggiare i **30 anni della società**. Ma il 9 e 10 gennaio scorso, nella convention di Montecarlo, il presidente e fondatore di **Azimut Holding**, **Pietro Giuliani**, *(nella foto)* ha annunciato qualche novità. Innanzitutto, è stato annunciato il proseguimento del piano di acquisto di azioni della società da parte di **Timone Fiduciaria**, la holding che riunisce gli azionisti storici del gruppo, tra cui lo stesso Giuliani. Per portare avanti l'operazione, c'è stata l'uscita amichevole dal patto di sindacato del fondo Peninsula, che è un alleato di Timone. In questo modo, Giuliani e soci potranno portare ancora avanti il piano di acquisto di azioni Azimut senza dover lanciare un' opa (offerta pubblica di acquisto) sull'intero capitale.

La presenza di Peninsula nel patto di sindacato, infatti, avrebbe comportato di fatto il superamento da parte di Timone e dei suoi alleati della soglia del **25%** del capitale, oltre la quale un gruppo di azionisti è obbligato a lancare un'offerta pubblica sulla totalità del capitale. Prima della convention, Giuliani ha dato anche alcune anticipazioni sui risultati di bilancio dell'esercizio 2019, che si è chiuso con miglior utile netto consolidato della storia della società, compreso fra i 360 e i 370 milioni, sopra le aspettative di metà anno. I dividendi cumulati distribuiti agli azionisti nei 5 anni del piano industriale 2015-2019, includendo quanto verrà proposto al cda del 5 marzo 2020, saranno almeno 7,8 euro per azione.

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

Messaggio 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 ai clienti al dettaglio. Il presente documento non costituisce, né deve esser interpretato come, offerta o raccomandazione alla sottoscrizione o alla vendita di strumenti finanziari. Le informazioni ivi contenute non rappresentano una consulenza di investimento né una raccomandazione di altra natura. Ulteriori informazioni sul sito www.flossbachvonstorch.it. © 2020 Flossbach von Storch.
Società di Gestione: Flossbach von Storch Invest S.A., 6, Avenue Marie-Thérèse, 2132 Lussemburgo, Lussemburgo, info@fvsinvest.lu, www.fvsinvest.lu

Polizze sotto la lente

Si allarga ai prodotti assicurativi l'attività di vigilanza dell'Ocf

di Andrea Barzaghi

L'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari (Ocf) presieduto da **Carla Rabitti Bedogni** *(nella foto)* ha iniziato a esercitare i propri poteri di vigilanza anche nei confronti dei cf abilitati all'offerta fuori sede che distribuiscono prodotti di investimento assicurativi per conto dei soggetti abilitati alla distribuzione assicurativa.

Questo è uno dei punti, in relazione alla seconda parte del Tuf (articolo 25 ter) del decreto legislativo n. 165 del 25 novembre scorso, che aveva integrato e corretto il precedente decreto numero 129 del 2017 e che è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 9 gennaio scorso, recependo la direttiva **Mifid 2**. Il successivo articolo 31 chiarisce 4 punti che specificano il cf abilitato all'offerta fuori sede. Questi **1)** promuove e colloca i servizi d'investimento e/o i servizi accessori presso clienti o potenziali clienti; **2)** riceve e trasmette le istruzioni e gli ordini riguardanti servizi d'investimento o prodotti finanziari; **3)** promuove e colloca prodotti finanziari e **4)** presta consulenza in materia di investimenti ai clienti o potenziali clienti rispetto a detti prodotti o servizi finanziari.

Nelle scorse settimane lo stesso Ocf ha comunicato tramite una delibera le modalità e i termini di versamento dei contributi e delle altre somme dovute dai consulenti all'Albo per l'esercizio 2020. Nulla di nuovo sul fronte degli esborsi: 185 euro per i consulenti abilitati all'offerta fuori sede, 500 per gli autonomi e 3mila euro per le scf.

luci&ombre

di Fabrizio Tedeschi*

Modulo sbagliato

Popolare di Bari è l'ultima stazione di una via crucis ultradecennale che ha visto banche, anche importanti, cadere in procedure concorsuali.

Non è più valido il ritornello "le banche non possono fallire". Possono fallire, eccome; semplicemente il loro fallimento si chiama risoluzione, liquidazione coatta o altro termine tecnico. Spesso l'attenzione si concentra sugli uomini. In realtà in problema non è costituito dalle persone, bensì dal modello di vigilanza. Quando una difesa incassa troppi goal, non si può pensare di risolvere il problema cambiando uno o due uomini. Occorre cambiare lo schema e dopo, se del caso, le persone. Cosa non va nello schema? Tantissime cose. La vigilanza preventiva è assai difficile da attuare, se non impossibile. Inoltre, più i controlli aumentano, meno sono efficienti. Altro elemento essenziale è la "cattura" del vigilante da parte del soggetto vigilato. Tra le due entità esiste un legame troppo forte che porta spesso il primo a proteggere il secondo. Infine è accaduto che la punizione dei responsabili è stata inesistente o insufficiente.

È l'aspetto più deleterio, poiché molti dirigenti sono rimasti ai loro posti. Il modulo e la squadra non sono quindi cambiati.

***tedeschi@alezio.net**

KAIROS

International Sicav

ACTIVESG

BENVENUTI NEL CIRCOLO VIRTUOSO TRA SOSTENIBILITÀ E VALORE.

KIS ActivESG è la proposta di Kairos dedicata agli investimenti responsabili che investe in società rispettose dell'ambiente, attive nel sociale e guidate da solidi principi di governance.

È tra le prime soluzioni di investimento ESG in Italia che adotta una strategia di gestione long-short. La consolidata expertise in metodologie di gestione alternative, unitamente alla capacità di selezione dei titoli, basata su di un rigoroso processo di analisi fondamentale, consente infatti a Kairos di proporsi sul mercato con un'offerta distintiva.

KIS ActivESG è una scelta sostenibile, che si propone di generare un impatto positivo sul mondo, continuando a valorizzare il patrimonio dei clienti.

Signatory of:

PRI Principles for Responsible Investment

ensign

'ensign' è l'emblema iconico dell'impegno responsabile di Kairos per un mondo migliore, nella convinzione che lo sviluppo sostenibile sia il modello d'impresa del futuro da attuare nel presente.

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 ActivESG 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 vendite 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.

KAIROS
a Julius Baer Group company

Se il bonus si assottiglia

Come mutano i premi d'ingresso per i cf con i nuovi trend demografici

di Luca Spoldi

Quanto vale il **patrimonio** di un consulente finanziario? La risposta varia in relazione a come varia il mercato di riferimento, ossia l'offerta e la domanda di servizi di consulenza. Un elemento, in particolare, sta risentendo delle mutazioni in corso sia dal lato della clientela (col "passaggio di consegne" nella gestione dei patrimoni familiari dai baby-boomer, ormai over-70enni, ai late-millenial, che si stanno affacciando ai 40 anni) sia dei consulenti stessi (col progressivo calo degli iscritti all'**Albo** unico dei consulenti finanziari e gli over 50-enni che ormai rappresentano più della metà dei professionisti). Questo fattore è il cosiddetto **bonus d'ingresso**, ossia il premio che una mandante è disposta a pagare a un consulente finanziario per indurlo a cambiare casacca. Premio che è calcolato come percentuale (che ormai si aggira in media attorno al **2%** delle stesse, rispetto al **3%** di qualche anno fa) delle masse sotto gestione migrate, entro un massimo di 24 mesi, assieme al consulente. Il bonus in questione viene di solito ammortizzato entro tre anni dall'ingresso del consulente nella nuova rete ed è legato al fatto che il professionista centri obiettivi concordati con la mandante in termini di asset allocation delle masse migrate. L'**obiettivo** è solitamente aumentare per quanto possibile il peso degli strumenti azionari e assicurativi, a più elevata marginalità. Ma il passaggio generazionale in atto tra gli investitori (i **baby boomer** mediamente hanno investito di più in strumenti azionari rispetto ai late-millenial) potrebbe comportare un aumento del periodo di ammortamento, dato che gli strumenti obbligazionari hanno, specialmente in questi anni di tassi prossimi a zero e di maggiore trasparenza richiesta dalla **Mifid 2**, una marginalità decisamente inferiore di quelli azionari. Se dunque la **redditività** delle nuove masse migrate non riuscirà più a risalire ai livelli di qualche anno fa, il bonus d'ingresso si ridurrà ulteriormente e si ammortizzerà in un numero di anni ancora superiore. Sino, eventualmente, a scomparire del tutto. Al suo posto potrebbero comparire altri strumenti: visto che per molti consulenti "senior" il bonus in questione è un accantonamento per la vecchiaia, un'idea potrebbe essere sostituirlo con **piani pensionistici**.

@6inrete

Cambio di prospettiva

I financial advisor americani stanno vivendo un periodo di grandi cambiamenti, che secondo gli esperti del settore si riflette in particolare su quattro aspetti della loro attività. Anzitutto il **protocollo dei broker** sta prendendo sempre più piede: dopo due anni da quando **Morgan Stanley** e **Ubs** lo hanno lanciato, anche **Merrill Lynch** pare pronta ad adottarlo. Ciò significa che maggiori rischi da affrontare per i consulenti e modifiche in arrivo per il sistema dei bonus di reclutamento. Quanto al reclutamento stesso, le "**regine di Wall Street**" stanno rallentando le assunzioni e sembrano voler pagare stipendi più tradizionali che non spingere l'acceleratore su bonus e commissioni, come fatto in questi ultimi anni. Col progressivo innalzamento dell'età media dei consulenti, anche gli aspetti previdenziali acquistano sempre più importanza. I piani previdenziali integrativi personali stanno diventando la norma negli States e questo incoraggia i financial advisor a sottoscriverli agli inizi della loro carriera.

Retribuzioni sotto torchio

Mentre i giornali popolari britannici dedicano le copertine al "**divorzio**" dalla casa reale di **Harry** e **Megan**, nel settore finanziario tiene banco la discussione intorno al ruolo dei bonus e al loro peso "**etico**". Da più parti si stigmatizzato il fatto che i vertici delle principali banche e aziende quotate possano guadagnare l'equivalente di un anno di lavoro dei loro dipendenti in poco meno di 36 ore. Ma non tutti sono d'accordo nel bollare i bonus come uno strumento immorale, soprattutto nel caso in cui essi siano un elemento della retribuzione di manager e consulenti finanziari. Chiaramente vanno introdotte almeno un paio di modifiche. Anzitutto i **bonus** devono essere progettati per prevenire comportamenti eccessivamente rischiosi collegandoli a obiettivi non finanziari oltre che ai profitti. In secondo luogo, devono essere disponibili per tutti coloro che lavorano per un'azienda, in proporzione al loro contributo, non solo riservati a pochi fortunati che si trovano ai vertici.

ETF

La nuova generazione di ETF è nata.

0,05%
spese correnti

CheAper*, SmArter 2.0

La gamma di ETF più economica, dal più grande asset manager in Europa(1)

- Le esposizioni azionarie e obbligazionarie indispensabili, a replica fisica
- Spese correnti di 0,05% sull'intera gamma Amundi Prime ETF*

amundietf.it

La fiducia va meritata

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali.
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. Il valore delle quote è soggetto alle oscillazioni del mercato e il valore del proprio investimento può scendere così come salire. È pertanto possibile che il capitale inizialmente investito non venga integralmente restituito, in particolare a seguito di un ribasso dell'indice di riferimento. **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 su www.amundietf.it. **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. Amundi ETF rappresenta l'attività in ETF di Amundi Asset Management (SAS), Società di gestione autorizzata dall'Autorité des Marchés Financiers ("AMF") con il n° GP 04000036 - Sede sociale: 90 boulevard Pasteur 75015 Paris, France - 437 574 452 RCS Paris ed avente capitale sociale di EUR 1 086 262 605. *Fonte Amundi: Confronto basato sulle spese correnti (ongoing charges) di ETF "core" equivalenti disponibili in Europa. Fonte dati Bloomberg al 31.07.2019. Importante: alcuni singoli Fondi possono non essere meno cari dei loro omologhi a livello europeo o possono non avere un omologo con il quale effettuare un confronto. L'analisi esclude commissioni/costi sostenuti direttamente dagli investitori in sede di della negoziazione del Fondo. (1) Fonte IPE "Top 400 asset managers" pubblicato in giugno 2019 e basato sugli AUM a dicembre 2018. | WALK*

bluerating
ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

Speciale **ConsulenTia** 2020

AL SERVIZIO DI GRANDI SFIDE

Il 4-5-6 febbraio torna a Roma la consueta edizione annuale della kermesse organizzata dall'Anasf e dedicata alla consulenza finanziaria Ecco i temi al centro della manifestazione

BUFI

Bilancio di otto anni come rappresentante dei financial advisor

AGENDA

Tre giorni di tavole rotonde e conferenze per discutere sul futuro della professione

Maurizio Bufi, presidente uscente di Anasf

“Ecco qui tutto il mio bilancio”

Alla vigilia di ConsulenTia, Bufi parla del futuro dell’Anasf e tira le somme del suo operato

di Marcello Astorri

ConsulenTia 2020 sarà l’ultima grande manifestazione **Anasf** con **Maurizio Bufi** *(nella foto)* presidente, il timoniere che ha guidato l’associazione dei consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede per due mandati. In primavera, dopo le elezioni, si conoscerà il nome del successore, ma nel frattempo l’attuale numero uno si godrà una passerella proprio durante la kermesse di cui va più fiero: “ConsulenTia è nata nel 2014, durante il mio primo mandato”, racconta a **BLUERATING** lo stesso Bufi, “ma non è stato solo merito mio, è frutto di una collegialità di idee e di proposte condivise all’interno dell’associazione che poi si sono concretizzate in un evento capace di essere una grande vetrina per Anasf”.

8
ANNI
La durata dei due mandati di Bufi all’Anasf

Presidente Bufi, è a un passo dalla fine dei suoi 8 anni alla guida di Anasf. Come si sente?
Molto bene, grazie. Ma è più importante che stia bene l’associazione.
Ci accingiamo a rinnovare i nostri organi sociali con il consueto piglio: si confronteranno 5 liste diverse tra loro, per composizione e per programmi, ma che comunque hanno in comune il senso d’appartenenza ad Anasf.

Le andrebbe di ripercorrere i momenti più difficili del suo mandato?
Ricordo la battaglia contro l’Oam, quando ci fu il tentativo di inserire gli allora promotori finanziari nell’organismo degli agenti mediatori creditizi. Sarebbe stato un ulteriore onere per la categoria, una mossa ultra dirigista che per fortuna sventammo. Un altro momento critico, ma che considero in termini positivi, è quando abbiamo ottenuto la definitiva consacrazione e legittimazione con la denominazione di consulenti finanziari per la nostra professione, seppur con l’aggiunta di “abilitato all’offerta fuori sede”. E, infine, metterei l’impegno in Enasarco: per la prima volta, 4 anni fa, una nostra rappresentanza ha fatto il suo ingresso in un’istituzione che conoscevamo pochissimo e solo ora abbiamo iniziato a conoscere.

Il 13 marzo finirà il suo mandato. E poi cosa c’è nel futuro di Bufi?
Non vado certo in pensione, continuerò a prendermi cura dei clienti. Perché il mio lavoro di consulente finanziario non l’ho mai abbandonato. Inoltre, l’associazione mi ha chiesto la disponibilità per ricoprire altri incarichi dopo la fine del mio mandato. Io ho detto di sì, ma non a qualsiasi condizione: dipende dal contesto che si verrà a creare. Ora però sono concentrato sui prossimi due mesi che si profilano come molto impegnativi: a partire da ConsulenTia.

Quali sono i temi più interessanti di questa edizione?
Quest’anno sarà per la prima volta aperta alla partecipazione di tutti, a parte un paio di eventi riservati agli iscritti Anasf. Inoltre, inviteremo personaggi importanti per prendere parte al format “un’ora con”, dove parleremo di temi d’attualità particolari, anche non strettamente riconducibili alla professione. Poi ci saranno due convegni: quello inaugurale, del 5 febbraio, che avrà come tema centrale la valorizzazione della professione di consulente e quello del 6 febbraio, in cui solleciteremo il settore sull’annosa questione dell’inserimento dei giovani nelle reti.

Essere alla guida di un'associazione come la nostra richiede grandi capacità di sintesi

Le va di dare un consiglio al prossimo presidente di Anasf?
Guidare un'associazione così articolata, con tante anime diverse, richiede grande capacità di sintesi. Un vero presidente deve sempre tenere presente la pluralità di posizioni all'interno di Anasf: solo così la nostra associazione potrà far valere tutta la sua compattezza.

10
EDIZIONI
Il numero di volte in cui si è tenuta ConsulenTia dal 2014

Quali sono i problemi irrisolti del mestiere: su cosa si dovrà concentrare Anasf in futuro?
Il mercato imporrà di accrescere la produttività degli addetti e di aumentare il coinvolgimento delle famiglie nell'industria del risparmio. I consulenti dovranno quindi essere sempre più professionalizzati, motivati, e fare i conti con lo stato delle cose. Anasf dovrà mantenere un occhio vigile sulla sostenibilità del settore ed essere attiva per un'adeguata remunerazione degli operatori qualificati. Bisogna inoltre immaginare una professione basata non dico sulla persona giuridica, ma quanto meno sul lavoro in team, perché la consulenza finanziaria richiedere competenze sempre più interdisciplinari.

@MarcelloAstorri

MARTEDÌ 4 FEBBRAIO

15:00 - 16:00 | Sala **SINOPOLI**

Tecnologia, Esg ed Development:
Tre temi chiave per il 2020

Relatori:
Giovanni De Mare (AllianceBernstein)
Marco Serventi (Amundi)
Fabrizio Capati (Vontobel)

15:00 - 16:00 | Sala **PETRASSI**

Attivo, graduale, sostenibile:
investimenti a misura
di risparmiatore

Relatori:
Nicolò Rabitti (Morgan Stanley IM)
Barbara Galliano (Natixis IM)

16:15 - 17:15 | Sala **SINOPOLI**

Business Insight:
strategie e soluzioni a confronto

Relatori:
Cristina Mazzurana (Capital Group)
Luca Tobagi (Invesco)
Lorenzo Alfieri (J.P. Morgan AM)

16:15 - 17:15 | Sala **PETRASSI**

Esg, il ruolo del consulente finanziario,
la gestione obbligazionaria
e i certificates con i tassi negativi

Relatori:
Francesco Gerardini (Deutsche Bank FA)
Adriano Nelli (Pimco)
Camilla Ventura (Société Générale)

MERCOLEDÌ 5 FEBBRAIO

10:00 - 13:00 | Sala **SANTA CECILIA**

Tra continuità e cambiamento

Relatori:
Mauro Albanese (FinecoBank)
Giuseppe Baiamonte (Fideuram ISPB)
Marco Bernardi (Banca Generali)
Stefano Lenti (IWBank PI)
Paolo Martini (Azimut)
Luca Romano (Bnl Bnp Paribas LB)
Silvio Ruggiu (Deutsche Bank)
Mario Ruta (Allianz Bank FA)
Nicola Viscanti (Widiba)
Stefano Volpato (Banca Mediolanum)

Relazione conclusiva:
Maurizio Bufi (presidente di Anasf)

14:30 - 15:30 | Sala **PETRASSI**

La finanza abbatte le barriere ed esplora nuovi territori d'investimenti

Relatori:
Pietro Muzzo (Azimut Libera Impresa)
Marco Barindelli (Schroders)

15:45 - 16:45 | Sala **SINOPOLI**

Pronti alla sfida dei trend demografici

Relatori:
Filippo Battistini (Allianz GI)
Carlo Benetti (Gam Italia)
Matteo Buonomini (GSAM)

15:45 - 16:45 | Sala **PETRASSI**

Creare valore La narrazione dei leader di mercato

Relatori:
Marco De Micheli (Axa IM)
Marco Piersimoni (Pictet IM)
Federico Domenichini (T. Rowe Price)

GIOVEDÌ 6 FEBBRAIO

10:00 - 13:00 | Sala **SINOPOLI**

Re-generation: largo ai giovani

Relatori:
Andrea Barchiesi (Reputation Science)
Maurizio Bufi (Anasf)
Michele Antonio Fino (Università Bra)
Marco Gay (Digital Magics)
Marco Tofanelli (Assoreti)
Gianfranco Torriero (Abi)

12:00 - 13:00 | Sala **SINOPOLI**

Premiazione borsa di studio Aldo Varenna

Interviene:
Lorenzo Alfieri (J.P. Morgan AM)

14:30 - 17:30 | Sala **PETRASSI**

Economic@mente In viaggio con i ragazzi

Relatori:
Sergio Sorgi (Progetica)

Uno sguardo al futuro dei cf

Tecnologia e ricambio generazionale saranno al centro del dibattito nella tre giorni di Roma

di Marcello Astorri

Arriva febbraio ed è di nuovo il momento di **ConsulenTia**, l'evento organizzato da **Anasf** che quest'anno si presenta con con il claim "Il nostro valore al servizio delle grandi sfide". L'edizione 2020 dalla manifestazione dedicata ai consulenti finanziari si terrà a Roma, all'**Auditorium Parco della Musica**, dal 4 al 6 febbraio. Sarà l'ultimo grande evento della presidenza di **Maurizio Bufi**, attuale numero uno di Anasf che in primavera cederà le redini dopo due mandati *(per 8 anni complessivi, il massimo possibile per un presidente dell'associazione, n.d.r.)*. Sarà dunque tempo di bilanci per un'era che volge al termine, ma anche un'importante vetrina per i candidati a prendere l'eredità di Bufi. Come di consueto, il format prevede l'alternanza di momenti di **formazione** e di **outlook sui mercati** con approfondimenti sui temi di attualità per la professione. Con oltre 50 società partner, la manifestazione

ospiterà nell'area espositiva un ampio parterre di ospiti delle più note società di gestione e di esponenti delle reti di intermediazione finanziaria. Come accennato, la manifestazione si aprirà il 4 febbraio, con le prime tavole rotonde a tre e con i confronti a due voci delle società partner, che proseguiranno fino al pomeriggio del 5 febbraio. "Tra i temi che saranno proposti", ha anticipato tramite la nota ufficiale dell'associazione il direttore generale **Germana Martano** *(nella foto)*, "vi saranno l'impatto sulle scelte d'investimento di sostenibilità, tecnologia, infrastrutture e aspetti geopolitici, ma anche gli effetti dei cambiamenti demografici della popolazione sulle abitudini di consumo e di risparmio e sul ruolo di asset manager e consulenti finanziari nel gestire le trasformazioni sociali ed economiche. Non mancheranno focus sull'innovazione tecnologica che interessa il settore finanziario e i servizi volti a soddisfare i bisogni dei clienti".

Un'attenzione particolare sarà riservata anche ai temi della sostenibilità nel mondo degli investimenti e alle questioni di geopolitica

Il fil rouge

Su questo fil rouge si svilupperà l'approfondimento del momento "Un'ora con...", che offrirà l'opportunità di riflettere su temi di attualità riguardanti l'impatto della tecnologia sul mondo del lavoro nello scenario nazionale e internazionale. Il convegno "Tra continuità e cambiamento. Driver di crescita e sostenibilità del settore" sarà il titolo del convegno inaugurale del 5 febbraio in sala Santa Cecilia, che prenderà spunto dalle evidenze raccolte da **Excellence**, società di management consulting, per mettere a confronto le reti sulle prospettive future dell'industria e sui fattori decisivi per la valorizzazione dei **consulenti finanziari**. Particolare attenzione, inoltre, sarà dedicata ai trend di cambiamento e alle conseguenti linee di intervento, in termini di incremento della produttività, nuove opportunità di business e riconoscimento del talento professionale, che il settore intende attivare per assicurare crescita e sostenibilità nel lungo periodo.

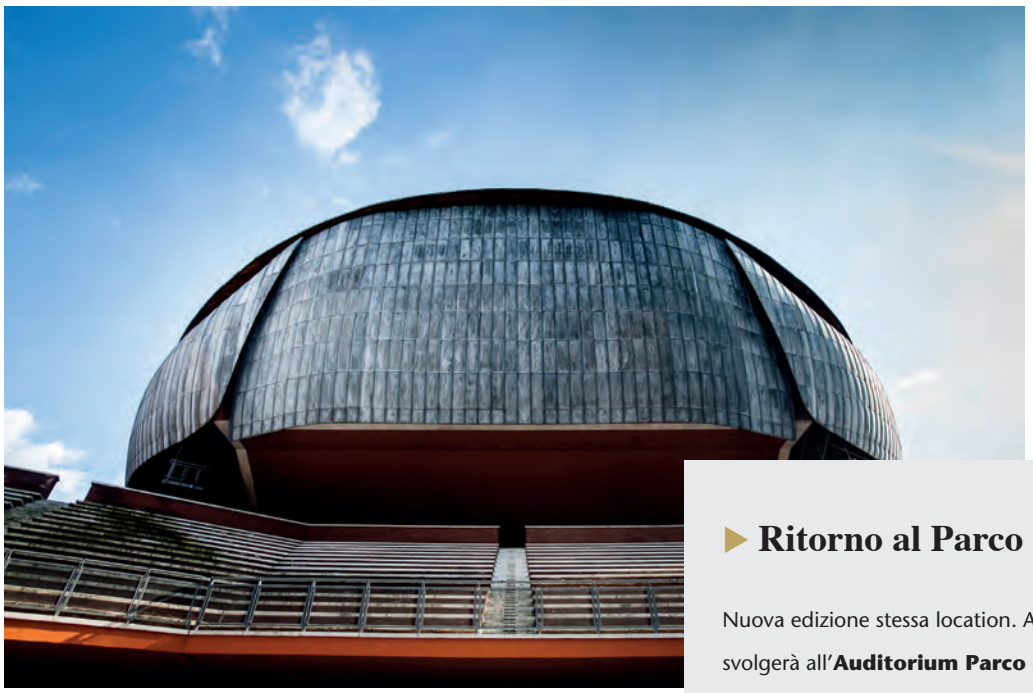
Per il 6 febbraio, invece, Anasf ha previsto il convegno "Re-generation: largo ai giovani". L'argomento, anche in questo caso, è tra quelli più dibattuti nel mondo della consulenza finanziaria: ovvero come dare forma a un ricambio generazionale.

Largo ai giovani

"A ConsulenTia20 abbiamo deciso di parlare anche e soprattutto di giovani", ha voluto sottolineare Martano. Un tema che si impone da sé, dal momento che da un lato l'invecchiamento demografico, dall'altro il mercato del lavoro poco dinamico rendono sempre più incerte le prospettive di crescita del sistema. "Dal confronto di diversi settori, proporremo riflessioni e proposte sul tema della "questione giovanile" tout court, per arrivare al focus sul ricambio generazionale nella professione di consulente finanziario", ha sottolineato il direttore generale Anasf.

A chiudere la tre giorni saranno il seminario Anasf a cura di **Ruggero Bertelli**, professore dell'Università di Siena, e un momento di educazione finanziaria per le scuole, a cura di **Sergio Sorgi** di **Progetica**. Per partecipare, come ogni anno, occorre iscriversi sul sito ufficiale della manifestazione.

@MarcelloAstorri



Ritorno al Parco della Musica

Nuova edizione stessa location. Anche quest'anno **ConsulenTia** si svolgerà all'**Auditorium Parco della Musica** di Roma *(nella foto)*, in viale Pietro de Coubertin. Situato nel quartiere Flaminio, al Villaggio Olimpico, è facilmente raggiungibile con i seguenti mezzi pubblici. Con la linea A della metropolitana occorre scendere alla fermata Flaminio e poi proseguire con il Tram numero 2. Con la Ferrovia Roma-Nord occorre scendere alla fermata Piazza Euclide. Per chi arriva in auto, presso l'Auditorium Parco della Musica c'è ampia possibilità di parcheggio, con posti riservati ai diversamente abili.

Il marchio di Efpa

Come ogni anno, diversi appuntamenti di **ConsulenTia** consentono ai partecipanti di ottenere punteggi per gli attestati **Efpa**, l'ente di certificazione dei financial planner. Tra gli eventi certificati di quest'anno l'intervista dal titolo "Un'ora con..." di **Andrea Cabrini**, direttore di Class Cnbc con **Marco Bentivogli**, segretario della Fim Cisl e l'economista **Enrico Giovannini**. Altro evento certificato è il convegno inaugurale "Tra continuità e cambiamento" e la conferenza Anasf "Re-generation: largo ai giovani". Infine, il bollino di Efpa ci sarà anche sul seminario. "Behavioral asset allocation", a cura di **Ruggero Bertelli**, professore dell'università degli Studi di Siena.

BANOR PER UNICEF

©UNICEF_UNI182989_Noorani

cinquerosso

DAI UN'OPPORTUNITÀ ALL'INFANZIA E AI TUOI INVESTIMENTI: PERCHÉ TUTTI HANNO DIRITTO DI DIVENTARE GRANDI.

Nasce **Banor Sicav Euro Bond Absolute Return Classe UNICEF,*** la nuova classe del fondo che sostiene il Comitato Italiano per l'UNICEF Onlus in favore della campagna "Lotta alla mortalità infantile". **Banor, investimenti che fanno crescere.**

CURE PRE / POST PARTO

VACCINAZIONI

ACCESSO A FONTI PULITE DI ACQUA

INTERVENTI NUTRIZIONALI

BANOR SICAV

unicef per ogni bambino

Euro Bond Classe UNICEF è disponibile su FINECO BANK

Per l'elenco di tutti i collocatori autorizzati consulta www.banorsicav.com

* Banor SICAV Euro Bond Absolute Return classe UNICEF a favore del Comitato Italiano per l'UNICEF Onlus. Il Comitato Italiano per l'UNICEF Onlus non promuove alcun prodotto o servizio. Banor SICAV è una società d'investimento lussemburghese armonizzata (UCITS V). **Prima dell'adesione e per conoscere i meccanismi che regolano la raccolta fondi a favore del Comitato Italiano per l'UNICEF Onlus si rimanda al Prospetto e ai Kiids disponibili sul sito www.banorsicav.com e presso i collocatori autorizzati.** I fondi della Banor SICAV sono disponibili presso la piattaforma online e la rete di promotori di FinecoBank, Banca Ifigest, Banca Leonardo, Banor SIM, UBS (Italia), Credit Suisse (Italia), IWBank, Online SIM, Invest Banca, Banco di credito P. Azzoaglio e tramite Banca Generali, Allfunds, AlpenBank, Innofin SIM, Nextam Partners, Unica SIM e Intesa Sanpaolo Private Banking. Grado di rischio connesso all'investimento nel comparto Banor SICAV - Euro Bond Absolute Return Classe UNICEF: Medio.
Classe CR - LU1711466315 Classe CR - Dis LU1711466588 Classe CI - LU1711467040 Classe CI - Dis LU1711467479

La carica dei 35

Fideuram e **Sanpaolo Invest** hanno chiuso il 2019 con 35 i nuovi private banker a dicembre. Ecco i nomi delle new entry per la rete della sola **Banca Fideuram**: Roberto Turcato, Pieralessandro Favero e Giuseppe Manni (Lombardia); Erika Giuriola, Fabio Pretto, Gabriele Gonzato e Stefano Lorenzi (Veneto); Matteo Degaudenz (Trentino-Alto Adige), Riccardo Bernardini ed Enrico Ugolini (Toscana); Barbara Burcotti (Emilia-Romagna); Massimiliano Tassone, Alessandro Bacca, Sandro Turco Liveri, Ivano Laurenzi e Mario Gutling (Lazio); Riccardo Pauselli e Claudio Pagana (Umbria). Ecco invece gli ingressi nella rete di Sanpaolo Invest: Giulia Valentini e Paolo Adoncecchi (Lazio).

Widiba cresce in Calabria

Un importante ingresso in Calabria rafforza la rete di **Widiba**, La squadra dell'area manager **Fernando Valletta** si arricchisce di un private banker di ampia esperienza, Francesco Valente, che opererà sulla piazza di Cosenza. Valente, 50 anni, vanta 15 anni di esperienza nel settore bancario presso importanti realtà, come Fineco e Sanpaolo Invest, che lascia per entrare in Widiba.

Tripletta wealth

Banca Euromobiliare, continua a sviluppare la rete del wealth management. In particolare, nell'area della consulenza finanziaria del Nord-Ovest coordinata da **Stefano Bisi** *(nella foto)*, sono stati inseriti tre nuovi professionisti: a Torino è arrivato Carlo Bena, che proviene da UniCredit e ha oltre 15 anni di esperienza. A Milano sono entrati Enrico Zummo e Angelo Bacchi, provenienti da Azimut Capital Management Sgr.

Maxi ingaggi per IWBank

Raffica di reclutamenti di **IWBank PI**. Arruolato **Luigi Lucini** che ricoprirà il ruolo di network development manager e ha alle spalle quasi 30 anni di carriera in Banca Fideuram, Credit Suisse e Banca Leonardo. Ingaggi anche per Cesare Mancini, Stefano Pedroni, Giuseppe Costa e Serena Testa, Emanuela Vettori, Rosauro Solazzi e Raffaele Costa.

contropelo

di Giuseppe Santorsola*

Trasparenza in video

A differenza dell'anno precedente, nel 2019 i risultati dei portafogli di investimenti finanziari sono stati mediamente positivi, spesso con esiti più che soddisfacenti.

La prossima stagione di rendicontazione è occasione idonea per recuperare la perdita di reputazione registrata nell'occasione precedente, quando i rendimenti erano negativi e ulteriormente appesantiti dall'impatto dei costi. Nell'affrontare questo tema, si possono ipotizzare, per esempio, la creazione e l'invio di video registrazioni in grado di trasformare automaticamente dati finanziari e andamenti dei titoli, evoluzioni di un portafoglio rispetto al mercato e ai benchmark di settore, fornendo una comunicazione a più alto impatto sulle performance realizzate. La soluzione consente di accompagnare o sostituire (comunque sempre su supporti duraturi e conformi alla norma) la comunicazione tradizionale predisponendo le video-comunicazioni, scegliendo e personalizzando i formati, collegandoli ai data base della sgr e ponendoli a disposizione degli utenti, in modo protetto e riservato.

Si può realizzare così una rendicontazione in linea con la normativa ma più invitante per la sua lettura da parte dei clienti.

santorsola@uniparthenope.it

Riservato agli investitori professionali

INFRASTRUTTURE ESSENZIALI PER IL MONDO DI DOMANI

M&G (LUX) GLOBAL LISTED INFRASTRUCTURE FUND

PENSATO DA M&G

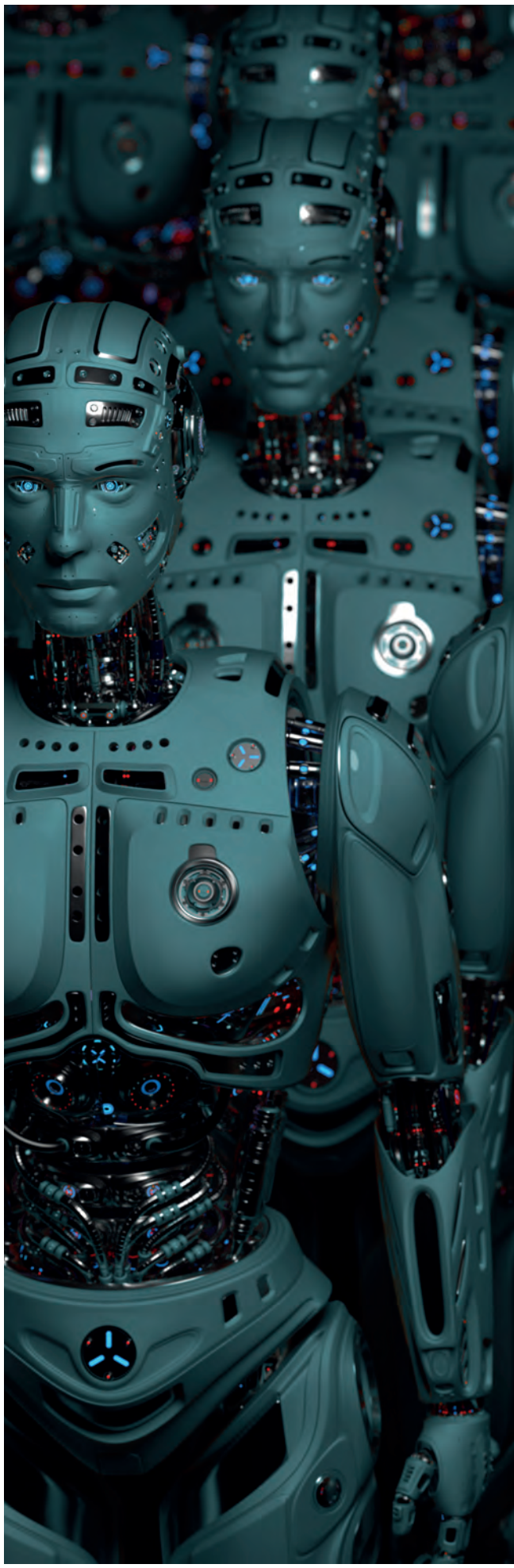
Capitale a rischio

M&G INVESTMENTS

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**

Il futuro è dei robot

Secondo la Consob la consulenza automatizzata è in crescita



di Daniel Settembre

La **robo-consulenza** finanziaria piace sempre di più anche agli italiani.
È quanto emerge dal **Quaderno Fintech** della **Consob** in collaborazione con l'Università Roma Tre e l'Università Lumsa, nel suo report "Valore della consulenza finanziaria e robo advice nella percezione degli investitori", pubblicato lo scorso dicembre.

▶ Il gap da colmare

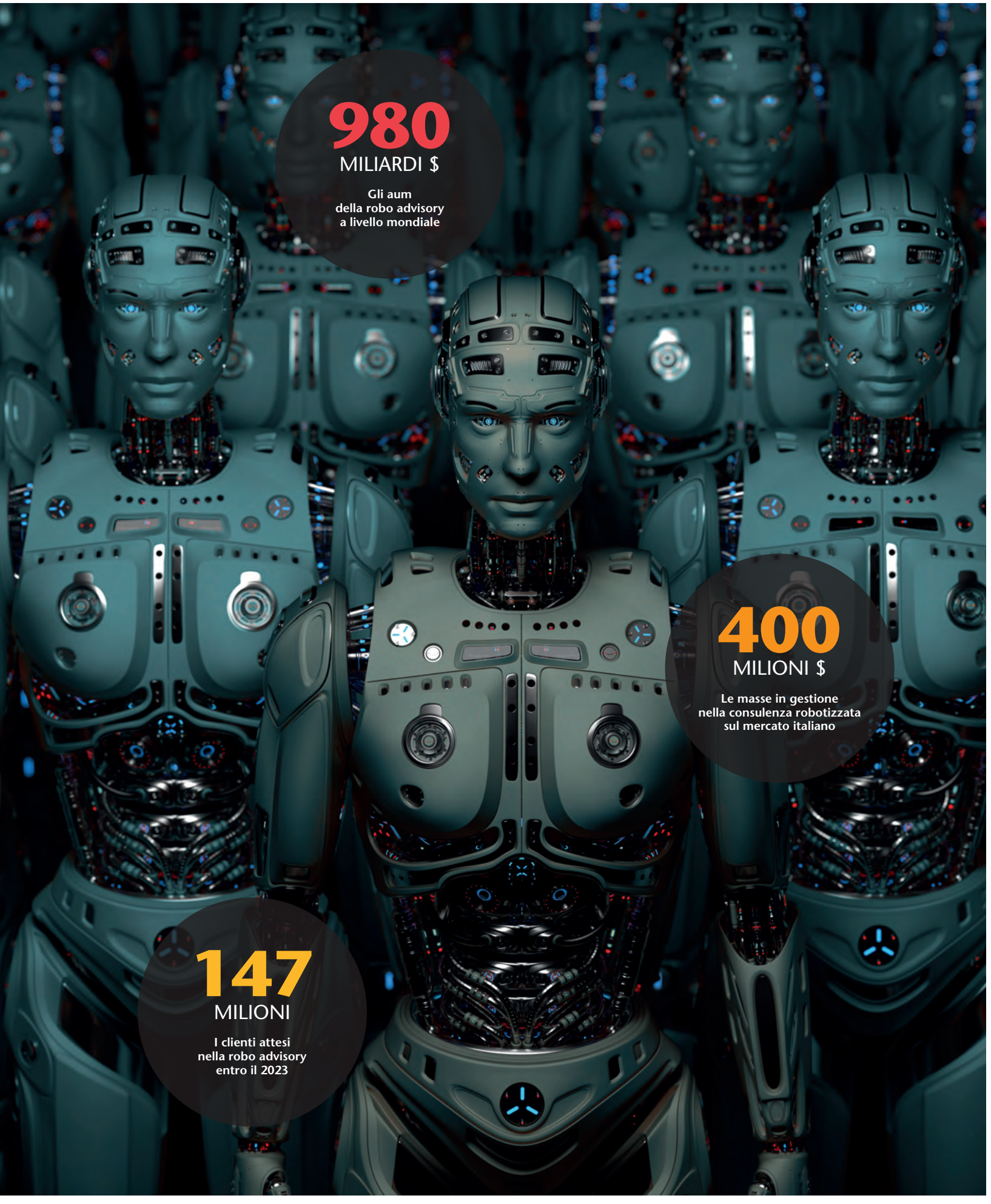
La consulenza automatizzata o **robo advice**, si legge nel report, viene spesso indicata come un fenomeno potenzialmente in grado di colmare il cosiddetto advice gap, ossia in grado di raggiungere l'ampia fascia di investitori **underserved** o che non riescono ad accedere al servizio perchè hanno un patrimonio basso ovvero perchè il prezzo di offerta è superiore alla loro disponibilità a pagare.
Il modello di servizio proposto da un robo advice, prevedendo tipicamente soglie patrimoniali di accesso e costi più contenuti rispetto alla consulenza tradizionale, potrebbe risultare attrattivo per gli investitori, a patto che essi siano disposti a investire tramite una **piattaforma digitale**.
Una tendenza questa supportata dai dati più recenti. La consulenza automatizzata sembra registrare infatti una diffusione crescente. A fine 2019 le masse complessivamente gestite (aum) da robo advisor dovrebbero superare, a livello globale, i **980 miliardi** di dollari, mentre il portafoglio medio si dovrebbe aggirare attorno ai **21mila dollari**. Si prevede, inoltre, che l'aum riferibile alla consulenza automatizzata avrà un tasso medio di crescita annuo del **27%**, fino a raggiungere i **2.552** miliardi di dollari nel 2023, quando il numero complessivo dei clienti serviti dovrebbe superare i **147 milioni**. Al momento il mercato statunitense risulta il più maturo, con quasi **750 miliardi** di dollari di aum (dato al 2019) e 200 operatori attivi (dato al 2017); seguono il mercato cinese (179,4 miliardi di dollari) e quello del **Regno Unito** (14,8 miliardi di dollari), entrambi con un numero di operatori pari a 20.

In Italia il tasso d'incremento è nell'ordine di circa il 51%

▶ La realtà nazionale

Per quanto riguarda l'**Italia**, continua lo studio, si stima che nel 2019 le masse gestite da robo advisor supereranno i **400 milioni** di dollari (con un patrimonio medio pari a poco più di 12mila dollari a cliente), mentre il tasso medio di crescita previsto tra il 2019 e il 2023 si attesta complessivamente attorno al **51%**.

@DanielSettembre


980
MILIARDI $
Gli aum della robo advisory a livello mondiale
400
MILIONI $
Le masse in gestione nella consulenza robotizzata sul mercato italiano
147
MILIONI
I clienti attesi nella robo advisory entro il 2023

I mille volti possibili dell'etica

La correttezza professionale di un consulente dipende anche dai suoi criteri di riferimento

Gaetano Megale
independent ethics advisor

Per stabilire ciò che è giusto possono essere seguiti diversi approcci

di Gaetano Megale

In quasi tutte le liste per le prossime elezioni dei delegati **Anasf** viene evocato, una sola volta, il termine **etica** dando per scontato il suo significato. Tuttavia la correttezza etico-professionale del consulente finanziario dipende dalla teoria etica che si assume quale riferimento in quanto essa può essere classificata in diversi approcci che indicano, in base ai propri principi, la scelta professionale "giusta".

Per esempio, con il **conseguenzialismo egocentrico** la scelta giusta è quella che protegge i propri legittimi interessi; con l'approccio **edonista** è quella di perseguire le preferenze personali mediante scambi equi con gli altri, mentre con la prospettiva delle **virtù** è quella che rafforza il carattere morale.

Ancora, con il **relativismo convenzionale** la scelta è quella che viene approvata e sostenuta dal proprio gruppo di riferimento, mentre con il **relativismo legale** è quella che rispetta le leggi dello Stato.

Infine, con l'approccio **utilitarista** la scelta migliore è quella che massimizza i benefici per il maggior numero dei portatori di interessi coinvolti, mentre con l'approccio **deontologico** è quella che è conforme al dovere di trattare ciascun individuo con uguale rispetto e pari dignità. L'omissione della teoria di riferimento rende il termine etica equivoco e rischiosamente inutile.
È opportuno che l'etica non sia semplicemente evocata ma declinata in maniera chiara e articolata nei principi professionali che connotano l'approccio assunto quale riferimento professionale.

TEAM

Da 10 anni i migliori scelgono i migliori

La competizione si fa sempre più avvincente

Dal 2009 i più grandi Gestori al mondo si sfidano per offrire sempre i migliori risultati ai nostri Clienti. Ora la competizione si fa ancora più sfidante e salgono a 20 le squadre di Gestori professionisti in TEAM, grazie all'ingresso di quattro nuovi partner. Capital Group, Columbia Threadneedle Investments, Janus Henderson Investors e Vontobel.

I più importanti player del mercato, in competizione tra loro con l'obiettivo di darti i migliori risultati.

Allianz Global Investors
Amundi Asset Management
BlackRock
Capital Group
Carmignac Risk Managers
Columbia Threadneedle Investments
Credit Suisse
Fidelity International
Franklin Templeton
Goldman Sachs Asset Management
Invesco
Janus Henderson Investors
J.P.Morgan Asset Management
Kairos a Julius Baer Group company
M&G Investments
Morgan Stanley Investment Management
Pictet 1805 Asset Management
Pimco
Schroders
Vontobel

Allianz. La solidità e l'affidabilità di un leader mondiale, sempre al tuo fianco.

Allianz Bank Financial Advisors

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. TEAM è la denominazione di una famiglia di 20 fondi interni della polizza Unit Linked Challenge Pro, un prodotto assicurativo finanziario di Darta Saving Life Assurance dac (una Compagnia del Gruppo Allianz), reso disponibile ai Clienti di Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. Prima dell'adesione leggere la documentazione contrattuale reperibile presso le Filiali della Banca, i Centri di Promozione Finanziaria o sui siti www.allianzbank.it e www.darta.ie. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Naturalmente, l'individuazione dei prodotti di investimento andrà valutata alla luce dei bisogni espressi dal Cliente e del profilo di rischio Mifid dichiarato.

Tante grazie al Toro in borsa

Il rialzo dei listini nel 2019 ha creato duecento nuovi miliardari. Forbes ne ha selezionati dieci

di Sara Mortarini

Nonostante la guerra commerciale tra Usa e Cina e la volatilità diffusa che ha accompagnato i mercati, il 2019 è stato un anno decisamente positivo per le Borse a livello globale. E, di riflesso, anche per i consistenti patrimoni dei **miliardari del pianeta**. Da gennaio dello scorso anno, i nuovi miliardari censiti da **Forbes** sono stati oltre 200: un gruppo eterogeneo sia per fascia d'età (dai 21 ai 90 anni), sia per settore di attività. Forbes ne ha selezionati dieci. Quattro di loro hanno creato nuove società nel settore food e beverage, un altro si è lanciato nell'investimento buy and hold. Da segnalare anche **Tatyana Bakalchuk** *(nella foto)*, diventata la seconda miliardaria in Russia dopo aver avviato un sito di e-commerce.

TATYANA BAKALCHUK
Patrimonio netto: 1 miliardo di dollari
Fonte di ricchezza: e-commerce

GT Dave
Patrimonio netto: 1 miliardo di dollari
Fonte di ricchezza: Kombucha

Kylie Jenner
Patrimonio netto: 1 miliardo di dollari
Fonte di ricchezza: cosmesi

Daniel Lubetzky
Patrimonio netto: 1,1 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: KIND Healthy Snacks

Jimmy John Liautaud
Patrimonio netto: 1,7 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: Jimmy John's

Charles Zhengyao Lu
Patrimonio netto: 1,9 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: catena di caffetterie

Orlando Bravo
Patrimonio netto: 3 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: private equity

Herbert Wertheim
Patrimonio netto: 3,1 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: investimenti

Anthony von Mandl
Patrimonio netto: 3,5 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: bevande alcoliche

Mackenzie Bezos
Patrimonio netto: 34,5 miliardi di dollari
Fonte di ricchezza: Amazon

IN BREVE DAL MONDO/1

Una scheggia di vetro

Lo skyline di **Milano** cambia ancora, con l'arrivo (nel 2020) di un nuovo grattacielo dall'aspetto futuristico e dall'anima green. Ribattezzato **Scheggia di vetro** *(nella foto)* proprio per il suo design particolare, il nuovo edificio sarà alto 120 metri e costituito da **30 piani**, di cui 4 interrati. Sorgerà al numero 22 di via Melchiorre Gioia in zona Isola.

E-commerce griffato

Amazon punta alle griffe di lusso. Secondo quanto riporta Pambianconews, il colosso guidato da **Jeff Bezos** starebbe lavorando a una piattaforma dedicata ai grandi nomi della moda. La formula sarebbe quella delle **e-concessions**, ovvero la versione digitale delle concessioni che regolano la presenza delle collezioni nei negozi multimarca.

I **MegaTrends** CHE STANNO RIVOLUZIONANDO IL PIANETA, IN UN UNICO FONDO

CAMBIAMENTI CLIMATICI | ONCOLOGIA | INVECCHIAMENTO DEMOGRAFICO | ACQUA | SMART CITIES | DRONI | FINTECH | VEICOLI ELETTRICI & AUTONOMI

FINECO ASSET MANAGEMENT LANCIA FAM MEGATRENDS,
IL PRIMO FONDO MULTITEMATICO, DISTRIBUITO DA FINECOBANK,
PER INVESTIRE SU 8 GRANDI TREND CON UN UNICO PORTAFOGLIO
DIVERSIFICATO E SEMPRE AGGIORNATO.
SCOPRI DI PIÙ:

FINECOASSETMANAGEMENT.COM
FINECOBANK.COM

FAM **MegaTrends**

FINECO | ASSET MANAGEMENT

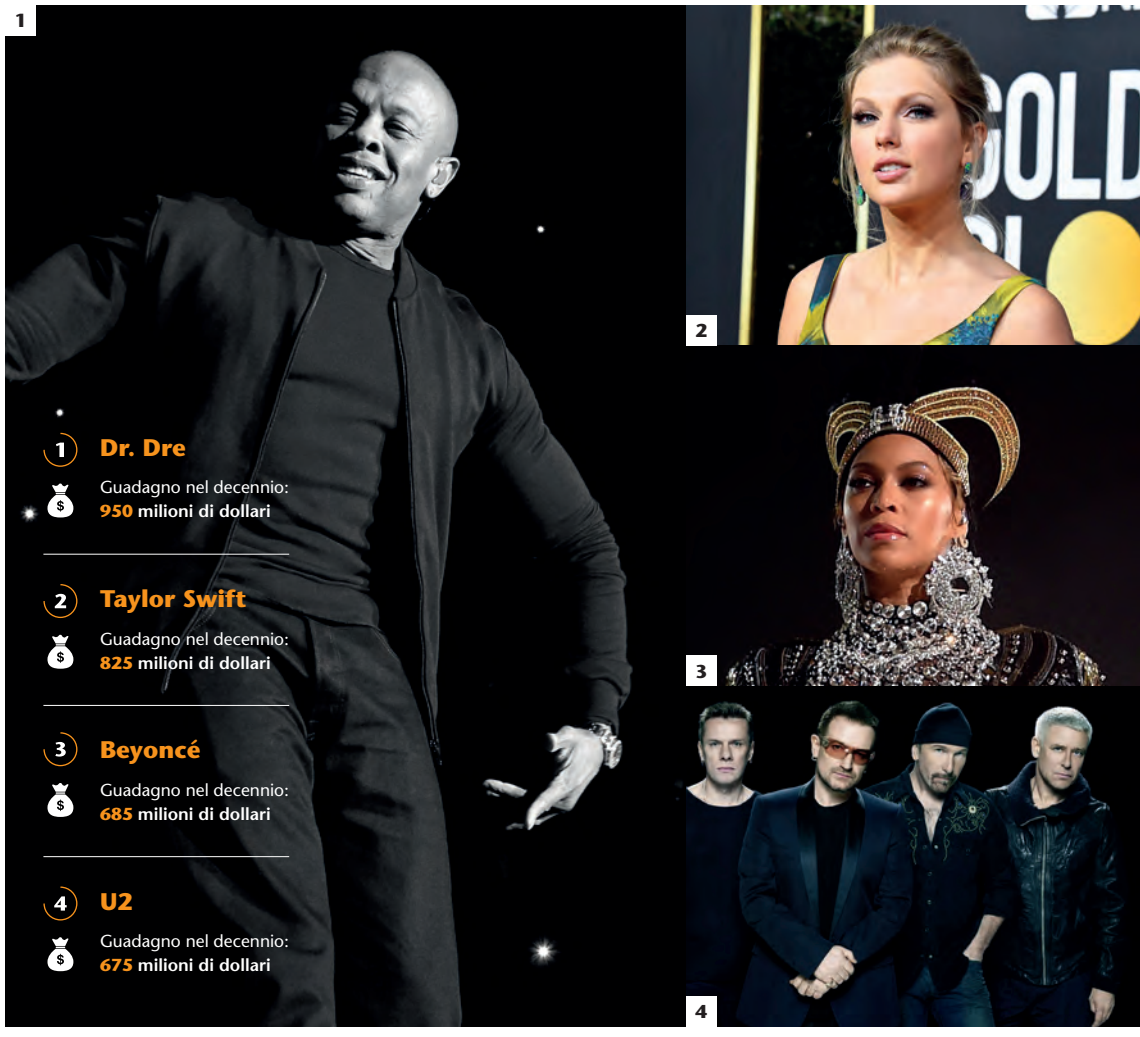
Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per conoscere la natura, i costi e i rischi di questi fondi prima dell'adesione leggere attentamente il KIID e il Prospetto, disponibili su finecoassetmanagement.com e finecobank.com o presso i consulenti finanziari di FinecoBank. Nel tempo il valore dell'investimento e il rendimento che ne deriva possono aumentare così come diminuire. Al momento del rimborso l'investitore potrebbe ricevere un importo inferiore rispetto a quello originariamente investito. FAM MegaTrends è un comparto di FAM Evolution ICAV, un fondo UCITS irlandese con patrimoni autonomi e separati. Fineco Asset Management DAC è una società autorizzata dalla Central Bank of Ireland.

Quei milionari a ritmo di rap

La graduatoria dei musicisti che hanno guadagnato di più in un decennio. Primo Dr. Dre

di Sara Mortarini

A conclusione del secondo decennio del millennio è tempo e di classifiche. Quella di oggi, realizzata da **Forbes**, riguarda i guadagni dei musicisti a livello internazionale e si apre con una sorpresa. **Dr Dre**, produttore discografico e figura chiave dell'hip hop e del rap americano, conquista infatti il gradino più alto del podio, pur avendo pubblicato il suo ultimo album nel 2015. Eppure tra il 2010 e il 2020 ha guadagnato 950 milioni di dollari, grazie soprattutto alla sua quota del 20% nel produttore di cuffie **Beats**. Per stilare la classifica, Forbes analizza ogni anno i proventi (lordi) dei tour e della fruizione di musica avvalendosi del supporto di **Pollstar** e **Nielsen**. L'analisi si limita ai cantanti ancora in vita (altrimenti in primo sarebbe **Michael Jackson**). Qui a lato le prime posizioni della classifica.



IN BREVE DAL MONDO/2

Paperoni con un tweet

Un miliardario giapponese ha deciso di donare oltre **9 milioni** di dollari a mille dei follower su **Twitter**, solo per vedere se i soldi danno loro la felicità. Per ricevere la donazione bastava ritwittare l'annuncio entro la mezzanotte del 7 gennaio: lo hanno fatto in circa **4 milioni**, al momento in cui si scrive, non sono ancora stati annunciati i mille prescelti.

Che affari per Bruce

L'attore **Bruce Willis** e la moglie **Emma Heming** *(nella foto)* hanno venduto la loro tenuta di campagna vicino a Bedford Corners, nello stato di New York, per **7,66 milioni** di dollari: il 41% in meno rispetto alla richiesta iniziale. Si tratta comunque di una delle maggiori operazioni registrate quest'anno nella contea di Westchester.

DNCA
INVESTMENTS

Gérant d'épargne

www.dnca-investments.com

L'eleganza parte dal collo

Consigli utili per la scelta di una cravatta, spaziando tra diversi colori e materiali

di Matteo Chiamenti

Se è vero, come ci insegna con ironia la cultura popolare, che il pesce puzza dalla testa, per analogia in chiave positiva non appare azzardato dire che l'eleganza di un completo parte da una **cravatta** impeccabile. Accessorio simbolo del vestire maschile, è da sempre associata al concetto di ben vestire: tanto fa il materiale, ma ancora di più il **saperlo indossare correttamente e con gusto**. Apprezzata e utilizzata nei contesti formali lavorativi, come per esempio quello finanziario, è la protagonista odierna della nostra rubrica dedicata all'eleganza del **consulente finanziario** moderno: ecco una raccolta di consigli per trasformare l'atto di indossarla in qualcosa di più: un vero e proprio esercizio di stile.

1 | SCEGLIERE IL MATERIALE

Dato che è pur sempre un accessorio destinato a essere "stressato" e maneggiato, la qualità del materiale, forse più che per camicia e abito, diventa fondamentale. Un **tessuto** di buona fattura garantisce una resistenza affidabile alle inevitabili pieghe, oltre che una evidente resa estetica superiore. Detto ciò potete sbizzarrirvi tra lana, cotone e lino, mentre sarebbe

da evitare l'inelegante poliestere.
Non sottovalutate infine la stagione: un materiale pesante, per quanto raffinato, potrebbe rivelarsi un vero e proprio supplizio in estate, con tutte le conseguenze imbarazzanti che il sudore può causare al look.

2 | IL NODO GIUSTO

Una cravatta può essere **annodata** in svariati modi, ma in ambito lavorativo sono due quelli suggeribili: il nodo semplice e il nodo **Windsor** (più spesso e leggermente più articolato). Per la scelta è fondamentale considerare il colletto della camicia: lo spazio tra le vele dello stesso deve essere armoniosamente occupato dalla cravatta. Ciò tradotto significa: Windsor per colletti larghi e semplice per quelli stretti. Ugualmente è importante considerare la lunghezza e il materiale; per quelle lunghe e sottili è raccomandato il Windsor; il semplice si abbina a quelle corte e spesse.

3 | L'IMPORTANZA DELLA FOSSETTA

Chiamata "dimple" nei paesi anglosassoni, la fossetta sotto il nodo è forse l'elemento chiave che serve a distinguere chi sa indossare una cravatta. Per crearla è sufficiente piegare in due il tessuto fra l'indice e il pollice, mentre nel mentre la state stringendo al collo, ed ecco in men che non si dica un piccolo tocco di classe di cui non potrete più fare a meno.

4 | FERMATEVI PER FAVORE

Spesso si sottovaluta la **mobilità** delle due parti che compongono una cravatta una volta indossata: il versante frontale e quello posteriore, comunemente detto gambetta. A tal proposito ricordatevi sempre di sfruttare l'asola di contenimento sul retro, onde evitare uno sgradevole e antiestetico effetto "split". In alternativa, potete optare per una scelta che richiama i vecchi broker di Wall Street: il fermacravatta. Qui però la compostezza nella scelta dell'oggetto è essenziale: fatelo a vostro rischio e pericolo, sperando che il buon gusto vi assista.

5 | LA COERENZA

È vero che creare uno "stacco" all'interno di un look grazie a un accessorio ricercato è cosa buona e saggia, occhio però a non esagerare. **Banditi i colori** troppo stravaganti, così come le fantasie troppo articolate. Siate coerenti, nella vita così come nello stile.

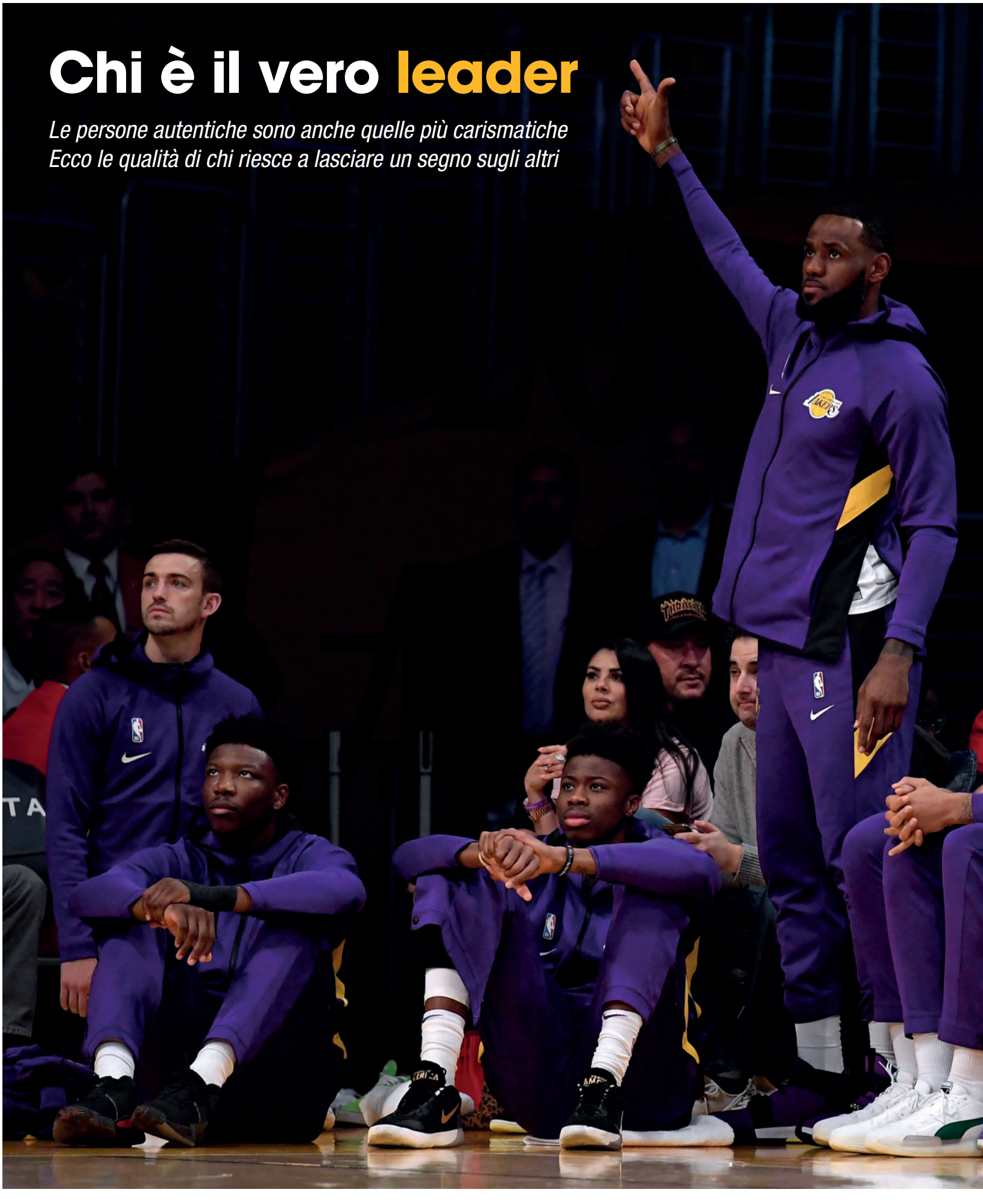
@MatteoChiamenti

▶ SUPREMOS PER POCHI

Montecristo Supremos Edizione Limitata 2019: dalla seconda settimana di gennaio 2020 gli aficionados di tutto il mondo potranno trovarlo nelle migliori tabaccherie del nostro Paese. Il Supremos, come tutte le edizioni limitate di **Habanos**, si contraddistingue per un formato (Montesco: cepo 55; lunghezza 130 mm) che non è presente nel vitolario standard di Montecristo e per essere confezionato con tabacchi invecchiati almeno 2 anni prima della rollatura. Questa edizione limitata però si distingue anche per l'innovativo packaging, caratterizzato da un elegante box sagomato che riporta tutti gli stilemi storici del brand e che si presenta custodito in una lussuosa scatola protettiva. **Prezzo: box 25 sigari 500 euro**.

Chi è il vero leader

Le persone autentiche sono anche quelle più carismatiche
Ecco le qualità di chi riesce a lasciare un segno sugli altri



di Maria Grazia Rinaldi

Perché alcune **persone** ci rimangono impresse di più rispetto ad altre? Come mai alcune persone le definiamo indimenticabili? Cosa fanno per essere ricordate così? Alcune persone rimangono nel nostro cuore anche con il passare degli anni, pur avendole viste magari una sola volta. Altre invece finiscono nel dimenticatoio. Le persone che **lasciano il segno** sono sicuramente autentiche. Sono spontanee, trasparenti nelle relazioni. Si mostrano realmente per quello che sono, non utilizzano mai il loro ruolo per mostrarsi agli altri.

▶ Nessuna bugia

Essere **autentici** vuol dire raccontare ciò che realmente corrisponde al proprio sentire, senza raccontare mai bugie. Potremmo dire semplicemente che sono persone che quotidianamente incarnano in maniera totalmente coerente le proprie convinzioni e i propri valori. In realtà sono dei **leader**. Riescono a stabilire una connessione emotiva molto profonda e questo consente loro anche di motivare le persone a raggiungere gli obiettivi. Sono creative, amano sempre offrire un tocco di originalità nelle cose che fanno. Ricordiamoci ciò che disse **Maya Angelou**: "Ho imparato che le persone possono dimenticare ciò che hai detto, le persone possono dimenticare ciò che hai fatto, ma le persone non dimenticheranno mai come le hai fatte sentire".

Maria Grazia Rinaldi
head hunter e psicologa iscritta all'Albo

▶ Una storia da raccontare

È vero, alcune persone sono naturalmente più carismatiche di altre, ma è altrettanto vero che ognuno di noi ha una incredibile storia da raccontare. Spesso la differenza, che rende alcuni discorsi più memorabili di altri, sta nel come vengono raccontati. Che si tratti di raccontare la propria storia personale o di fare una presentazione aziendale, il "**come**" lo diciamo diventa fondamentale, per poter valorizzare il "**perché**" abbiamo scelto di raccontarlo. Spesso siamo noi i primi a non ritenere importante la nostra storia, a pensare che possa annoiare l'interlocutore. Pensandola così, nel raccontare quello che abbiamo deciso di dire, lo racconteremo in maniera piatta, asettica, senza cuore. Come possiamo sperare di **interessare** se non riteniamo interessante quello che diciamo?
Per lasciare il segno dobbiamo essere convinti di poter lasciare un segno, senza tattiche, senza strategie, ma donando noi stessi. Da non dimenticare le parole dello scrittore e sceneggiatore statunitense, **Michael Crichton**: "Incontrerai sempre persone che cercheranno di sminuire i tuoi successi. Cerca di non essere tu il primo a farlo".

2019

PRAMERICA SICAV
CLEAN WATER

PRAMERICA SICAV
LOW CARBON EURO

PRAMERICA SICAV
SOCIAL 4 FUTURE

PRAMERICA SICAV
SOCIAL 4 PLANET

PRAMERICA
BILANCIATO ETICO

PRAMERICA
OBBLIGAZIONARIO
EURO CORPORATE ETICO

2005

PRAMERICA
AZIONARIO ETICO

LA NOSTRA STRADA VERSO LA SOSTENIBILITÀ

PRAMERICA SGR, UN DNA SOSTENIBILE DA 15 ANNI.

Pramerica

Scopri le nostre soluzioni di investimento.

PRAMERICA SGR | WWW.PRAMERICASGR.IT

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Avvertenza: prima dell'adesione leggere il Prospetto e il KIID che riportano anche i rischi associati all'investimento. Il Prospetto e il KIID di Pramerica Sicav sono disponibili gratuitamente presso i soggetti collocatori in Italia della sicav e sono consultabili sul sito www.pramericasgr.it. Pramerica SGR è il distributore principale di Pramerica Sicav in Italia. Il Prospetto e il KIID dei fondi Pramerica sono disponibili gratuitamente presso la sede amministrativa di Pramerica SGR, la sede del depositario e le sedi dei soggetti collocatori e sono consultabili sul sito www.pramericasgr.it.

Gestori del mese

Shoqat Bunglawala - Goldman Sachs AM

Anjeza Kadilli - Pictet Asset Management

Karen Kharmandarian - Thematics AM

Adriano Nelli - Pimco

Sonal Desai - Franklin Templeton

Eva Fornadi - Comgest

Eugene Philalithis - Fidelity International

Deirdre Cooper - Investec AM

Niccolò Rabitti - Morgan Stanley IM

Flessibilità e diversificazione

Bunglawala (GSAM): "Costruiamo un portafoglio multi asset con differenti fonti di rendimento"

di Francesca Vercesi

Flessibilità, diversificazione e un rigoroso processo di investimento. Nel 2020 non sono in vista venti di recessione ma occorre essere più prudenti. Ecco come costruire il portafoglio secondo **Shoqat Bunglawala** *(nella foto)*, head of Global Portfolio Solutions (GPS) Emea e Asia Pacific di **Goldman Sachs Asset Management**.

Ci può spiegare quali sono le peculiarità del processo di investimento da voi adottato?
Analizziamo i mercati a livello globale e puntiamo a costruire un portafoglio multi asset che diversifichi fortemente le fonti di reddito e rendimento. Siamo gestori attivi che selezionano asset class e titoli in base alla sostenibilità dei loro flussi di reddito e del contributo al rendimento complessivo. Cerchiamo di non focalizzarci su singoli stili di investimento o settori, ma piuttosto di guardare alla qualità dei singoli titoli, siano essi obbligazionari o azionari, con una esposizione contenuta ai rating bassi. Infine, siamo dinamici e diversificati, soprattutto per gestire il rischio e affrontare le diverse fasi dei cicli economici.

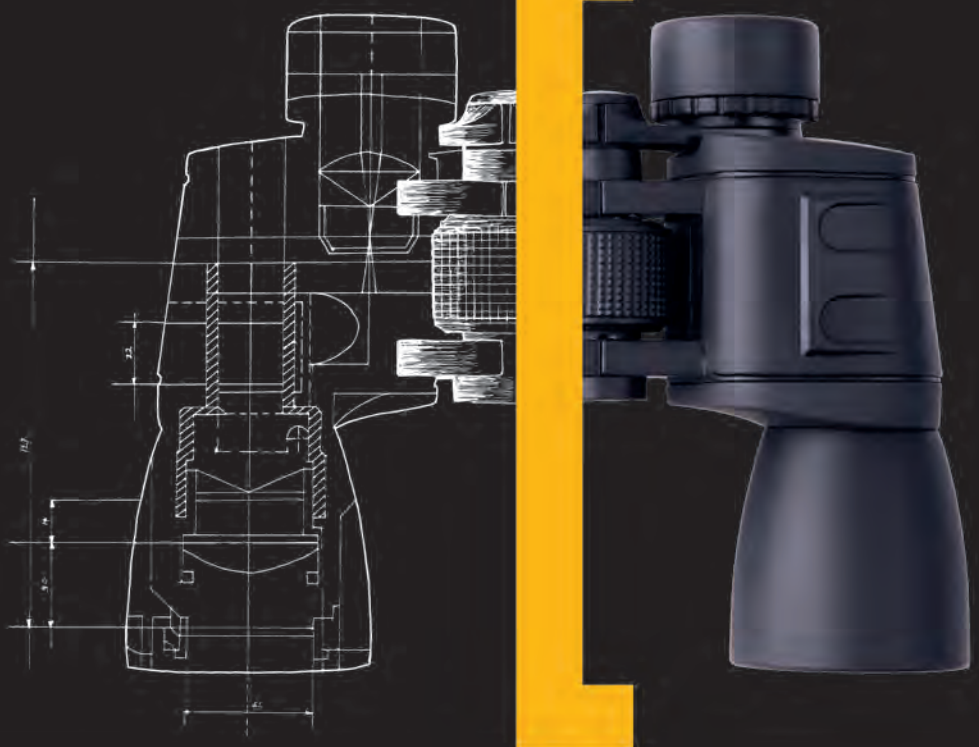
Perché adottare un approccio flessibile?
Perché gli investitori stanno affrontando un contesto estremamente complesso tra tassi di interesse bassi, mercato azionario in continuo rialzo, incertezza economica. Tutto questo va gestito al meglio per puntare a conseguire risultati positivi in termini di generazione di reddito e rendimento complessivo. Per questo riteniamo che diversificare, essere dinamici e gestire il rischio siano la chiave del successo di un portafoglio.

Come vedete i mercati nel 2020?
Pensiamo che il ciclo espansivo proseguirà. Al tempo stesso, però, la crescente incertezza e qualche vento contrario potrebbero mettere a rischio i rendimenti futuri. Le azioni rimangono la nostra classe di attivi preferita, ma saper adeguare dinamicamente il posizionamento di portafoglio potrebbe rivelarsi particolarmente utile poiché i mercati potrebbero andare incontro ad una maggiore variabilità. Continuiamo a vedere una bassa probabilità di recessione degli Stati Uniti nel 2020 e squilibri limitati. Man mano che il ciclo economico avanza, restiamo concentrati su titoli che generano ritorni interessanti, identificando al contempo società con solidi modelli di business in settori più difensivi.

Su quali asset class vi state concentrando?
Data la fase avanzata del ciclo economico e i prezzi elevati del mercato, adottiamo un approccio diversificato e dinamico a livello globale per identificare opportunità di rendimento interessanti nelle obbligazioni societarie investment grade, high yield, sui mercati emergenti e sui titoli di stato in generale.

Ci parla del fondo GS Global Multi-Asset Income Portfolio?
La diversificazione è il principale punto di forza del Goldman Sachs Global Multi-Asset Income Portfolio, che è pensato per essere ben bilanciato e per dare accesso a un ampio universo investibile. Il fondo ha l'obiettivo di generare un flusso di reddito interessante su base annuale, senza intaccare il capitale, attingendo principalmente da tre fonti: dividendi, cedole e premi da opzioni.

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 147956), autorità di vigilanza del Regno Unito ed è sottoposta alla vigilanza della medesima. E' 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

Sui mercati a piccoli passi

Rabitti (Morgan Stanley IM): "Il Pac è una soluzione d'investimento adatta alla fase attuale"

di Francesca Vercesi

La volatilità è una caratteristica dei mercati azionari, pertanto va sfruttata e non temuta. Uno dei modi migliori per avvicinarsi a questa asset class è con un Pac. Parola di **Niccolò Rabitti** *(nella foto)*, executive director - head of retail distribution Italy di **Morgan Stanley Investment Management**.

La nuova sfida: il Pac. Perché scegliere questa modalità d'investimento?
Il Pac *(Piani di accumulo del capitale, n.d.r.)* è, a nostro avviso, il miglior modo per approcciare i mercati azionari dopo dieci anni di bull market che ha spinto gli indici mondiali a toccare nuovi massimi assoluti. Spesso il Pac è considerato una forma di risparmio solo per chi non ha un patrimonio da investire, in realtà pensiamo sia sottovalutato e dovrebbe essere visto come una modalità differente di investimento dei patrimoni, anche cospicui, nel tempo: in questo modo non solo si riduce la volatilità complessiva dell'investimento, ma si può addirittura beneficiare delle fasi volatili dei mercati.

Quali sono le caratteristiche principali di questo strumento?
Andando a fissare la quota mensile o trimestrale da investire, a fronte di un mercato che attraversa una correzione, l'investitore andrà ad acquistare più quote di quello stesso strumento.
È ovvio che, se guardiamo al bull market di indici quali S&P 500 negli ultimi 10 anni, il Pic *(Piano d'investimento del capitale, n.d.r.)* avrebbe avuto rendimenti decisamente maggiori rispetto al Pac. Ma, senza la certezza di avere di fronte altri anni di mercati rialzisti, il Pac potrebbe davvero risultare fondamentale per pianificare gli investimenti nei prossimi anni. Per questo abbiamo deciso di dare grande enfasi a questo strumento: Morgan Stanley IM andrà ad assorbire non solo i costi di accensione relativi ai nuovi piani di accumulo attivati a partire da febbraio 2020 ma anche i fastidiosi costi relativi alle rate successive, e non solo per i nuovi Pac, ma anche per quelli già attivi.

Quale reazione vi aspettate dal mercato?
Per noi quello sui Piani di accumulo del capitale è un progetto oneroso e ambizioso: ci aspettiamo che tale campagna, unita alla qualità delle nostre strategie azionarie più conosciute dal mercato (quali Global Brands, Global Opportunity, Asia Opportunity, US Growth, US Advantage, Global Advantage e tanti altri) ci porti a un risultato: essere la società top of mind sul mercato italiano tra le reti di promozione finanziaria, il private banking e le banche, quando c'è la volontà di un investitore di accendere un nuovo Pac.

Investire bene.
E fare del bene.

Con i fondi d'investimento Schroders puoi compiere scelte profittevoli e allo stesso tempo etiche: investi i tuoi risparmi in aziende destinate a prosperare perché hanno a cuore tutela dell'ambiente, rispetto dei diritti umani e politiche sostenibili.

Investire fa bene. A te e agli altri.

Il valore degli investimenti e il reddito che ne deriva possono sia aumentare che diminuire e gli investitori potrebbero non recuperare l'importo investito in origine.

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 www.schroders.it

Per le cose importanti. Schroders

Azioni, la rotta è verso Oriente

Philalithis (Fidelity International): "Siamo positivi sull'equity dell'Asia e sul debito degli emergenti"

di Francesca Vercesi

Nel 2020 una rotazione rialzista potrebbe vedere un miglioramento dei dati, una crescita della curva dei rendimenti più significativa e i titoli ciclici potrebbero performare meglio. Tuttavia, gli investitori non dovrebbero scartare la possibilità di una rotazione ribassista guidata da un rallentamento degli Stati Uniti. Ne parliamo con **Eugene Philalithis** *(nella foto)*, portfolio manager dei fondi FF Global Multi Asset Income Fund e FF European Multi Asset Income Fund di **Fidelity International**.

Un tema chiave nel 2019 è stata la resilienza del consumatore americano. Come vede i prossimi mesi?
Nonostante la debolezza dei dati del settore manifatturiero e non solo, il mercato del lavoro ha tenuto confermando la forza dei consumi negli Stati Uniti. Segnali di stress di questo importante driver dell'economia americana potrebbero rivelarsi nel 2020 una sorpresa negativa, e potrebbero portare a un maggiore pessimismo degli investitori a livello globale.

Cosa dire invece della Cina nella fase attuale?
Dalla Cina potrebbe arrivare una sorpresa positiva. Ulteriori stimoli nel corso del nuovo anno potrebbero essere di supporto al Paese. Buone notizie sul fronte della guerra commerciale sarebbero favorevoli. La disputa commerciale tra Stati Uniti e Cina ha mostrato segnali di allentamento. Notizie positive provenienti dalla Cina, inoltre, risulterebbero buone anche per l'Europa, alla luce della dipendenza del blocco commerciale dalla domanda cinese.

> **Siamo cauti sui bond europei con rendimento negativo**
>
> **Eugene Philalithis**
> portfolio manager dei fondi FF Global Multi Asset Income Fund e FF European Multi Asset Income Fund di Fidelity International

Su cosa vi state concentrando in termini di asset class, di fronte a questo scenario di mercato?
Ci focalizziamo su asset di alta qualità che generano reddito, mantenendo l'attenzione sulla mitigazione del rischio di perdita di capitale. Nel segmento obbligazionario abbiamo una visione prudente sugli high yield americani. La domanda rimane sostenuta dai tagli dei tassi della Federal Reserve ma le valutazioni sono tirate e i fondamentali si sono deteriorati con l'aumento della leva finanziaria. Siamo cauti anche sul debito sovrano europeo, in particolare sul debito a rendimento negativo, dove non pensiamo che i mercati stiano prezzando un premio di rischio sufficiente e i rischi al ribasso sono considerevoli. Siamo positivi sul debito dei mercati emergenti in valuta locale alla luce dell'abbondante liquidità del dollaro americano, dell'allentamento delle banche centrali emergenti e della contenuta inflazione.

Qual è attualmente la vostra view sul settore azionario?
Su base relativa abbiamo una view positiva sulle azioni asiatiche rispetto a quelle dei mercati sviluppati, in quanto vediamo valutazioni più interessanti con una revisione degli utili relativamente positiva. In Asia i conti attuali della maggior parte dei Paesi sono in surplus o in miglioramento e la bassa inflazione e le politiche fiscali dovrebbero continuare a supportare le azioni asiatiche generatrici di reddito.

IN UN MONDO CHE CAMBIA

AUMENTA LE POSSIBILITÀ DI RIMBORSO ANTICIPATO CON I NUOVI STEP-DOWN CASH COLLECT

POTENZIALE PREMIO[1] TRIMESTRALE ANCHE IN CASO DI MODERATI RIBASSI DEL SOTTOSTANTE

- Possibile scadenza anticipata grazie all'effetto Step-Down
- Valore nominale: 100 euro
- Barriera: dal 60% al 70% del valore iniziale del sottostante
- Scadenza a due anni (10/01/2022)
- Sede di negoziazione: SeDeX (MTF)
- L'investimento negli Step-Down Cash Collect Certificate comporta il rischio di perdita parziale o totale del capitale investito

Scopri Smart Trade : negozia in modo semplice e veloce su investimenti.bnpparibas.it con directa trading on line dal 1996 BINCK BANK

STEP-DOWN CASH COLLECT SU AZIONI

I Certificate Step-Down Cash Collect consentono di ottenere potenziali premi nelle date di valutazione trimestrali anche in caso di ribassi del sottostante fino al livello Barriera (fino al 60% del valore iniziale del sottostante). Inoltre, a partire dal sesto mese, i Certificate possono scadere anticipatamente rimborsando il capitale investito qualora, nelle rispettive date di valutazione trimestrali, la quotazione del sottostante sia pari o superiore al livello di rimborso anticipato. Il livello di rimborso anticipato è pari al 100% del valore iniziale del sottostante per il secondo e il terzo trimestre e diminuisce, poi, del 5% ogni 6 mesi fino al 90% del valore iniziale.

EFFETTO STEP-DOWN

MESI DI VITA DEL CERTIFICATE	TRIMESTRE 2-3	TRIMESTRE 4-5	TRIMESTRE 6-7
LIVELLO RIMBORSO ANTICIPATO	100%	95%	90%

Se i Certificate arrivano a scadenza, sono due gli scenari possibili:

- se la quotazione del sottostante è superiore o pari al livello Barriera, il Certificate paga un premio oltre a rimborsare il capitale investito;
- se la quotazione del sottostante è inferiore al livello Barriera, il Certificate paga un importo commisurato alla performance negativa del sottostante (con conseguente perdita, totale o parziale, sul capitale investito).

ISIN	SOTTOSTANTE	VALORE INIZIALE	PREMIO	LIVELLO BARRIERA
NL0014088031	ARCELOR MITTAL	14,9200 €	3,30% (13,20% p.a.)	70% (10,4440 €)
NL0014088049	BANCO BPM	2,0620 €	2,00% (8,00% p.a.)	70% (1,4434 €)
NL0014088056	ENEL	7,4170 €	1,00% (4,00% p.a.)	70% (5,1919 €)
NL0014088064	INTESA SANPAOLO	2,3570 €	2,40% (9,60% p.a.)	70% (1,6499 €)
NL0014088072	FCA	12,8300 €	2,40% (9,60% p.a.)	70% (8,9810 €)
NL0014088080	NOKIA	3,6535 €	2,50% (10,00% p.a.)	70% (2,5575 €)
NL0014088098	PEUGEOT	20,8700 €	2,75% (11,00% p.a.)	70% (14,6090 €)
NL0014088106	SAIPEM	4,4490 €	1,75% (7,00% p.a.)	70% (3,1143 €)
NL0014088114	SOCIETE GENERALE	31,4350 €	2,25% (9,00% p.a.)	70% (22,0045 €)
NL0014088122	ST MICROELECTRONICS	24,7300 €	2,70% (10,8% p.a.)	70% (17,3110 €)
NL0014088130	TENARIS	10,3850 €	2,20% (8,80% p.a.)	70% (7,2695 €)
NL0014088148	UNICREDIT	13,4000 €	2,6% (10,40% p.a.)	70% (9,38 €)
NL0014088155	INTESA SANPAOLO	2,3570 €	1,60% (6,40% p.a.)	60% (1,4142 €)
NL0014088163	ST MICROELECTRONICS	24,7300 €	2,00% (8,00% p.a.)	60% (14,8380 €)
NL0014088171	WIRECARD	110,9000 €	5,25% (21,00% p.a.)	60% (66,54 €)

[1] Gli importi espressi in percentuale (esempio 1%) ovvero espressi in euro (esempio 1 €) devono intendersi al lordo delle ritenute fiscali previste per legge.

Il Certificate è uno strumento finanziario complesso

SCOPRILI TUTTI SU investimenti.bnpparibas.it

Per maggiori informazioni

Numero Verde 800 92 40 43 investimenti.bnpparibas.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali.

Prima di adottare una decisione di investimento, al fine di comprenderne appieno i potenziali rischi e benefici connessi alla decisione di investire nei *Certificate*, leggere attentamente il *Base Prospectus for the issuance of Certificates* approvato dall'*Autorité des Marchés Financiers* (AMF) in data 03/06/2019 come aggiornato da successivi supplementi, la Nota di Sintesi e le Condizioni Definitive (*Final Terms*) relative ai *Certificate* e, in particolare, le sezioni dedicate ai fattori di rischio connessi all'Emittente e al Garante, all'investimento, ai relativi costi e al trattamento fiscale, nonché il relativo documento contenente le informazioni chiave (*KID*), ove disponibile. Tale documentazione è disponibile sul sito *web investimenti.bnpparibas.it*. L'approvazione del *Base Prospectus* non dovrebbe essere intesa come approvazione dei *Certificate*. L'investimento nei *Certificate* comporta il rischio di perdita totale o parziale del capitale inizialmente investito, fermo restando il rischio Emittente e il rischio di assoggettamento del Garante allo strumento del bail-in. Ove i *Certificate* siano venduti prima della scadenza, l'Investitore potrà incorrere anche in perdite in conto capitale. Nel caso in cui i *Certificate* siano acquistati o venduti nel corso della suadurata, il rendimento potrà variare. Il presente documento costituisce materiale pubblicitario e le informazioni in esso contenute hanno natura generica e scopo meramente promozionale e non sono da intendersi in alcun modo come ricerca, sollecitazione, raccomandazione, offerta al pubblico o consulenza in materia di investimenti. Inoltre, il presente documento non fa parte della documentazione di offerta, né può sostituire la stessa ai fini di una corretta decisione di investimento. Le informazioni e i grafici a contenuto finanziario quivi riportati sono meramente indicativi e hanno scopo esclusivamente esemplificativo e non esaustivo. Informazioni aggiornate sulla quotazione dei *Certificate* sono disponibili sul sito *web investimenti.bnpparibas.it*.

BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

L'anno dei mercati emergenti

Kadilli (Pictet AM): "Il 2020 si prospetta favorevole al Pil di molte nazioni in via di sviluppo"

di Hillary Di Lernia

Il 2020 sarà l'anno dei mercati emergenti. Dopo un 2019 poco brillante, si prospetta che il momento propizio per la crescita del Pil nella maggior parte degli emerging markets sia finalmente arrivato. Di questo è convinta **Anjeza Kadilli** *(nella foto)*, economist di **Pictet Asset Management**, che in quest'area geografica prevede 12 mesi più robusti e contraddistinti da un trend rialzista.

Turchia e Argentina in ripresa

"In particolare, riteniamo che la Turchia registrerà il rimbalzo della crescita maggiore, dopo 18 mesi difficili.
Al secondo posto l'Argentina, in cui prevediamo ancora una crescita del Pil negativa, ma di portata molto inferiore rispetto al 2019", assicura Kadilli.
Ovviamente, entrambi questi mercati rimangono in condizioni economiche difficili, ma nel complesso il quadro per i paesi emergenti è migliore". Secondo Kadilli, tutti gli emerging markets metteranno comunque a segno una **crescita del Pil** reale positiva nel 2020 e l'Asia (a esclusione del Giappone) si confermerà il vero motore dello sviluppo di questi mercati.

Il motore della crescita

"Con un'analisi più approfondita a livello regionale, riteniamo che l'Asia rimarrà il motore della crescita dei mercati emergenti, nonostante il rallentamento dell'economia cinese",

> **L'economia in diversi paesi sarà sostenuta da una ripresa dell'inflazione**
>
> **Anjeza Kadilli**
> economist di Pictet Asset Management

afferma l'economista, "l'America Latina e l'area Emea, dal canto loro, stanno prendendo quota, ma per loro si prevede ancora una crescita del Pil pari a circa la metà rispetto a quella dell'Asia". Uno sviluppo che sarà promosso anche dall'**inflazione**, contesto che si mostra abbastanza favorevole, ad eccezione di potenziali valori anomali mostrati da Argentina e Turchia. Kadilli si interroga infine sulla composizione dell'export dei mercati emergenti.

Meno export verso gli Usa

"A nostro parere, Pechino diventerà una fonte di esportazioni sempre più importante per gli emerging markets", conclude Kadilli che, in seguito alla guerra commerciale tra Washington e Pechino, prevede dunque una riduzione del peso degli Usa come mercato di sbocco delle economie emergenti.

Goldman Sachs **Asset Management**

visita GSAMFUNDS.it/TREND

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

Il portafoglio senza carbonio

Cooper (Investec AM): "Perché la riduzione delle emissioni di CO_2 è un tema d'investimento"

di Francesca Vercesi

Quali saranno le opportunità e i trend del settore dagli investimenti sostenibili in questo 2020? Ecco la view di **Deirdre Cooper** *(nella foto)*, portfolio manager della Global Environment Strategy di **Investec AM** che presto si chiamerà Ninety One.

Perché investire nella decarbonizzazione?
Con il passaggio verso un'economia a basso impatto di carbonio, le aziende posizionate per beneficiare della decarbonizzazione dovrebbero essere in grado di incrementare ricavi e utili e, a nostro avviso, di realizzare una sovraperformance. L'impatto sull'ambiente sarà a sua volta positivo, perché i prodotti e i servizi venduti da queste società aiutano a contenere il problema del riscaldamento globale.

Quali sono i progressi in atto sul fronte della decarbonizzazione dell'economia globale?
Stiamo per passare da un'economia non sostenibile a un'economia più orientata alla sostenibilità. Tuttavia il passaggio non si è ancora concretizzato. Il 2018 è stato un anno record per le emissioni di carbonio, che nel 2019 ci aspettiamo siano state ancora più elevate che nei dodici mesi precedenti. È fondamentale dunque attuare questa transizione, che sarà trainata dai governi ma anche dai cambiamenti tecnologici e dall'attivismo dei consumatori.

I cambiamenti nelle preferenze dei consumatori trainano la crescita delle aziende

Deirdre Cooper
portfolio manager della Global Environment Strategy di Investec Asset Management

In che modo la tecnologia sta trainando questo settore?
Il cambiamento tecnologico continua a ritmo sostenuto in tutti i settori, ma secondo le nostre previsioni il 2020 sarà l'anno dell'auto elettrica. Il 2019 è stato piuttosto complicato per la catena del valore dei veicoli elettrici (VE), con Nio (il colosso dei veicoli elettrici in Cina) sull'orlo del fallimento e i prezzi del litio, fondamentale per la produzione delle batterie, in caduta libera. Tuttavia, poiché la politica europea obbliga i produttori di auto a incrementare le vendite di VE, il ritmo dei lanci dei modelli elettrici sta aumentando.

Come dovrebbe approcciare il 2020 chi investe nella decarbonizzazione?
Gli investitori devono continuare ad avere un approccio selettivo e consapevole dei rischi, anche perché la regolamentazione si sta sviluppando con ritmi diversi nei vari paesi. In Cina questo ritmo si è fatto più lento a causa delle pressioni sulla crescita esercitate dal conflitto commerciale con gli Usa. Tuttavia in un'ottica di medio periodo riteniamo che le variazioni nelle preferenze dei consumatori e gli sviluppi tecnologici traineranno la crescita delle società che favoriscono la transizione verso un'economia a basso impatto di carbonio. Per gli investitori si tratta di una straordinaria opportunità per trarre vantaggio da un'importante tendenza di crescita strutturale esercitando al contempo un impatto positivo sull'ambiente.

Morgan Stanley

INVESTMENT MANAGEMENT

INVESTMENT FOCUS 2020

Fear of Falling
Paura di Cadere

Solo gli scalatori esperti riconoscono l'importanza dell'equipaggiamento adeguato per raggiungere le vette più alte limitando il rischio di caduta.

Dopo 11 anni di mercato azionario rialzista, gli investitori devono trovare soluzioni adatte a preservare i guadagni ottenuti durante questi anni.

I nostri gestori sono alla continua ricerca di tecniche innovative in grado di mitigare i rischi di mercato durante i periodi di ribasso, soprattutto in un contesto di alta volatilità.

Come posizionare un portafoglio in grado di catturare i rialzi e mitigare i ribassi?

Scopriremo con voi come i gestori delle nostre strategie affrontano questa sfida.

I convegni sono riservati a Consulenti Finanziari e Private Banker.

DATA	CITTÀ	LUOGO	INIZIO CONFERENZA
27 gennaio	Torino	Hotel Principi di Piemonte, Via Piero Gobetti, 15	10:00
28 gennaio	Napoli	Grand Hotel Vesuvio Via Partenope, 45	10:00
29 gennaio	Milano	Hotel Principe di Savoia, Piazza della Repubblica, 17	10:00
30 gennaio	Roma	St. Regis Hotel, Via Vittorio Emanuele Orlando, 3	10:00
31 gennaio	Padova	Four Points Padova, Corso Argentina, 5	10:00

Per la registrazione all'evento e maggiori informazioni visita il sito **www.morganstanley.com/im**

AD USO ESCLUSIVO DEI CLIENTI PROFESSIONALI

Il valore degli investimenti e i proventi da essi derivanti possono aumentare come diminuire e il capitale restituito può essere inferiore a quello inizialmente investito. Morgan Stanley si impegna a svolgere le proprie attività nel rispetto dei massimi requisiti di integrità e trasparenza, e con la presente non intende infl uenzare, o fornire un vantaggio non dovuto al riguardo di, alcuna azione o decisione vostra o di un qualunque soggetto a voi prossimo relativamente a Morgan Stanley. In linea con i requisiti legali e regolamentari, tra cui U.S. Foreign Corrupt Practices Act, UK Bribery Act, e i regolamenti locali, statali e federali statunitensi, Morgan Stanley non fornisce ai propri clienti o business partner beni o forme d'intrattenimento che questi non possano accettare. Riconosciamo che i nostri clienti, controparti e altri business partner siano essi stessi sottoposti ad obblighi legali e potrebbero essere soggetti a specifi ci requisiti di valore e di reportistica. Accettando il nostro invito confermate che la presente proposta sia conforme alla legislazione cui siete sottoposti, così come agli standard e alle politiche proprie della vostra organizzazione. Se aveste bisogno di conferme sul valore totale di tale evento, o vi fosse richiesto di rimborsare Morgan Stanley per spese particolari, vi preghiamo di contattarci. Vi preghiamo di considerare che potreste essere successivamentecontattati dai dipartimenti Legale e Compliance di Morgan Stanley per ulteriori conferme inerenti la possibilità di accettare particolari spese che potremmo sostenere.

© 2019 Morgan Stanley. Diritti riservati.

2838943 Exp. 30/10/2020 9741199

Navigare tra i rischi dei listini

Desai (Franklin Templeton): "La volatilità è la principale fonte di opportunità per gli investitori"

di Hillary Di Lernia

Incertezza politica e criticità internazionali in ambito commerciale unite al moltiplicarsi delle diverse speculazioni sui mercati finanziari e sui media hanno fatto aumentare il rischio percepito. Ed è per questo motivo che, secondo **Franklin Templeton**, bisogna porre attenzione alla discrepanza tra gli indicatori del sentiment e i dati reali sull'effettivo andamento economico. Ne è un esempio il caso statunitense. Nonostante il sussistere di preoccupazioni in ambito politico ed economico, la spesa al consumo è aumentata sia grazie al tasso di disoccupazione che ha raggiunto i minimi in 50 anni, sia grazie alla crescita salariale che ha incrementato il potere d'acquisto delle famiglie.

Il sentiment e la realtà

"Gli indicatori del sentiment delle imprese hanno evidenziato per contro una netta flessione, alla luce delle continue tensioni sul fronte commerciale e della crescente incertezza politica in vista delle presidenziali Usa del 2020" dichiara **Sonal Desai** *(nella foto)*, chief investment officer di Franklin Templeton fixed income group, che aggiunge: "Sinora la guerra commerciale è stata un cane che abbaia ma non morde, poiché nonostante tutte le minacce e i titoli dei giornali ha avuto un impatto modesto sull'economia Usa, la quale si conferma solida". Per quanto riguarda invece l'area euro le previsioni rimangono modeste e non si avverte nessuna nuova importante contrazione dell'economia. Situazione abbastanza salda per la **Cina** che, sebbene abbia visto una lieve decelerazione del Pil, è intervenuta prontamente a sostenere l'economia nazionale senza incrementare eccessivamente i livelli di indebitamento.

Prospettive stabili

"Nell'insieme, le prospettive per l'economia mondiale appaiono stabili", continua Desai, "i rischi principali sono associati a pressioni populiste sulle politiche economiche in vari paesi del mondo e a una possibile politica monetaria troppo invadente". In questo contesto, quindi, la **volatilità** si dimostra la principale fonte di opportunità di reddito. Franklin Templeton ha così deciso di posizionare i portafogli in modo da poter investire le risorse proprio quando la volatilità dei mercati provocherà chance finanziarie in ottica value. "Consigliamo di tenere in portafoglio asset liquidi in modo da poter investire in settori con fondamentali solidi laddove l'instabilità del mercato crea punti di ingresso a valutazioni più interessanti", conclude Desai. Tra le strategie suggerite nel 2020, Franklin Templeton sottolinea la necessità di essere selettivi in tutte le aree che compongono l'universo del reddito fisso e nella scelta dei titoli.

PUBBLICITÀ

INVESTIRE nell'infrastruttura più ambiziosa della storia

Il primo Certificato a gestione attiva sul mercato italiano per investire nel gigantesco progetto che rilancerà la crescita globale

Vontobel, uno degli emittenti leader nel segmento dei Tracker Certificate quotati sul SeDeX di Borsa Italiana, lo scorso anno ha lanciato il primo Certificato a gestione attiva del mercato italiano per puntare sul progetto infrastrutturale più ambizioso della storia, lo Strategic Certificate Belt and Road.
Il prodotto si caratterizza per la scelta discrezionale del paniere azionario sottostante attraverso l'aiuto di un advisor, la China Construction Bank Corp., la seconda banca al mondo per patrimonializzazione. In cosa consiste il progetto ma soprattutto quali sono le conquiste del 2019 e quali sono le attese per il 2020?

L'iniziativa "Belt and Road" ("BRI") consiste nella pianificazione e costruzione di due corridoi commerciali che si estendono dall'Asia all'Europa: la "Via della Seta Marittima del 21esimo secolo", una nuova rotta commerciale che collega la Cina all'Asia meridionale e poi all'Africa e infine all'Europa attraverso l'Oceano Indiano, e la "Zona Economica della Via della Seta", un corridoio via terra che corre dalla Cina all'Europa attraverso l'Asia centrale. Sono coinvolti, infatti, più di 100 paesi che insieme rappresentano il 40% del PIL globale e il 65% della popolazione mondiale. Le stime dell'entità degli investimenti cinesi vanno da 1.000 miliardi di dollari agli 8.000 miliardi. Il 2019 è stato un anno di conquiste per la BRI. Basti pensare che le imprese cinesi hanno firmato progetti comuni con l'estero per un totale di 127,67 miliardi di dollari USA, che rappresentano un aumento del 41,2% rispetto all'anno precedente. I progetti infrastrutturali concordati in precedenza con l'estero sono stati completati, per un valore di 74,61 miliardi di dollari. Inoltre, le importazioni e le esportazioni della Cina con l'UE sono aumentate dell'8% (4,86 trilioni di Yuan), le importazioni con i paesi dell'area asiatica ASEAN sono aumentate del 14,1% (4,43 trilioni di Yuan). D'altra parte, nello stesso anno, il commercio estero tra la Cina e i Paesi coinvolti nella BRI ha raggiunto una crescita del 10,8% (9,27 trilioni di yuan), ovvero il 7,4% in più rispetto al tasso di crescita complessivo del commercio estero tra la Cina e il resto del mondo.
Le negoziazioni di libero scambio con alcuni dei Paesi coinvolti sono ancora in corso, ma parallelamente la Cina si sta preparando per l'iniziativa Belt and Road con la realizzazione di zone di libero scambio. Sei di queste sono già state approvate, ed altre 24 saranno determinate per coprire le zone di confine dove sono presenti le più strategiche frontiere terrestri e marittime. Il piano consiste attualmente di più di 1.700 progetti e ne sono previsti circa 7.000 di grandi dimensioni fino al 2050. Il progetto è quindi ancora nelle sue fasi iniziali, nonostante gli enormi investimenti già stanziati, ed i segnali di distensione ed apertura da parte del governo cinese lasciano presagire un percorso di sviluppo futuro che supera le aspettative.

Strategic Certificate Belt and Road

Sottostante	Vontobel Belt and Road Index, advised by CCBIAM
Codice ISIN	DE000VF53SZ8
Prezzo di Emissione	100 EUR
Primo giorno di negoziazione	24.06.2019
Data di Scadenza	Open end
Commissione di Gestione	1,20% p.a.
Mercato di Quotazione	SeDeX (Borsa Italiana)
Emittente	Vontobel Financial Products GmbH, Francoforte sul Meno, Germania
Garante	Vontobel Holding AG, Zurigo, Svizzera
Advisor	CCB International Asset Management Limited, Central, Hong Kong

Gli Strategic Certificate/Tracker Certificate replicano, in linea di principio, linearmente la performance dell'indice sottostante le cui componenti sono ridefinite periodicamente. Tutta la rilevante documentazione legale e commerciale è disponibile sul sito certificati.vontobel.com.

Informazioni importanti - Il presente documento non rappresenta né una consulenza d'investimento né una raccomandazione di investimento di tipo finanziario, contabile, legale o altro o di strategia d'investimento, ma una pubblicità. Le informazioni complete sugli strumenti finanziari, compresi i rischi, sono descritti nel rispettivo prospetto di base, unitamente ad eventuali supplementi, nonché nelle rispettive Condizioni Definitive. Il rispettivo prospetto di base e le Condizioni Definitive costituiscono gli unici documenti di vendita vincolanti per gli strumenti finanziari. Si raccomanda ai potenziali investitori di leggere attentamente tali documenti prima di effettuare qualsiasi decisione di investimento, al fine di comprendere appieno i rischi e i vantaggi potenziali derivanti dalla decisione di investire negli strumenti finanziari. Gli investitori possono scaricare questi documenti e il documento contenente le informazioni chiave (KID) dal sito internet dell'emittente, Vontobel Financial Products GmbH, Bockenheimer Landstrasse 24, 60323 Francoforte sul Meno, Germania, su "http://prospectus.vontobel.com/". Inoltre, il prospetto di base, gli eventuali supplementi al prospetto di base e le Condizioni Definitive sono disponibili gratuitamente presso l'emittente. L'approvazione del prospetto da parte dell'autorità di riferimento non deve essere considerata un parere favorevole sugli strumenti finanziari offerti o ammessi alla negoziazione in un mercato regolamentato. Gli strumenti finanziari sono prodotti non semplici e di difficile comprensione.Il presente documento contiene un'indicazione dei rendimenti passati degli strumenti finanziari. I rendimenti passati non sono un indicatore affidabile dei risultati futuri. Il presente documento e le informazioni in esso contenute possono essere distribuiti o pubblicati solo nei paesi in cui tale distribuzione o pubblicazione è consentita dalla legge applica-bile. Come indicato nel relativo prospetto di base, la distribuzione degli strumenti finanziari menzionati in queste informazioni è soggetta a restrizioni in alcune giurisdizioni. Questo messaggio pubblicitario non può essere riprodotto o ridistribuito senza previa autorizzazione dell'editore. © 2019 Bank Vontobel Europe AG e/o le sue affiliate. Tutti i diritti riservati.

Stile di gestione un po' retrò

Il fondo Comgest Growth Europe Opportunities seleziona i titoli con una logica di buy and hold

di Hillary Di Lernia

In un contesto di mercato sempre più dominato dalle contrattazioni a breve termine **Eva Fornadi** *(nella foto)*, per il fondo da lei gestito **Comgest Growth Europe Opportunities**, seleziona accuratamente le aziende da detenere in portafoglio e segue una strategia di buy and hold. Per l'allocazione azionaria del fondo sono importanti un brand forte, il potere di fissare i prezzi e alte barriere all'ingresso. **Comgest** preferisce un'allocazione a lungo termine. In media ogni titolo viene detenuto in portafoglio per cinque anni. "Attualmente il fondo comprende oltre 40 titoli per una massa gestita di 790 milioni di euro", dice Fornadi, "con strategie vere e proprie di stock picking e di buy and hold in un contesto dominato da contrattazioni a breve termine".

Sovrappeso sulla sanità

A partire dal 2008 molti investitori hanno sostenuto che la situazione in Europa era disastrosa e che quindi non vi avrebbero più investito. "Ciò nonostante siamo alla ricerca di aziende in espansione" aggiunge Fornadi, "quelle inserite nel nostro portafoglio evidenziano in media una crescita del 15%. Queste aziende esistono anche in Europa e anche in un contesto difficile. Ne è un esempio la società olandese Asml, leader nel settore dei sistemi litografici per l'industria dei semiconduttori". Per via della focalizzazione sui titoli growth, nel fondo Comgest Growth European Opportunities, i titoli informatici e sanitari vengono tradizionalmente sovrappesati rispetto al benchmark. Con il 37,3% il settore sanitario si trova al primo posto in termini di allocazione settoriale. Al secondo posto troviamo il settore informatico con il 18,1%. Il benchmark di riferimento, l'MSCI Europe Net Return, evidenzia una crescita nei due settori soltanto del 12,8% e del 5,8%. Per quanto riguarda il settore sanitario, Fornadi dichiara che "l'umanità continua a invecchiare e migliorano le cure e l'assistenza. "Attualmente siamo molto esposti al settore sanitario perché non è ciclico e perché continuerà a registrare una forte crescita anche in futuro". Per contro Fornadi non investe quasi nulla nei titoli finanziari e soprattutto evita le banche. "Non abbiamo niente contro le banche. Ma per noi il settore è troppo ciclico e cresce troppo poco". Attualmente solo il 2,2% del fondo è allocato nel settore finanziario, mentre il benchmark ha una ponderazione del 18,2%". Anche la Brexit potrebbe causare delle difficoltà. Si tratta di un tema fondamentale per un fondo europeo, anche se per Comgest la prospettiva macro non è rilevante. Tuttavia, il fondo è esposto alla Gran Bretagna solo per l'8,4% contro il 27% del benchmark.

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 preavviso.

Le opportunità tra i bond Usd

Le strategie per bilanciare rendimenti e volatilità del fondo AB American Income Portfolio

di Edoardo Blosi

Il mercato obbligazionario Usa può offrire numerose opportunità per gli investitori alla ricerca di fonti di reddito, a patto di saper contenere la volatilità. A pensarlo è **Scott Di Maggio** *(nella foto)*, gestore per **AllianceBernstein** (AB) del fondo AB American Income Portfolio, che nel 2019 ha ottenuto una performance a doppia cifra. "Vediamo con favore una strategia su obbligazioni Usa che contemperi in un mix bilanciato la sicurezza dei titoli di Stato di alta qualità con la capacità di generazione di reddito propria del credito high yield" spiega Di Maggio. "Inoltre agli investitori dell'area euro le obbligazioni in dollari possono fornire importanti benefici di diversificazione. Nel 2020, AllianceBernstein prevede un quadro di **crescita** economica moderata. "Oggi le aziende statunitensi sono minacciate da una varietà di fattori, come la guerra commerciale e il crescente controllo delle autorità di regolamentazione", prosegue il gestore, "crediamo che gli investitori dovrebbero concentrare la propria esposizione al credito nelle aree del mercato maggiormente in grado di sopportare tali rischi". Quindi che cosa scegliere? Per la casa americana, per esempio, le obbligazioni corporate high yield sono interessanti, perché offrono rendimenti di tipo azionario ma con una minore **volatilità**. In un buon portafoglio potrebbero trovare posto anche le obbligazioni corporate investment grade (per una migliore tenuta nelle fasi di volatilità) e asset cartolarizzati come i mutui residenziali, ben esposti alla solidità dei consumi Usa, e i mutui commerciali, capaci di tradursi in rendimenti interessanti. La casa d'investimenti pensa anche ai mercati emergenti, che dovrebbero beneficiare di valutazioni appetibili e di politiche monetarie accomodanti nei paesi sviluppati. Questi intendimenti AB li include nel suo fondo dedicato ai bond in dollari, valutato con **5 stelle da Morningstar** e con oltre 20 anni di track record. Questa strategia è multi settoriale, in dollari, e intende fornire flussi di reddito elevati, con potenziale apprezzamento del capitale, sfruttando un bilanciamento dinamico dei titoli a rendimento più alto con obbligazioni di alta qualità. Per proteggersi da eventuali rialzi dei tassi di interesse, infine, l'esperto di AB sostiene che ci siano motivi validi per "restare all'interno di una fascia di duration intemedia in un portafoglio bilanciato" poiché mantenere un approccio di questo tipo si è dimostrato "più efficace che non cercare di prevedere l'evoluzione futura dei tassi o del credito".

Il primo ETF al mondo su Green Bond

Lyxor quota su Borsa Italiana il primo ETF al mondo su Green Bond

Il **Lyxor Green Bond (DR) UCITS ETF**, il primo ETF nel suo genere al mondo, punta a replicare un indice Solactive[1] che consente un'esposizione alle performance di Green Bond di emittenti Investment Grade quali Stati sovrani, banche, organismi sovranazionali, banche di sviluppo e imprese. I Green Bond contribuiscono a finanziare un'economia più "Verde", con proventi destinati a progetti incentrati sulla mitigazione degli effetti climatici e sugli sforzi di adattamento. Le obbligazioni incluse nell'indice sono definite "Green" da Climate Bonds Initiative[2]. L'ETF, ora quotato su Borsa Italiana, ha ricevuto l'etichetta "Greenfin" da parte dello Stato francese, che certifica la qualità "Green" dei fondi di investimento[3].

Nome ETF	ISIN	Ticker di Bloomberg	Tipologia di Replica	TER[4]
Lyxor Green Bond (DR) UCITS ETF	LU1563454310	CLIM IM	Fisica	0,25%

The original pioneers

Contatti: www.lyxoretf.it | info@ETF.it | 800 92.93.00 | Consulenti 02 89.63.25.00 | Istituzionali 02 89.63.25.28 | LYXOR <GO>

GREENFIN LABEL
FRANCE FINANCE VERTE

LYXOR etf
SOCIETE GENERALE GROUP

(1) Solactive Green Bond EUR USD IG Index; https://www.solactive.com/indices/
(2) https://www.climatebonds.net/
(3) https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/label-greenfin
(4) Il costo totale annuo dell'ETF (TER – Total Expense Ratio) non include i costi di negoziazione del proprio intermediario di riferimento, gli oneri fiscali ed eventuali altri costi e oneri.

Il valore degli ETF citati può aumentare o diminuire nel corso del tempo e l'investitore potrebbe non essere in grado di recuperare l'intero importo originariamente investito. Questo è un messaggio pubblicitario e non costituisce sollecitazione, offerta, consulenza o raccomandazione all'investimento. **Prima dell'investimento negli ETF citati si invita l'investitore a contattare i propri consulenti finanziari, fiscali, contabili e legali e a leggere attentamente i Prospetti, i "KIID" e i Documenti di Quotazione**, disponibili sul sito www.lyxoretf.it e presso Société Générale, via Olona 2, 20123 Milano, dove sono illustrati in dettaglio i meccanismi di funzionamento, i fattori di rischio, i costi e il regime fiscale dei prodotti.

Crescita, income e temi Esg

Nelli (Pimco): "Soluzioni sostenibili per chi cerca una rendita o l'apprezzamento del capitale"

di Hillary Di Lernia

Il 2019 non è stato un anno facile, anche se azioni e obbligazioni hanno ottenuto brillanti risultati grazie alla svolta accomodante della Fed. Cosa ci attende nel futuro? Ne parliamo con **Adriano Nelli** *(nella foto)*, responsabile Global Wealth Management Italy di **Pimco**.

Quali sono le prospettive per il 2020 secondo Pimco?
Le prospettive globali sono migliorate negli ultimi tre mesi. Il rischio di recessione è diminuito in risposta alle politiche di allentamento delle banche centrali, alla diminuzione delle tensioni commerciali globali, ai progressi della Brexit. Tuttavia, l'allentamento dello scorso anno ha un prezzo e, in caso di recessione, le banche centrali potrebbero avere meno spazio di manovra con maggiore rischio di perdite. Riguardo all'area euro prevediamo, nel 2020, una crescita intorno all'1% e un'inflazione ancora bassa vicina all'1%.

Quali sono le soluzioni che Pimco offre per affrontare questo scenario?
Alla luce del nostro outlook e delle relative implicazioni di investimento, preferiamo soluzioni globali, flessibili a elevato contenuto di delega gestionale. Dipende comunque dall'obiettivo che l'investitore intende perseguire. Se per esempio lo scopo è quello di investire per ottenere una rendita periodica associata alla conservazione del capitale, sarebbe preferibile puntare sulle strategie Income di Pimco, tra cui ricordiamo Euro Income e Income Fund. Per coloro che invece in questi anni hanno tratto vantaggio dalla corsa del mercato azionario e desiderano consolidare i guadagni senza rinunciare a beneficiare di eventuali ulteriori crescite dei listini riducendo il livello rischio, potrebbero essere interessanti i fondi Dynamic Multi-Asset, Capital Securities o Diversified Income.

Esg è un tema sempre più sentito anche nel fixed Income. Qual è il vostro approccio in questo campo?
Abbiamo un approccio molto concreto grazie all'integrazione dell'analisi dei criteri Esg nel nostro processo d'investimento. Abbiamo inoltre sviluppato una gamma prodotto totalmente Esg e riteniamo che investire in titoli di emittenti disposti a migliorare le loro prassi sostenibili possa generare maggior impatto della mera esclusione di quelli con scarsi risultati. A livello di sistema, aderiamo al Global Compact delle Nazioni Unite e Scott Mather, il nostro cio delle US Core Strategies, è co-head della Cfo taskforce lanciata lo scorso dicembre per sensibilizzare l'adozione degli SDG a livello aziendale.

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

I contenuti del presente messaggio pubblicitario hanno scopo puramente informativo.

L'automazione e i rendimenti

Kharmandarian (Thematics AM): "Opportunità sui mercati con l'avvento dell'intelligenza artificiale"

di Edoardo Blosi

I miglioramenti tecnologici resi possibili dall'**intelligenza artificiale** (IA) e dalla robotica stanno cambiando il nostro modo di vivere e di lavorare. Le applicazioni pratiche di queste rappresentano dunque un'opportunità d'investimento interessante. Ne è ben consapevole **Karen Kharmandarian** *(nella foto)*, fondatore e partner di **Thematics Asset Management**, boutique finanziaria di fondi tematici di **Natixis Investment Managers**. Kharmandarian è anche co-gestore assieme a Nolan Hoffmeyer della strategia AI & Robotics che investe nelle azioni di società che beneficeranno proprio dello sviluppo di queste tecnologie.

Selezione e diversificazione

"Operiamo con un portafoglio concentrato che esprime le nostre convinzioni più forti", dice Kharmandarian, "ma non trascuriamo la diversificazione con l'esposizione verso driver diversi e verso diverse filiere verticali dell'economia". La strategia è unconstrained, cioè senza costrizioni legate a un benchmark di riferimento e consente di selezionare le migliori **opportunità** legate a questi temi, a prescindere da considerazioni di carattere geografico, settoriale o di capitalizzazione. "Con questi presupposti, forti di una focalizzazione e di una competenza costruita nell'arco di molti anni sul tema", aggiunge Kharmandarian, "riteniamo di avere un vantaggio nello spazio delle piccole e medie capitalizzazioni, dove riusciamo a scoprire titoli compounder, cioè in grado di generare valore aggiunto, un ambito generalmente poco studiato e forse non capito alla perfezione dal mercato".

> **Operiamo con un portafoglio concentrato che esprime forti convinzioni**
>
> **Karen Kharmandarian**
> fondatore e partner di Thematics Asset Management

Salute prima di tutto

Un segmento molto interessante, secondo il gestore, è per esempio quello della salute dove troviamo i robot chirurgici, oggi impiegati in un numero sempre maggiore di interventi. Alcune delle società che operano in questo segmento di business sono particolarmente appetibili perché, oltre a vendere robot, possono contare su ricavi ricorrenti, basati sulla manutenzione e sulla vendita regolare di strumentazioni. Interessante è anche l'area della diagnosi intelligente, dove ci sono molte società che attingono a grandi volumi di dati su milioni di radiografie, risonanze magnetiche o Tac e arrivare così a individuare correttamente le patologie. Un altro segmento da seguire con attenzione è quello dei veicoli a guida autonoma. "Ci siamo avvicinati a questo settore con ragionevolezza, senza scommettere su quale sarà il primo costruttore di un'auto a guida autonoma", dice Kharmandarian, "piuttosto cerchiamo i produttori di tecnologie che saranno indispensabili per i veicoli a guida autonoma: telecamere, radar, lidar, sonar e così via".

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

AL NUMERO 511 DEL TELECOMANDO SKY

bfcvideo.com

CANALE 61

Qui si educano gli investitori

L'impegno sul web di Market Insight sul fronte della formazione e della cultura finanziaria

di Massimiliano Carrà

Solo il **30%** degli italiani raggiunge un livello di conoscenze sufficienti sui temi legati alla finanza personale, al risparmio e agli investimenti, contro una media dei **paesi Ocse** al **62%**. Sono questi i dati più rilevanti contenuti nell'ultimo report di **Banca d'Italia** che dimostra ancora una volta quanto sia oscuro e tabù il tema della cultura finanziaria in Italia.

Da blog a provider di news

E se lo Stato, attraverso progetti e attività nelle scuole, cerca di innalzare la coscienza finanziaria dei futuri investitori italiani, dal 2015 **Market Insight**, attraverso il suo progetto editoriale marketinsight.it, forma i possibili investitori di oggi. Ideato da **Alberto Nosari** *(nella foto)*, storico giornalista finanziario de *IlSole24Ore*, **marketinsight.it** nasce inizialmente come un qualsiasi altro blog online: permettere al suo creatore di poter esprimere le proprie idee e le proprie passioni per il giornalismo e la finanza. Successivamente, soprattutto grazie alla parabola discendente del settore editoriale e alla crisi economica, marketinsight.it da semplice blog passionale diventa uno dei fornitori di notizie più rilevanti nel settore e una piattaforma indispensabile per chi vuole seguire la Borsa ed essere sempre aggiornato sulle società quotate e sui mercati finanziari. Essenziale, come sottolineano i due figli di Alberto Nosari, Erica e Iacopo, che dirigono la creatura idealizzata dal padre, è la struttura organizzativa di marketinsight.it e del team che vi lavora. Il progetto editoriale è infatti composto da un desk (suddiviso in micro-team) di 12 analisti con vari gradi di professionalità (specializzati in specifici settori) guidati da 8 analisti senior e affiancato da 5 giornalisti. A esso poi si affianca la continua voglia di innovare e di essere continuamente al passo delle nuove **opportunità tecnologiche**.

Video e tg

Tant'è che, grazie alla realizzazione di una sala di registrazione, a inizio 2019 marketinsight.it ha lanciato il suo progetto video che prevede 5 tg giornalieri, visibili sul sito, e interviste a figure di rilievo nel mondo finanziario italiano. Una decisione fondamentale che guarda contemporaneamente a due obiettivi ben precisi: rispondere al cambiamento paradigmatico della fruizione dei contenuti e rendere sempre più appetibile un tema come quello della cultura finanziaria, che per il **70%** degli italiani è un po' come la Kryptonite per Superman: indebolisce e annienta l'interlocutore.

@Massicarra

I SOGNI SPAZIALI DI BRANSON

ARNAULT, L'UOMO DA 100 MILIARDI

SPECIALE EXPO 2020

ROAD TO DUBAI

DOVE VUOL VOLARE PASSERA

IL MUSEO NOMADE DI TRUSSARDI

Forbes

FEBBRAIO, 2020

COVER STORY

LEGAL LEADER

I 100 PROFESSIONISTI TOP ITALIANI

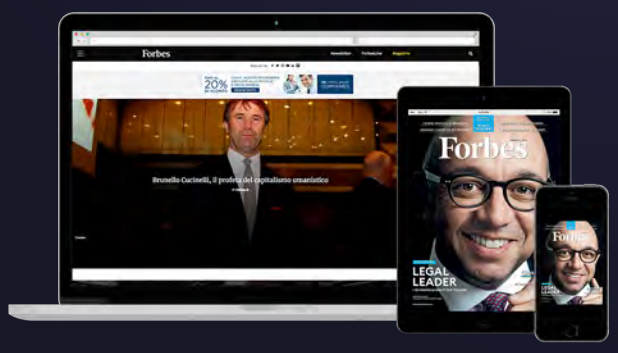
CARLO GAGLIARDI
MANAGING PARTNER DELOITTE LEGAL

FOTO DI ROBERTA BRUNO

Classifiche

Gli sportivi
e i musicisti più pagati

IL NUMERO 28 È IN EDICOLA A 4,90€



ForbesITALIA

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

È un'iniziativa

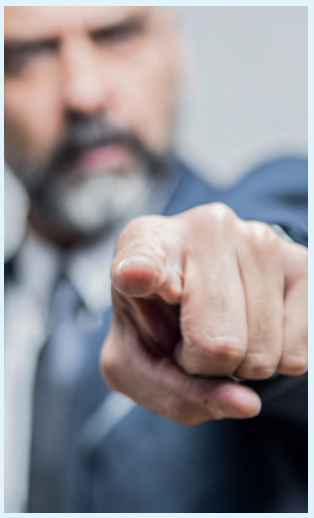
BFC
BLUE FINANCIAL COMMUNICATION

THE MEDIA & DIGITAL COMPANY

di Luca Spoldi

Quelle colpe da scaricare sugli altri

Scaricare la colpa resta ancora il download preferito da tanti. "È colpa del cliente se non hai referral? Quali scuse ti racconti per non chiederli?" si chiede su **LinkedIn Francesca Luisa Bianchi**, che si occupa di business coaching per consulenti finanziari e che suggerisce: il 2020 può essere un anno di cambiamento, ma bisogna tornare alle basi, in primis alla capacità di ottenere nuovi referals. Molte le scuse che i consulenti hanno per non chiederli: " mi sembra di mendicare", "non ho tempo", "costano troppa fatica e danno scarsi risultati", "non sopporto il no".



La vita difficile delle partite Iva

Nel triennio appena concluso 3 milioni di partite Iva hanno alzato bandiera bianca, negli ultimi 10 anni il loro reddito medio è calato di 7 mila euro e il **25%** di esse ormai vive sotto la soglia di povertà calcolata dall'**Istat**. Il fisco italiano pare voler letteralmente strangolare gli autonomi: in base a stime di **Federcontribuenti**, chi è in possesso di una **partita Iva** ogni anno subisce 100 controlli da 15 diversi enti e il **25%** di essi si traduce in un verbale. Commenta su **LinkedIn Francesco Capaccioni**: "Effettivamente si è creata un area scomoda per gli agenti di commercio".

TWEET

FOLLOW

La ricetta di Maurizio
@maurizio_bufi

Il calo dei margini (per i consulenti finanziari) si compensa con un aumento della produttività attraverso la tecnologia e l'offerta tailormade.

FOLLOW

I pensionati e i talk show
@lucianocapone

Il report Istat sulle condizioni di vita dei pensionati mostra una realtà molto diversa da quella mostrata solitamente dai talk show televisivi.

FOLLOW

La forbice che si allarga
@Linkerbiz

Banche: si allarga di 227 miliardi di euro la forbice tra depositi della clientela e impieghi alla clientela (inclusi i prestiti cartolarizzati) nel periodo 2018-2019.

FOLLOW

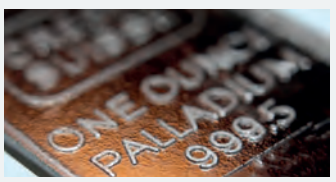
Il deficit e la crescita
@AlienoGentile

Gli Usa con Trump fanno il doppio del deficit rispetto all'amministrazione Obama, eppure oggi il tasso di crescita del Pil americano è inferiore ad allora.

VISTO SU BLUERATING.COM

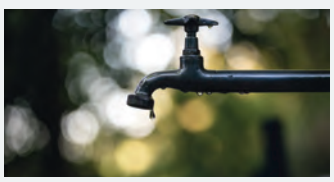
Palladio che brilla

Il palladio vede i 2.300 dollari l'oncia (quasi mille in più dell'oro). Timori di possibili interruzioni della produzione in Sudafrica e la crescita della domanda nel settore auto alimentano la corsa.



Pil a singhiozzo

Allegria: per il 2020 Bankitalia prevede una crescita del Pil dello 0,5% (+0,9% nel 2021, +1,2% nel 2022). L'inflazione dovrebbe risultare pari allo 0,7% quest'anno.



Speranze di risalita

Bitcoin, è il momento di cogliere l'opportunità? Sì secondo Wisdom Tree che spiega: Bitcoin e Blockchain hanno guadagnato fiducia in questi anni e i prezzi potrebbero risalire.

Lezione cinese

Per Invesco la Cina è il punto di partenza per il futuro della vendita al dettaglio, in particolare dell'e-commerce, e l'Occidente dovrà prendere spunto da Alibaba.

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

Fidelity™ INTERNATIONAL

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.

FRANKLIN TEMPLETON

MERCATI EMERGENTI

IL 70% DELLE CONNESSIONI WIRELESS SONO NEI MERCATI EMERGENTI[1]

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.