



AZ LIFE

Dublino, 30 maggio 2019

Gentile  
ATJULRK RVJ JLZ. 333995 - 786304  
AVT KSUV' JZDFHT 91/C  
20121 MILANO MI

### Lettera di informazione periodica AZ GALAXY

**Polizza n.:** 19101  
**Contraente:** ATJULRK RVJ JLZ. 333995 - 786304  
**Assicurato:** EVCSUAN PDBYS

Gentile Cliente,

Il 2018 è stato un anno di importanti cambiamenti normativi per tutti gli intermediari coinvolti nella distribuzione di servizi e prodotti assicurativi.

L'Insurance Distribution Directive, la nuova regolamentazione Europea per la trasparenza in ambito assicurativo, è operativa anche in Italia dallo scorso mese di ottobre. Tale Direttiva fornisce indicazioni alle Compagnie Assicuratrici e agli Intermediari distributori di prodotti assicurativi affinché orientino la propria attività su un servizio che garantisca la trasparenza e la tutela della propria clientela.

AZ Life dac in coerenza con le disposizioni normative di cui all'art 25 del Regolamento Ivass n. 41 ha previsto un aggiornamento dell'estratto conto annuale incrementando le informazioni a favore del cliente.

In tale documento, Le forniremo evidenza della Sua posizione assicurativa riferita all'anno 2018.

RinnovandoLe i ringraziamenti per aver scelto il Gruppo Azimut come partner per i Suoi investimenti, Le ricordiamo che per qualsiasi chiarimento o per ulteriori esigenze potrà rivolgersi all'Incaricato del Collocamento, oppure direttamente alla Rappresentanza Generale di AZ LIFE dac, al numero telefonico 02/8898.4001 o inviando un fax al numero 02/8898.4000.

AZ Life dac

**AZ LIFE**

Tipo Operazione	Data Attribuzione Quote	Versamento Lordo €	Fondo Interno	Valore Unitario Quote €	Numero Quote	Controvalore €
<b>Saldo al</b>	<b>31/12/2017</b>	200.000,00	Star Infinity Conservative	4,794	12.718,292	60.971,49
						<b>60.971,49</b>

Tipo Operazione	Data Attribuzione Quote	Versamento Lordo €	Fondo Interno	Valore Unitario Quote €	Numero Quote	Controvalore €
<b>AA</b>			Star Infinity Conservative		-11,164	-54,76
<b>CA</b>			Star Infinity Conservative		-5,084	-24,39

Tipo Operazione	Data Attribuzione Quote	Versamento Lordo €	Fondo Interno	Valore Unitario Quote €	Numero Quote	Controvalore €
<b>Saldo al</b>	<b>31/12/2018</b>		Star Infinity Conservative	4,894	12.702,044	62.163,80
						<b>62.163,80</b>

**Legenda:** S = Sottoscrizione; VA = Versamento Aggiuntivo; R = Rimborso; RP = Riscatto Parziale (al lordo dei costi ed eventuali oneri fiscali); AA = Quote annullate per commissione di Asset Allocation; CA = Quote annullate per eventuale costo della Copertura Assicurativa; RF = Rimborso per Fusione; SF = Sottoscrizione per Fusione.

## VIEW DI MERCATO ... IL 2018

Il 2018 verrà ricordato come un anno di grandi contrasti e avvenimenti politici che hanno influenzato i mercati finanziari.

Facendo un passo indietro al gennaio scorso avevamo nell'ordine:

- Una ripresa economica formidabile, con tassi di crescita assai robusta un po' dappertutto;
- I mercati azionari mondiali salivano con convinzione tutti i giorni, apprezzando l'assenza di qualunque segnale negativo (Grafico 1 - andamento Borsa americana nel 2018. Fonte Bloomberg). I tassi d'interesse sulle obbligazioni si mantenevano tutto sommato stabili.

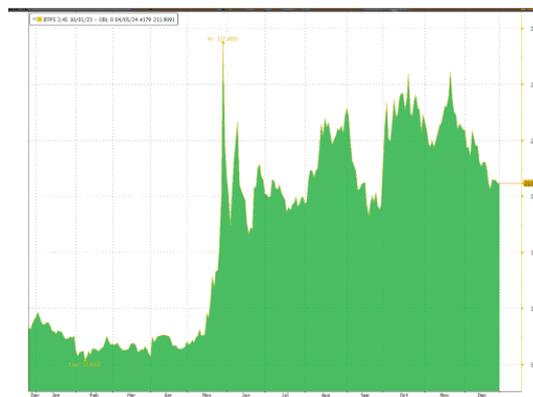
Grafico 1



Nel corso dell'anno la situazione è cambiata. Prima di tutto la Fed ha cominciato ad essere preoccupata per il possibile surriscaldamento dell'economia, poi le tensioni politiche in Italia, culminate con la formazione di un governo di stampo populista che si è messo fin da subito in contrapposizione con la Commissione Europea e le sue regole. Non si possono inoltre trascurare gli effetti conseguenti alle vicende della Brexit.

Le tensioni sui mercati sono state prima confinate ai mercati che più direttamente erano coinvolti nelle vicende sopracitate, segnatamente la Borsa Italiana (Grafico 2 - andamento Borsa italiana dalla formazione del Governo. Fonte Bloomberg), l'andamento dei titoli governativi italiani rispetto a quelli tedeschi (Grafico dello spread 3 - Spread BTP Bund andamento nel 2018. Fonte Bloomberg), e in misura minore, la Borsa Europea, colpita dalle preoccupazioni sull'export legate alla guerra commerciale Usa-Cina. Per tutto l'anno il Presidente Trump ha cercato di mettere alle strette la Cina (e in misura minore l'Europa) con nuove tariffe imposte sulle importazioni anche se fino ad ora una vera e propria guerra commerciale non è ancora esplosa in tutta la sua violenza ma, anzi, si sta cercando di passare a trattative meno brusche.

**Grafico 2**

**Grafico 3**


La Banca Centrale americana in un report sulla stabilità finanziaria uscito a fine novembre indicava i rischi non modesti derivanti dalla massa di obbligazioni societarie emesse negli ultimi 10 anni e collocate fra i risparmiatori principalmente tramite Etf. Se si dovesse verificare una richiesta di vendite troppo ampia, si potrebbe creare qualche pressione al ribasso sui prezzi. In virtù di queste considerazioni, le obbligazioni corporate americane hanno già sopportato ingenti quantitativi di vendite e i prezzi su queste stesse obbligazioni sono scesi (Grafico 4 - Prezzi titoli obbligazioni HY US nel 2018. Fonte Bloomberg).

**Grafico 4**


Nel prossimo futuro le società americane, soprattutto quelle più deboli finanziariamente, saranno costrette a emettere potenzialmente nuove obbligazioni a tassi molto più alti, e questo potrebbe generare minori profitti e minori investimenti.

Per questo motivo la Borsa americana ha cominciato a scendere negli ultimi mesi dell'anno, seguita, come purtroppo spesso accade, dalle altre Borse mondiali. Dato quindi che la genesi di questi ribassi non risiede né nel rallentamento economico né nel peggioramento marcato del clima politico, si può dire che il 2018 si è chiuso con valutazioni delle società quotate in Borsa assolutamente attraenti.

## GRUPPO AZIMUT

La nostra storia si sviluppa a partire dal 1989 come un processo evolutivo senza sosta, i cui momenti fondamentali sono:

- la quotazione alla Borsa Valori di Milano;
- l'ingresso del titolo Azimut Holding nell'Indice FTSE MIB;

- il lancio dell'innovativo modello di servizio dedicato al *Wealth Management*
- l'incremento delle presenze del Gruppo all'estero, con l'ingresso in Asia, Middle East, America e Australia;
- la crescita dimensionale realizzata attraverso importanti acquisizioni in Italia e in Europa;
- la creazione della piattaforma Libera Impresa, dedicata alle piccole e medie imprese italiane.

Il nostro modello di business è ancora oggi un brillante esempio di innovazione nel panorama italiano.

La nostra autonomia è stata voluta, conquistata e coltivata con determinazione.

Siamo indipendenti da gruppi bancari, assicurativi e industriali. Questo ci dà la libertà di evolvere in modo flessibile, senza condizionamenti, in funzione del contesto di mercato e delle esigenze della clientela.

Siamo una vera Public Company: la struttura societaria coinvolge come azionisti di riferimento i Financial Partner, i gestori, i dipendenti e il management in un patto di sindacato che costituisce un vero e proprio volano per tutelare e valorizzare gli interessi di tutti.

La forte integrazione tra l'attività di gestione e l'attività di distribuzione rappresenta un vantaggio competitivo assoluto in termini di efficienza. Senza i nostri valori non saremmo quello che siamo: ovvero la prima realtà finanziaria indipendente nel mercato italiano quotata alla Borsa di Milano. Questo è ciò che ci contraddistingue:

- **INDIPENDENZA:** fondamentale per potere offrire soluzioni d'investimento studiate ad hoc sui nostri clienti, e non su variabili esterne;
- **PARTNERSHIP:** il nostro interesse coincide da sempre con la soddisfazione dei clienti e ci appoggiamo a diverse realtà per far sì che ciò accada;
- **SEMPLICITÀ:** lasciamo agli altri la finanza creativa chi si nutre di troppe parole spesso pecca nei fatti;
- **STABILITÀ:** management, financial partner e gestori vantano tra i più bassi turnover di tutto il settore. Noi puntiamo alla massima fiducia da parte del cliente, e garantire la nostra presenza costante è fondamentale;
- **VELOCITÀ:** sempre aggiornati, siamo pronti a garantirvi le migliori soluzioni d'investimento studiate sulla realtà del momento. Perché essere al passo coi tempi, nella finanza, è una necessità.

La nostra dimensione internazionale è cresciuta nel corso del tempo per raggiungere un ambito operativo globale.

Alla fine del 2010 viene avviato il processo di internazionalizzazione del Gruppo con focus nei paesi emergenti. Negli anni successivi sono state coperte in breve tempo le 3 macro-aree mondiali: un vantaggio strategico che ci consente di essere attivi 24 ore al giorno nel cuore dei principali mercati.

All'interno del nostro articolato network internazionale, che ci vede presenti in Italia, Lussemburgo, Irlanda, Cina (Hong Kong e Shanghai), Monaco, Svizzera, Singapore, Brasile, Messico, Taiwan, Cile, USA, Australia, Turchia ed Emirati Arabi, diverse sono le società tramite le quali vi possiamo garantire la nostra efficienza.

Le società del Gruppo sono:

- Azimut Capital Management Sgr, che gestisce i fondi comuni e i fondi di investimento alternativi di diritto italiano, il fondo pensione Azimut Previdenza. Inoltre presta il servizio di consulenza, di gestioni individuali e di ricezione e trasmissione di ordini;
- Az Fund Management Sa, che gestisce i fondi multi-comparto di diritto Lussemburghese del gruppo;
- Azimut Libera Impresa Sgr, specializzata nella gestione di fondi alternative;
- Az Life Dac, compagnia assicurativa di diritto irlandese;
- Azimut Financial Insurance, che distribuisce prodotti assicurativi.

Le nostre partnership sono lo strumento privilegiato per soddisfare le esigenze, anche le più complesse, della nostra clientela:

- Banche italiane per i servizi bancari, lending, nonché per servizi di banca depositaria delle gestioni patrimoniali e dei fondi commercializzati;

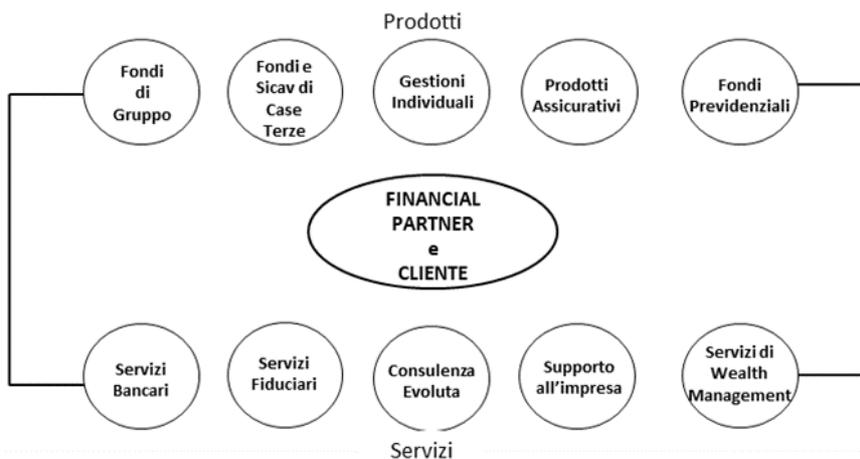
- Banche estere per i servizi di lending, nonché per servizi di banca depositaria;
- Asset manager internazionali per investimenti in soluzioni tradizionali e innovative;
- Compagnie assicurative, Broker assicurativi, società fiduciarie per l'organizzazione e la protezione del patrimonio e i temi legati alla pianificazione successoria e fiscale;
- Società specializzate nella consulenza alle PMI per la crescita dell'impresa in ogni fase del proprio ciclo di vita.

*I nostri financial partner rappresentano l'asse portante dell'intero universo Azimut*

Affiancano i clienti con responsabilità e dedizione, mettendo a disposizione la propria esperienza, capacità di ascolto e competenza, nonché tutta la proattività che deriva dal proprio ruolo di azionisti, all'interno di un modello di consulenza supportato dai più moderni strumenti di analisi, monitoraggio e relazione. Ogni Financial Partner può personalizzare il rapporto con ciascun singolo cliente avvalendosi di uffici di consulenza dedicati, dotati in molti casi di punti di accesso bancari, e accedendo a tutti i servizi a valore aggiunto del Gruppo e di strumenti innovativi quali:

- Piattaforma di rendicontazione integrata;
- Web collaboration (firma elettronica qualificata);
- Investment Lounge Room (videokonferenze con gestori).

*La nostra offerta si compone di una gamma di soluzioni articolate*, per una gestione evoluta del valore:



Oltre 1.750 Financial Partner dedicati a supportare la clientela nella gestione complessiva del portafoglio, in virtù della loro competenza e della possibilità di lavorare quotidianamente a stretto contatto con diversi team altamente specializzati. Questo modello di consulenza sfrutta appieno la forte integrazione tra le attività di gestione e distribuzione all'interno del Gruppo Azimut. Un vantaggio competitivo assoluto in termini di efficienza che pochissimi altri operatori italiani possono vantare.

Facciamo parte di una vera Public Company nel settore del risparmio gestito in Italia: la struttura societaria ci vede coinvolti come azionisti di riferimento insieme ai dipendenti e al management del Gruppo in un patto di sindacato che costituisce un vero e proprio volano per tutelare e valorizzare gli interessi di tutti. Ciò significa che le performance che realizziamo per voi aggiungono valore alla crescita del Gruppo, in una logica virtuosa sconosciuta alle classiche realtà finanziarie.

Siamo presenti su tutto il territorio nazionale con oltre 200 uffici, in molti casi dotati di comodi punti di accesso bancari.



# AZ LIFE

## SOLUZIONI E SERVIZI DISTINTIVI

### SERVIZI BANCARI

- Lending
- Banche depositarie
- Raccolta e trasmissione ordini

### PROTEZIONE DEL PATRIMONIO

- Wealth Advisory
- Pianificazione successoria e fiscale
- Private Insurance

### ASSET MANAGEMENT

- Fondi del Gruppo Azimut
- Fondi e Sicav di Case Terze
- Gestioni Patrimoniali
- Consulenza Evoluta
- Fondi di investimento non tradizionali

### SERVIZI PER LE IMPRESE

Soluzioni per le diverse fasi del ciclo di vita dell'azienda:

- Start-up
- Crescita e Consolidamento
- Eventi Straordinari

### SERVIZI DI ANALISI DEL PATRIMONIO

#### SAI

Servizio Analisti  
d'Impresa

#### SAP

Servizio Analisti  
del Portafoglio

#### SAG

Servizio Analisti  
Generazionale

#### SAR

Servizio Analisti  
Real Estate

#### SAF

Servizio Analisti  
Impresa Familiare

#### RAP

Report Analisti  
Previdenziale

## Le novità normative introdotte ai sensi del Regolamento Ivass n.41

Il 2018 è stato un anno di profondi cambiamenti normativi, non soltanto per la distribuzione degli strumenti finanziari, ma anche per i prodotti assicurativi. Lo scorso 1° ottobre 2018 è entrata in vigore la Insurance Distribution Directive (IDD - DIRETTIVA del Parlamento Europeo) che ha introdotto nuovi adempimenti per gli operatori del settore assicurativo. A partire da tale data è richiesto a tutti gli intermediari che operano nell'ambito della distribuzione assicurativa di migliorare la trasparenza verso il cliente con specifico riferimento alla rappresentazione della caratteristiche e i rischi del prodotto assicurativo, della coerenza del prodotto rispetto ai bisogni del cliente e soprattutto con riferimento alla rappresentazione del totale dei costi e oneri sostenuti con specifico riferimento al servizio di consulenza assicurativa prestato e allo specifico prodotto sottoscritto.

La nuova Direttiva è destinata a disciplinare, in modo più ampio, l'attività di distribuzione assicurativa introducendo sistemi più efficienti e semplificati di gestione dei registri e di vigilanza sulle imprese e sugli intermediari. Essa in particolare rappresenta un notevole innalzamento del livello di tutela del consumatore e sotto molti aspetti consolida nell'ordinamento europeo principi e regole già presenti nella regolamentazione italiana.

Le ricordiamo fin da ora che il presente estratto conto è finalizzato a fornirle una rappresentazione della Sua posizione assicurativa risultante presso Az life dac con informazioni tra le quali: il cumulo dei premi versati dal perfezionamento del contratto al 31 dicembre dell'anno precedente, numero e controvalore delle quote assegnate al 31 dicembre dell'anno precedente; il dettaglio dei premi versati, di quelli investiti, del numero e del controvalore delle quote assegnate nell'anno di riferimento; l'importo dei costi e delle spese, incluso il costo della distribuzione, numero delle quote complessivamente assegnate e del relativo controvalore alla fine dell'anno di riferimento; etc.

Le informazioni in merito al servizio di consulenza in virtù del quale ha sottoscritto la polizza, sono di esclusiva competenza del distributore e pertanto dovrà contattare direttamente l'Incaricato del Collocamento.

Nel seguito Le forniamo inoltre un quadro di sintesi delle principali modifiche introdotte dalle nuove disposizioni normative che rappresentano un notevole innalzamento del livello di tutela del consumatore.

### **L'informativa precontrattuale**

L'art. 185 novellato del Codice delle Assicurazioni Private, ha introdotto il documento informativo precontrattuale per i prodotti danni (Dip), quello per i prodotti vita (Dip-vita) e quello per i prodotti di investimento (Kid Key information document), il Titolo II del regolamento in commento, si occupa in primo luogo degli obblighi di carattere generale a carico dell'impresa (articoli 4, 5, 6, 7, 8) che dettano i criteri di redazione delle informazioni, l'eventuale revisione delle stesse, l'informativa in caso di trasferimento di portafoglio da un'agenzia all'altra o di operazioni societarie straordinarie, il riscontro alla richiesta di informazioni da parte del contraente, l'archiviazione dei documenti e la documentazione da predisporre in caso di stipula di contratti in forma collettiva.

La nuova base normativa dell'informazione precontrattuale prevede pertanto che dal 1° gennaio 2019 sia incrementato il set informativo complessivo a favore del cliente e prevede oltre ai documenti già esistenti (il KID per i prodotti d'investimento assicurativo) anche un ulteriore documento denominato DIP Aggiuntivo, il quale in base al ramo assicurativo di appartenenza prende forme e, nel caso dei prodotti AZ Life, viene chiamato DIP Aggiuntivo IBIP.

In particolare, la ratio del DIP Aggiuntivo IBIP è quella di integrare il contenuto del KID per i prodotti d'investimento assicurativo del ramo III e V disciplinati dal Codice della Assicurazioni Private (CAP), L'informativa precontrattuale sarà costituita, pertanto, esclusivamente dal KID e dal DIP Aggiuntivo IBIP.

Le nuove disposizioni normative definiscono anche le modalità cui tutti gli intermediari coinvolti nella distribuzione dei prodotti assicurativi devono predisporre tali documenti al fine che vengano rispettate delle regole standard. Per quanto attiene agli obblighi relativi ai prodotti di investimento assicurativi, l'art. 20 prevede che l'impresa rediga il KID, il Dip aggiuntivo Ibip. Per quanto riguarda quest'ultimo, lo stesso deve fornire le informazioni integrative e complementari rispetto a quelle contenute nel Kid, affinché il contraente possa acquisire piena conoscenza del contratto assicurativo.

L'allegato 4 al Regolamento Ivass n. 41 contiene un formato, per l'appunto, standardizzato del documento DIP aggiuntivo per gli IBIPS. La Compagnia ha l'obbligo di inviare al contraente, entro dieci giorni dalla data di valorizzazione delle quote, per i contratti unit linked, l'ammontare del premio lordo versato e di quello investito e le altre informazioni previste dall'articolo 22 e successivi del citato Regolamento. Per i prodotti di investimento assicurativi, La Compagnia pubblica, nel proprio sito, con link in home page, le varie informazioni relative alle prestazioni assicurative. Diversamente da quanto previsto precedentemente e analogamente con quanto è stabilito per i prodotti vita diversi dagli Ibips, nel caso di esercizio di opzioni contrattuali a una certa data, almeno trenta giorni prima della scadenza l'impresa deve comunicare la modalità dell'esercizio dell'opzione. In corso di contratto viene data dall'impresa un'informazione periodica tramite pubblicazione delle prestazioni assicurative (art. 24) nonché l'estratto conto annuale per ogni tipologia di prodotto.

Per i prodotti unit e index rimane fermo l'obbligo di comunicare al contraente le perdite superiori al 30% del premio.



AZ LIFE

## Pubblicità dei prodotti assicurativi

Il titolo III del Regolamento Ivass n. 41, si occupa al capo I della pubblicità dei prodotti assicurativi. In particolare l'art. 30 indica le caratteristiche generali della pubblicità dei prodotti assicurativi che viene effettuata da parte dell'impresa; la normativa (art. 31) sugli elementi della pubblicità detta disposizioni in merito alla precisa riconducibilità del prodotto alla singola Compagnia nonché all'indicazione esatta del sito internet ove è pubblicato il set informativo. L'articolo 32 descrive le peculiarità della pubblicità dei rendimenti dei prodotti di investimento assicurativi.

Queste disposizioni riguardano solo le imprese in quanto la pubblicità dei distributori è contenuta nel regolamento relativo alla distribuzione del prodotto assicurativo.

## L'informativa sui costi e sulle spese

Per le prestazioni dei contratti *unit linked*, l'impresa consegna al contraente, entro il 31 maggio di ogni anno, un estratto conto annuale della posizione assicurativa contenente, almeno, le seguenti informazioni: a) *cumulo dei premi versati dal perfezionamento del contratto al 31 dicembre dell'anno precedente, numero e controvalore delle quote assegnate al 31 dicembre dell'anno precedente*; b) *dettaglio dei premi versati, di quelli investiti, del numero e del controvalore delle quote assegnate nell'anno di riferimento*; c) *numero e controvalore delle quote trasferite e di quelle assegnate a seguito di operazioni di switch*; d) *numero delle quote eventualmente trattenute nell'anno di riferimento per il premio relativo alle prestazioni legate esclusivamente al verificarsi di eventi quali il decesso, incapacità dovuta a lesione, malattia o infermità, e per la prestazione di una garanzia in termini di capitale o di rendimento*; e) *numero e controvalore delle quote rimborsate a seguito di riscatto parziale nell'anno di riferimento*; f) *importo dei costi e delle spese, incluso il costo della distribuzione, non legati al verificarsi di un rischio di mercato sottostante, a carico dell'assicurato nell'anno di riferimento oppure, per i contratti direttamente collegati a OICR, il numero delle quote trattenute per commissioni di gestione nell'anno di riferimento, con indicazione della parte connessa al costo della distribuzione*; g) *numero delle quote complessivamente assegnate e del relativo controvalore alla fine dell'anno di riferimento*; h) *per i contratti con garanzie finanziarie, il valore della prestazione garantita*.

Ai sensi di tali disposizioni Le comuniciamo oltre a quanto già riportato nelle altre pagine del presente rendiconto anche che: L'importo dei costi e delle spese riferito all'anno 2018 relativo alla presente posizione assicurativa è pari a € 1.020,99. Tale importo è stato determinato deducendo la quota parte delle utilità riconosciute dagli OICR oggetto di investimento e attribuite al patrimonio dei Fondi Interni per € 1,87. Nell'importo sono incluse le commissioni di Asset Allocation già dettagliate nella tabella sopra riportata; il costo della distribuzione è pari a € 591,18.

## Realizzazione dei prodotti assicurativi

Il capo II del Regolamento n. 41 si occupa della normativa, e in particolare degli obblighi per le imprese nella realizzazione dei prodotti assicurativi. Semplicità e chiarezza nel linguaggio utilizzato e in linea con il contenuto delle disposizioni precontrattuali, sono le caratteristiche principali indicate dall'articolo 33. Nel caso in cui il prodotto sia realizzato da più imprese, è previsto un unico set informativo precontrattuale e la pubblicazione sul sito internet di ciascuna impresa.

Quanto ai conflitti di interesse, a differenza della normativa precedente, l'informativa viene inserita nel sito internet dell'impresa anziché nella documentazione precontrattuale e, con riguardo ai prodotti etici e sostenibili (finanziari) l'impresa pubblica sul sito internet gli obiettivi, le caratteristiche e i criteri generali di selezione degli strumenti finanziari nonché la destinazione per iniziative di carattere sociale o ambientale di proventi generati dai contratti offerti (art. 36).

Si informa che in relazione alla polizza in oggetto gli adempimenti impositivi/segnaletici previsti per le persone fisiche o soggetti fiscalmente assimilabili, sono assolti da AZ LIFE dac anche tramite la Rappresentanza Generale per l'Italia. Pertanto eventuali comunicazioni dell'Agenzia delle Entrate in materia di normativa CRS (Common Reporting Standard) e riferibili a detta polizza, non comporteranno a suo carico obblighi di compilazione del quadro RW o di tassazione nella Dichiarazione dei redditi.

## LA FONDAZIONE AZIMUT

### LA MISSIONE

Costituita dal Gruppo Azimut nel 2011, la Fondazione ha erogato fino al 2017 oltre 4,5 milioni di euro nel sostegno di migliaia di famiglie spinte dalla crisi sotto il livello della povertà.



I criteri che guidano l'operato della Fondazione sono:

- la scelta di intervenire esclusivamente nell'area del disagio economico e sociale
- la destinazione del 100% delle risorse ai soggetti da sostenere (zero costi di struttura)
- la gestione diretta degli interventi attraverso consulenti e dipendenti delle società del Gruppo Azimut che prestano la propria attività in forma di volontariato.

### EMERGENZA CASA E LAVORO. I NUOVI PROGETTI DI FONDAZIONE AZIMUT ONLUS

Dal 2011 Fondazione Azimut Onlus esprime la vocazione filantropica del Gruppo. Ogni anno l'1 per cento degli utili viene destinato alla Fondazione per interventi nell'area del disagio economico.

Altre entrate della Fondazione derivano da contributi volontari dei consulenti finanziari e dal 5 per mille. Tutte le risorse disponibili vengono impiegate a beneficio degli assistiti: la Fondazione non ha dipendenti e non ha costi di funzionamento poiché tutte le persone coinvolte offrono gratuitamente la propria attività e non ricevono alcuna forma di rimborso spese.

## 2012-2016 I voucher spesa

La Fondazione per anni ha sostenuto direttamente soggetti in difficoltà economica segnalati dai consulenti, dipendenti e collaboratori delle società del Gruppo mediante la distribuzione di voucher spesa.

In sostanza il Gruppo Azimut invitava i propri collaboratori a “guardarsi attorno” per individuare situazioni di disagio derivanti prevalentemente dalla crisi economica che, attraverso un aiuto economico, avrebbero potuto ritrovare la strada dell’autosufficienza. Non emarginazioni estreme, quindi, ma difficoltà contingenti se pure gravi.



Circa 150 consulenti e dipendenti del Gruppo si sono attivati e hanno segnalato soggetti, singoli o nuclei familiari, bisognosi di aiuto che lo stesso segnalatore si impegnava ad affiancare nella ricerca di soluzioni stabili alla situazione di difficoltà. Gli assistiti venivano aiutati con voucher spesa spendibili nelle principali catene di grande distribuzione per somme variabili, a seconda della composizione dei nuclei familiari, tra 100 e 300 euro mensili.

Attraverso questo meccanismo sono state aiutate centinaia di individui e nuclei familiari in tutta Italia con un impegno economico complessivo intorno ai 4 milioni di euro.

## **Dal 2017 Casa e Lavoro**

Con l'aggravarsi delle conseguenze della crisi è apparso evidente che l'emergenza non era più solo la spesa quotidiana (innumerevoli iniziative sono intervenute sul piano alimentare attraverso mense, distribuzione di cibo ecc.), quanto piuttosto la perdita della casa. La scomparsa di un reddito lavorativo comporta l'impossibilità di pagare il mutuo o l'affitto fino all'estrema conseguenza dell'impossibilità di avere un'abitazione stabile.

È apparso evidente in questi anni che l'emergenza abitativa non riguarda più solo fasce emarginate di senzateo “cronici”, ma anche persone che una casa l'avevano e l'hanno persa per difficoltà economiche, senza essere nelle condizioni di ottenere in tempi rapidi un alloggio a costo accessibile.

Dal 2017 la Fondazione ha esaminato diversi progetti, proposti dai consulenti attivi nel sociale, incentrati sul tema della casa e su quello, collegato, del lavoro.

L'abitazione è stata individuata come un elemento fondamentale da cui ripartire per dare ai soggetti più fragili un'opportunità di riscatto sociale, sia per chi un tetto non l'ha da molto tempo, sia per chi si è trovato improvvisamente e imprevedibilmente senza sicurezze e senza un domicilio certo.

Così la Fondazione ha cominciato ad esaminare soluzioni per dare un tetto a persone che non avevano più certezze, per accompagnare questi soggetti a consolidare la propria situazione economica così da poter offrire nel corso del tempo garanzie sufficienti per ottenere un contratto di locazione.

Progetti abitativi di emergenza o temporanei e progetti di accompagnamento all'autosufficienza economica attraverso borse lavoro sono in fase di realizzazione a Brescia, Torino, Savona, Bologna, Napoli, Catania, Palermo. Nel 2019 saranno avviate altre iniziative, attualmente in via di definizione, in diverse città italiane.

A Brescia, nei locali di un convento non più utilizzato e messo a disposizione dalla Diocesi, è stata realizzata una casa di accoglienza per persone che, attraverso la sperimentazione di una vita comune e l'avviamento al lavoro, possano recuperare la loro dimensione sociale.

A Torino, negli spazi dell'ex arsenale militare, Fondazione Azimut ha collaborato con il Sermig (Servizio Missionario Giovani) alla realizzazione di una casa di accoglienza riservata a donne che possono trovare ospitalità per la notte oppure una opportunità residenziale per sé e i propri figli fino alla riconquista dell'autonomia.

L'ambizione di Fondazione Azimut è quella di offrire un aiuto risolutivo alle persone assistite. Non semplice carità, ma un sostegno per riprendere il controllo della propria esistenza e riconquistare l'autosufficienza.

Informazioni puntuali sulle attività in corso possono essere chieste via mail a [fondazione@azimut.it](mailto:fondazione@azimut.it)

A partire dal 2019, il 30% delle donazioni a Fondazione Azimut (per un massimo di 30.000 euro) può essere detratto dall'imposta lorda sul reddito delle persone fisiche.

Oppure l'intera somma donata può essere dedotta dal reddito netto del soggetto erogatore nel limite del 10% del reddito complessivo dichiarato.

I contributi possono essere bonificati sull'IBAN **IT98L050340161200000040000** con la causale **DONAZIONE**.

Per devolvere il 5 per mille dell'Irpef occorre inserire in dichiarazione il codice fiscale della Fondazione 97515500151.



**AZIMUT** I temi caldi per il 2019 e i consigli per fare stock picking: come sfruttare le opportunità dei prezzi artificialmente bassi delle società quotate in borsa. Si può anche raddoppiare l'investimento

# Il valore nell'equity

di Gaetano Belloni

**M**entre va in archivio un 2018 che, a dispetto delle previsioni, si è rivelato annus horribilis per i mercati finanziari globali, con tutte le principali asset class di investimento in rosso, è già ora di voltare pagina e di guardare a quanto di positivo potrebbe offrire il 2019. **Pietro Giuliani**, presidente del Gruppo Azimut, la più grande realtà finanziaria indipendente italiana con oltre 52 miliardi di euro di patrimoni in gestione, sintetizza così l'attuale situazione dei mercati: «Sembrano essere diventati apatici e indifferenti alle notizie positive. Ne è un esempio la notizia che l'Italia ha evitato la procedura d'infrazione della Ue per deficit eccessivo, quasi snobbata dal listino italiano dopo essere stata citata per settimane come causa principale dei ribassi. All'indomani della buona notizia, il Ftse Mib ha segnato soltanto un +1,5% e il principale indice europeo si è fermato addirittura a +0,15%. Reazione più positiva invece per il Btp, tornato sotto quota 260 punti di spread. Il Bund, invece, ha sorpreso i mercati segnando i massimi dell'anno. Non solo: come i timori sull'Italia, anche quelli sulla politica monetaria della Federal Reserve si sono rivelati un alibi. I tassi a lungo termine sono scesi dal 3,25 al 2,80% negli ultimi due mesi e anche se la Fed ha optato per un rialzo al 2,5% nell'ultima riunione, i timori sul futuro lasciano presagire un approccio più accomodante delle attese. Eppure, nonostante la Banca centrale statunitense sia ormai passata da quattro rialzi previsti il prossimo anno a meno di due, la Borsa americana non ha accolto positivamente la revisione delle stime,

portandosi al contrario ai minimi da inizio anno».

**SCENARIO GLOBALE** L'economia mondiale sta sicuramente rallentando, ma il presidente di Azimut non vede segnali di recessione, almeno nel breve termine. «La ragione della negatività», dice, «va rintracciata più in generale nelle condizioni finanziarie del mercato obbligazionario corporate americano e in particolare nel rialzo significativo degli interessi sui bond societari, che lascia presagire un ulteriore incremento nel prossimo trimestre con successive

vendite. Un significativo aumento dei tassi di finanziamento per le imprese nel 2019 potrebbe mettere sotto stress i conti societari riducendo i profitti e, di conseguenza, gli investimenti e l'occupazione».

**L'OCCASIONE BUONA** Dietro a questa situazione, però, secondo Giuliani, si nasconde una grossa opportunità: «Stiamo in una fase in cui il valore delle aziende quotate è sempre più alto, mentre i prezzi di borsa sono tenuti artificialmente bassi. Una situazione che non si vedeva dal 1992. Se per ipotesi esistessero due aziende identiche, una quotata e una no, quella non quotata oggi avrebbe un valore doppio rispetto alla capitalizzazione di borsa dell'altra, perché come detto i mercati sembrano aver voglia

solo di scendere. Chi oggi decidesse di investire con un orizzonte temporale di cinque anni, purché naturalmente individuati sui listini l'azienda giusta, potrebbe vedere raddoppiare il suo investimento. E nel frattempo godere dei dividendi che sono alti».

## LE STRATEGIE

Che fare allora in questo contesto di grande difficoltà per l'industria dell'asset management, con performance per nulla brillanti e un 2018 che ha visto gli investitori perdere soldi. «Non posso rispondere per gli altri», dice il presidente di Azimut, noi puntiamo su due linee strategiche molto importanti. La prima la abbiamo aperta già otto anni fa, quando abbiamo cominciato ad andare all'estero, in particolare sui mercati emergenti, perché sono zone del mondo dove c'è grandissima crescita sia dell'economia (cosa che ci permette di investire con successo per conto dei nostri clienti), sia della ricchezza pro capite (cosa che ci permette di intercettare risparmio anche in quelle aree). Siamo gli unici italiani che hanno una presenza internazionale in più di 15 paesi (e il numero è in costante crescita) e gli unici in Italia che hanno professionisti dedicati a vendere e comprare 24 ore su 24 sui mercati di tutto il mondo. La seconda linea strategica per Azimut molto importante è quella degli investimenti alternativi, o meglio nelle Pmi italiane. Con ogni strumento: dal venture capital, che investe poche decine di migliaia di euro in startup, a un fondo che abbiamo creato appositamente per investire nelle Spac. Passando dall'early stage al private equity, al m&a. Nel frattempo stiamo rinnovando tutta la piattaforma tecnologica ed entro il primo semestre del prossimo anno ne avremo una tra le più avanzate e moderne. E continuiamo a essere un polo attrattivo per i banker e i consulenti finanziari: solo quest'anno, fino a novembre, ne abbiamo inseriti 167 nuovi, circa il 10% della nostra forza vendita totale».

## TEMI D'INVESTIMENTO

Fra i temi che nel 2018 sono stati sulla bocca di tutti gli investitori, senza dubbio ci sono i Pir che dopo il boom iniziale hanno un po' rallentato, ma rappresentano comunque un mercato di tutto rispetto, che vale quasi 20 miliardi, e i fondi Esg e Sri che si stanno affermando come un driver del mercato, soprattutto in Italia. Cosa possono offrire in un'ottica di lungo periodo a un risparmiatore?

«Dei Pir», risponde Giuliani, «trovo estremamente positiva l'idea di convogliare risorse verso le pmi, che sono rimaste orfane del sistema bancario tradizionale. L'aspetto negativo è che nella normativa, proprio per rendere i Pir più attrattivi, vengono tollerati investimenti anche in aziende che non sono esattamente piccole o medie. È noto anche che solo poche aziende, quelle già conosciute negli ambienti finanziari, hanno catalizzato gran parte degli investimenti e i loro valori, secondo me, si sono gonfiati. Bisogna riuscire ad allargare la platea e concentrarsi di più sulle piccole e medie imprese». Per quanto riguarda gli investimenti sostenibili, ricorda Giuliani, «Azimut è stata la prima azienda in Italia, ormai nel lontano 1995, a lanciare un fondo etico. Lo avevamo chiamato Azimut Solidarietà e consentiva di girare una parte dell'extra rendimento ad associazioni benefiche. Siamo stati talmente in anticipo che la cosa non ebbe un gran successo, se non in termini di immagine. Oggi sul tema Esg abbiamo in atto una joint venture con Vontobel che ha acquisito la società specializzata in investimenti sostenibili con la quale qualche anno avevamo lanciato un prodotto ad hoc sia all'estero che in Italia».



Pietro Giuliani, presidente del Gruppo Azimut

## UN 2019 DA INTERPRETARE

Per l'anno entrante, il presidente di Azimut identifica alcuni temi caldi da tenere sotto controllo: le elezioni europee; le prossime mosse del presidente americano Donald Trump, impegnato a gettare le basi per una sua rielezione; l'instabile equilibrio trovato da Cina e Usa, che può sempre turbarsi, la Brexit che è un cantiere ancora completamente aperto. Insomma, ci sono molti fattori che possono innescare grandi movimenti sul mercato, non so con quali esiti, ma sono ottimista e credo che il 2019, che non sarà un anno necessariamente facile, alla fine non sarà così negativo come purtroppo è stato il 2018». (riproduzione riservata)

**Iniziativa.** Il progetto vuole valorizzare l'imprenditoria italiana creando prodotti specializzati per il grande pubblico

## Azimut rilancia Libera Impresa: al via una Sgr dedicata e 18 fondi in 10 anni

Il mondo degli imprenditori e delle Pmi italiane è nei radar di Azimut già da diversi anni. Dopo l'avvio nel 2014 del progetto Libera Impresa, ora il gruppo indipendente rilancia l'iniziativa con un progetto ambizioso: la creazione di una Sgr nuova (Azimut Libera Impresa) ed un piano di sviluppo che guarda a 10 anni.

«Già 5 anni fa volevamo creare un ponte tra il risparmio degli italiani e le imprese, ora proseguiamo questo obiettivo con la fase 2 di un progetto nel quale siamo stati antesignani - ricorda Paolo Martini, ad di Azimut Capital Management SGR - e nel quale vogliamo essere tra gli attori principali perché si tratta di una vera e propria rivoluzione nel mondo dell'asset management in cui accanto ai gestori anche le società e i clienti sono chiamati a fare il loro ruolo. Così come è stato nel 1984 quando arrivarono i fondi comuni».

Il progetto di Azimut ruota intorno alla creazione di una Sgr, ovvero una fabbrica prodotto specializzata nella creazione di fondi alternativi (private debt, venture capital, private equity, impact invest, e via di seguito) che consente alle imprese (in particolare alle Pmi) di poter contare su nuovi flussi e ai privati di avere un nuova asset class sulla quale investire, per diversifi-

care il proprio portafoglio.

«Si tratta di un processo già in corso - prosegue Martini - perché secondo i dati di Banca D'Italia già nel 2017 gli italiani hanno investito circa 600 miliardi nel non quotato e solo 60 miliardi nel quotato, il tutto a fronte di sole 340 aziende sul listino principale di Piazza Affari contro 337mila imprese attive sul territorio di cui 145mila Pmi».

Quindi, il trend è in atto ma se si guardano i patrimoni dei clienti private la quota in investimenti illiquidi è ridotta. Come spiega il manager l'obiettivo è di aumentare la diversificazione in questa asset class democratizzandola. «Sarà nostro compito educare l'investitore a questa asset class in cui è indispensabile avere un orizzonte di investimento di medio-lungo periodo per vedere dei ritorni - dettaglia ancora Martini - . Chi investe nel non quotato deve avere disciplina e tempo. Per questa ragione abbiamo abbassato la soglia di accesso al private debt (25mila), al private equity portandola a 10mila euro e anche al venture capital con Italiag500, fondo che sta per partire e che prevede una soglia di 2500 euro». L'obiettivo di Azimut è di offrire un'alternativa al maggior numero di risparmiatori per investire in questa asset class. Punto forte della nuova fabbrica prodotto esperti e gestori di

comprovata esperienza che dovranno lanciare sul mercato in dieci anni tra i 18 e i 20 prodotti con un obiettivo di raccolta di 4 miliardi di euro.

Ma Libera Impresa avrà anche un altro braccio operativo quello del corporate finance e dell'advisory per le imprese, investendo anche qui in persone che hanno competenze specifiche.

«Vorremmo in prospettiva passare da una rete di consulenti finanziari che lavorano nel mondo del risparmio - conclude Martini - ad una di consulenti che lavorano per una fabbrica di prodotti innovativi nell'asset management ma sono anche vicini al mondo delle imprese».

Anche l'esperienza riuscita di IpoChallenger, una via più leggera e veloce della classica Spac nata dalla collaborazione tra Azimut ed esperti del settore (ndr da qui è partita la quotazione in borsa di alcune realtà molto dinamiche come Italian Wine Brand) conforta il progetto della nuova Libera Impresa. Dulcin in fundo, anche in termini di pricing Azimut cercherà di essere competitiva sempre nell'universo delle medie e piccole imprese. In termini di commissioni sui fondi sarà in linea all'industria.

—L.I.

@lucillaincorvat

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## DENARO&LETTERA

**AZIMUT:** +0,23%

### Registrazione in Cina per operare come private fund manager

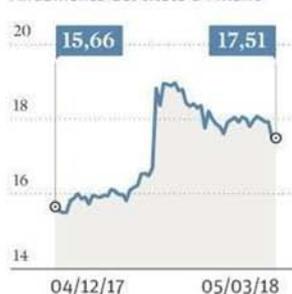
Azimut è pronta al grande balzo in Cina. Il gruppo ha infatti ottenuto attraverso la controllata Az Investment Management a Shanghai, la registrazione a operare come Private Fund Manager da parte della Asset Management Association of China, l'associazione che riunisce e rappresenta l'industria del risparmio gestito nel Paese.

Azimut è il primo asset manager italiano e anche dell'area euro ad aver ottenuto la licenza, assegnata a un numero limitato e selezionato di operatori internazionali, grazie alla quale si potranno lanciare, gestire e proporre fondi di investimento onshore alla clientela istituzionale e agli High Net Worth Individuals locali.

Dalla fine del 2010 Azimut è presente in Cina, dove ha lanciato il fondo lussemburghese AZ Fund

Renminbi Opportunities (tra i più grandi fondi UCITS V al mondo specializzato nella valuta cinese) e dove nell'aprile 2013 ha ottenuto la licenza di Qualified Foreign Institutional Investor dalle autorità locali. In Borsa il titolo ha chiuso a 17,50 euro (+0,23%).

Andamento del titolo a Milano



## Così Azimut punta sull'economia reale

**I**l gruppo Azimut ha lanciato un fondo chiuso di private debt, Azimut Private Debt, dedicato a investitori privati con un importo minimo di sottoscrizione di 25 mila euro. Sottolinea Paolo Martini, ad di Azimut Capital Management sgr: «Riteniamo che i tempi siano maturi per inserire anche nei portafogli della clientela privata un prodotto come il fondo Azimut Private Debt che investe in strumenti di debito privato. In un contesto di tassi a zero il private debt, e in generale l'universo degli investimenti illiquidi, rappresenta un'opportunità per diversificare il rischio di por-

tafoglio e offrire rendimenti alla clientela. Sono strumenti che, avendo un orizzonte temporale di lungo periodo, aiutano i clienti supportati dal proprio consulente finanziario di frenare l'emotività di breve termine che spesso induce a scelte errate». Martini aggiunge: «Con questo fondo perseguiamo il duplice obiettivo di aumentare i rendimenti attesi dei portafogli dei clienti e di sostenere l'economia del Paese fornendo capitali alle piccole e medie imprese, che oggi per crescere devono trovare alternative alle tradizionali erogazioni bancarie».

# “Azimut non ha paura dello spread i Btp un affare, noi sicuri all'estero”

Parla Pietro Giuliani, presidente e fondatore: “Sono apolitico, ma basterà qualche mese per vedere se il governo ha fatto delle buone scelte. Nel frattempo approfittiamo dei rendimenti record dei titoli di Stato italiani”

ADRIANO BONAFEDE

«**A** noi i clienti non chiedono di portare i soldi all'estero per paura dello spread. Perché glieli abbiamo già portati». È tranquillo Pietro Giuliani, fondatore e presidente di Azimut, una delle poche società di risparmio gestito indipendenti presenti in Italia. Ed è ottimista sul futuro dei risparmi degli italiani. Azimut, che ha un patrimonio di 52,4 miliardi, continua ad avere una raccolta netta positiva, seppur in diminuzione rispetto al record del 2017 (3,6 miliardi a settembre contro 4,5 dell'analogo periodo del 2017). Il titolo non è andato bene in Borsa: negli ultimi sei mesi, più o meno da quando è arrivato il nuovo governo, ha perso il 36 per cento. Ma del resto tutto il mercato dell'asset management è stato colpito più o meno in egual misura. **Ingegner Giuliani, davvero non è preoccupato dall'ascesa dello spread?**

«Io non faccio politica, sono un tecnico. E da tecnico dico che i Btp al 3,5 per cento sono una grande occasione da sfruttare. Per anni gli italiani hanno investito in bond a tasso zero. Ora un rendimento c'è, sarebbe stupido non approfittarne. Noi abbiamo un Fondo, il Patriot, che fu lanciato ai tempi in cui la Merkel rideva di Berlusconi, quando lo spread tra Btp e Bund era superiore a 500 punti. Noi facemmo la campagna con lo slogan “Ride bene chi ride per ultimo” e i nostri clienti hanno guadagnato bene. Ora torna una finestra di opportunità da sfruttare. Ma è ovvio che su questo cavallo bisogna puntare non più del 15-20% dei risparmi».

**E per il resto cosa consiglia?**

«Gli altri soldi, invece di metterli sui titoli di Stato di altri Paesi europei, consigliamo di investirli in varie attività, in un'ottica di diversificazione. Noi abbiamo dei fondi che investono in corporate bond, ovvero nei titoli di debito delle imprese. Poi pensiamo che

oggi si debba guardare alla Cina, e lì noi siamo stati tra i primi a gestire dei fondi cinesi».

**Ma la Borsa cinese è scesa da inizio anno del 25-30%.**

«Appunto, ora proprio per questo motivo è tempo di tornare a investire. La potenza asiatica cresce sempre al ritmo del 6% all'anno. Per la stessa ragione consigliamo di mettere una parte dei risparmi nel mercato americano: anche qui vediamo che l'economia Usa cresce al 3%. E poi ci sono occasioni da cogliere nei mercati emergenti. Infine, abbiamo una gran simpatia per il private debt, il private equity per investire sulle buone aziende italiane: oggi siamo gli unici in Italia con il Fondo “Private debt”, l'unico autorizzato ad investire nell'economia italiana con una soglia di accesso bassa (25 mila euro) per renderlo abbordabile per il mercato retail».

**Quest'anno il risparmio gestito non ha avuto performance brillanti: l'indice Fideuram dei fondi d'investimento segna un meno 4 per cento. Qual è il vostro target per l'anno prossimo?**

«Le ho già parlato di investimenti che rendono il 3% netto. Penso che sia un risultato a portata di mano, salvo sorprese ovviamente».

**Gli italiani vi chiedono di portare i soldi all'estero per paura di qualcosa che possa accadere in Italia, tipo ritorno alla lira o tassazione patrimoniale?**

«Ce lo chiedono ma noi li tranquillizziamo e gli diciamo che i loro soldi sono già all'estero: i nostri fondi sono di diritto lussemburghese e anche nelle gestioni patrimoniali la banca depositaria possiamo trovarla ovunque. Abbiamo sedi dappertutto nel mondo, per

esempio a Miami, a Dubai, a Singapore. A chi ce lo chiede possiamo trasferire i soldi dappertutto in 24 ore».

**Portando i soldi all'estero molti pensano di sottrarsi non solo a un improvviso cambio di valuta verso un'ipotetica nuova (e svalutata) lira, ma anche verso una più probabile tassazione patrimoniale. Ma non è un'illusione? Il governo potrebbe metterla lo stesso, poiché tutti i patrimoni e gli investimenti mobiliari all'estero sono monitorati.**

«Sembra che le cose stiano come lei dice. Però se davvero accadesse una cosa del genere lei pensa che gli italiani lascerebbero i soldi sui loro conti o investimenti in Italia o all'estero o non li monetizzerebbero proprio per evitare una tassazione straordinaria? A mali estremi, estremi rimedi. Ma sono scenari in cui io non credo».

**Lei sembra ottimista: lo spread non le fa paura e neppure le mosse del governo populista.**

«Come le ho detto, io non faccio politica ma faccio una semplice constatazione. Queste due persone che governano oggi, e che pur hanno due visioni ideologiche diverse, dicono di voler puntare sulla crescita. Se la loro politica ottiene alla fine quel che promette allora succederà qualcosa di buono. Se poi mancano tutti gli obiettivi, e basterà qualche mese per capirlo, gli italiani ne trarranno le inevitabili conseguenze».

**La raccolta dei fondi, mostra Assogestioni, è debole. A settembre quanto avete raccolto?**

«Circa 241 milioni, ma da sempre le raccolte di agosto e settembre non sono buone. C'è anche l'effetto

negativo delle Borse che scendono: tutte le volte che accade la gente tende a uscire dal risparmio gestito per un semplice motivo: perché i fondi ti dicono ogni giorno quanto vale il tuo portafoglio. Così molti preferiscono trattenere i soldi nel conto corrente. Ma oggi, come le dicevo, c'è una novità positiva: i Btp tornano a essere appetibili».



Un'immagine tratta dal New York Stock Exchange a Wall Street

## GLOSSARIO

<b>Consulenza</b>	L'attività consistente nel fornire raccomandazioni personalizzate ad un cliente, su richiesta dello stesso o su iniziativa del distributore, in relazione ad uno o più contratti di assicurazione
<b>Ramo di assicurazione</b>	La classificazione secondo un insieme omogeneo di rischi od operazioni che descrive l'attività che l'impresa può esercitare al rilascio dell'autorizzazione
<b>Ibips</b>	I prodotti collegati ad una gestione separata (ramo III) quali Index e Unit Linked
<b>Prodotti vita non di investimento assicurativo</b>	I prodotti protezione vita (puro rischio ovvero Temporanee Caso Morte e Malattia) e di previdenza
<b>Prodotti assicurativi non vita (ramo danni)</b>	Polizza furto casa, polizza responsabilità civile, etc.
<b>Rischio di credito</b>	Il rischio di perdita o di variazione sfavorevole della situazione finanziaria derivante da oscillazioni del merito di credito di emittenti di titoli, controparti e debitori nei confronti dei quali l'impresa di assicurazione o di riassicurazione è esposta in forma di rischio di inadempimento della controparte, di rischio di spread o di concentrazione del rischio di Mercato
<b>Rischio di liquidità</b>	Il rischio che l'impresa di assicurazione o di riassicurazione non sia in grado di liquidare investimenti ed altre attività per regolare i propri impegni finanziari al momento della relativa scadenza
<b>Rischio di mercato</b>	Il rischio di perdita o di variazione sfavorevole della situazione finanziaria derivante, direttamente o indirettamente, da oscillazioni del livello e della volatilità dei pezzi di mercato delle attività, delle passività e degli strumenti finanziari

Ci è gradita l'occasione per inviarLe i nostri migliori saluti.

AZ LIFE DAC



Milano, 31/03/2019

**Oggetto: Servizio di Ricezione e Trasmissione ordini e Deposito accessorio titoli e liquidità a custodia ed amministrazione n° 4100001445**

Gentile Cliente, trasmettiamo in allegato alla presente rendiconto periodico del Servizio in oggetto valorizzato (\*) alla data del 31/03/2019.

Nel caso in cui abbia attivato il servizio prima del 31/12/2018 troverà in allegato anche l'Informativa di Portafoglio prevista dalla nuova Direttiva 2014/65/UE (cd. MiFID II).

Rimangono a Sua completa disposizione per qualsiasi eventuale chiarimento, anche per il tramite del suo Consulente Finanziario

L'occasione ci è gradita per porgerVi i nostri migliori saluti

AZIMUT CAPITAL MANAGEMENT S.G.R. S.p.A.



\*La valorizzazione degli strumenti finanziari non quotati o di quelli per cui non vi sia una rilevazione costante di prezzo può differire in misura significativa dal valore di effettivo realizzo dei medesimi.

Imposta di bollo assolta in modo virtuale ai sensi dell'art. 13 c.2 ter della tariffa, parte I all. A annessa al dpr 642/1972 aut. n. 314268/97 del 16 08 1998



## Situazione degli strumenti finanziari al 31/12/2018

Saldo totale strumenti finanziari	30.711,28	+
Liquidità - EURO	60.968,61	+
- ALTRE DIVISE	0,00	+
Margini per operazioni sui derivati	0,00	+
Saldo operazioni su titoli da regolare	0,00	+
Plusvalenze/minusvalenze su operazioni da regolare	0,00	+
<b>Totale Euro</b>	<b>91.679,89</b>	



## Situazione degli strumenti finanziari - valutazione del portafoglio al 31/12/2018

COD TITOLO	TITOLO	DIV	QUANTITA'	PREZZO MERCATO	RATEO	CAMBIO	CONTRVALORE-
IE00B8JF9153	BOOST EURO STOXX 50 3X SHORT (3EU)	EUR	3.047,00000	7,96100		1,000000	24.257,17
IE00B8K7KM88	BOOST US LARGE CAP 3X SHORT (3USS)	EUR	1.235,00000	5,22600		1,000000	6.454,11
<b>TOTALE PORTAFOGLIO</b>							<b>30.711,28</b>



## Liquidità operazioni regolate al 31/12/2018 - EURO

DATA VAL	DATA OPER	CAUSALE	DATA REG	CONTROVALORE DARE	CONTROVALORE AVERE
		SALDO AL 31-12-2017			69.517,62
29/12/2017	31/12/2017	COMM. CONSULENZA AVANZATA	05/01/2018	1.115,42	
29/12/2017	31/12/2017	IVA SU COMM. CONSULENZA	05/01/2018	245,39	
03/01/2018	03/01/2018	SPESE TENUTA CONTO	03/01/2018	18,30	
15/01/2018	15/01/2018	ADDEDITO BOLLI 2017	15/01/2018	189,80	
22/01/2018	18/01/2018	VS VEN OBBL/TTSS	18/01/2018		6.208,32
22/01/2018	18/01/2018	VS VEN OBBL/TTSS	18/01/2018		21.959,25
09/02/2018	07/02/2018	VS ACQ OBBL/TTSS	07/02/2018	6.058,80	
09/02/2018	07/02/2018	VS ACQ OBBL/TTSS	07/02/2018	17.684,99	
07/03/2018	05/03/2018	VS VEN OBBL/TTSS	05/03/2018		5.542,50
07/03/2018	05/03/2018	VS VEN OBBL/TTSS	05/03/2018		17.729,56
15/03/2018	13/03/2018	VS ACQ OBBL/TTSS	13/03/2018	4.274,57	
15/03/2018	13/03/2018	VS ACQ OBBL/TTSS	13/03/2018	22.246,28	
29/03/2018	27/03/2018	VS VEN OBBL/TTSS	27/03/2018		3.877,29
29/03/2018	27/03/2018	VS VEN OBBL/TTSS	27/03/2018		19.161,15
29/03/2018	27/03/2018	VS ACQ OBBL/TTSS	27/03/2018	25.094,90	
29/03/2018	27/03/2018	VS ACQ OBBL/TTSS	27/03/2018	6.098,63	
		SALDO AL 31-03-2018			60.968,61



## Operazioni di dettaglio

DATA	VALUTA	DATA OP	CAUSALE	QUANTITA'	PREZZO UNITARIO	RATEO	CAMBIO	DIV	CONTROVALORE
<b>IE00B7SD4R47 BOOST EURO STOXX 50 3X LEVER (3EUL)</b>									
			SALDO AL 31-12-2017	26,00000					+ 0,00
29/03/2018		27/03/2018	VENDITA ETF/FONDI UBS	21,00000	184,99000		1,000000	EUR	+ 3.877,29
15/03/2018		13/03/2018	ACQUISTO ETF/FONDI UBS	21,00000	203,33000		1,000000	EUR	- 4.274,57
09/02/2018		07/02/2018	ACQUISTO ETF/FONDI UBS	30,00000	201,71000		1,000000	EUR	- 6.058,80
07/03/2018		05/03/2018	VENDITA ETF/FONDI UBS	30,00000	185,00000		1,000000	EUR	+ 5.542,50
22/01/2018		18/01/2018	VENDITA ETF/FONDI UBS	26,00000	239,07000		1,000000	EUR	+ 6.208,32
			SALDO AL 31-03-2018						+ 0,00
<b>IE00B7Y34M31 BOOST US LARGE CAP (3USL IM) 3X LE</b>									
			SALDO AL 31-12-2017	39,00000					+ 0,00
29/03/2018		27/03/2018	VENDITA ETF/FONDI UBS	41,00000	467,64000		1,000000	EUR	+ 19.161,15
15/03/2018		13/03/2018	ACQUISTO ETF/FONDI UBS	41,00000	542,26000		1,000000	EUR	- 22.246,28
09/02/2018		07/02/2018	ACQUISTO ETF/FONDI UBS	37,00000	477,77000		1,000000	EUR	- 17.684,99
07/03/2018		05/03/2018	VENDITA ETF/FONDI UBS	37,00000	479,38000		1,000000	EUR	+ 17.729,56
22/01/2018		18/01/2018	VENDITA ETF/FONDI UBS	39,00000	563,25000		1,000000	EUR	+ 21.959,25
			SALDO AL 31-03-2018						+ 0,00
<b>IE00B8JF9153 BOOST EURO STOXX 50 3X SHORT (3EU)</b>									
			SALDO AL 31-12-2017						+ 0,00
29/03/2018		27/03/2018	ACQUISTO ETF/FONDI UBS	3.047,00000	8,23100		1,000000	EUR	- 25.094,90
			SALDO AL 31-03-2018	3.047,00000					+ 0,00
<b>IE00B8K7KM88 BOOST US LARGE CAP 3X SHORT (3USS)</b>									
			SALDO AL 31-12-2017						+ 0,00
29/03/2018		27/03/2018	ACQUISTO ETF/FONDI UBS	1.235,00000	4,93209		1,000000	EUR	- 6.098,63
			SALDO AL 31-03-2018	1.235,00000					+ 0,00



# Informativa portafoglio

## INFORMAZIONI RIEPILOGATIVE SUI COSTI

Come a voi noto, dal 3 Gennaio 2018, è entrata in vigore in tutta l'Unione Europea la nuova direttiva MiFID II che è l'acronimo inglese di Markets in Financial Instruments Directive – in italiano "Direttiva sui Mercati degli Strumenti Finanziari" (Direttiva 2014/65/UE).

MiFID II condivide lo scopo originario della direttiva MiFID I, entrata in vigore nell'ordinamento italiano nel 2007, cioè lo sviluppo di un mercato unico dei servizi finanziari in Europa nel quale sono assicurate la trasparenza e la protezione degli investitori.

L'obiettivo è quello di favorire l'integrazione, la competitività e l'efficienza dei mercati finanziari nell'Unione Europea e, più in particolare, quello di fornire un quadro di regole comuni sulla tutela degli investitori.

Nel nuovo framework regolamentare, infatti, sono previste varie disposizioni che, in quanto ispirate al dovere di agire nel miglior interesse del cliente, garantiscono una corretta informazione per gli investitori, ottimizzano i servizi offerti, migliorano l'efficienza e riducono il rischio. La MiFID II, in sintesi, poggia su quattro pilastri:

1. Qualità e adeguatezza;
2. Trasparenza;
3. Product Governance;
4. Professionalità.

1. Qualità ed adeguatezza

MiFID II impone a tutti gli intermediari nuovi standard di qualità per il servizio reso dalla SGR (in linea con la prassi che Azimut Capital Management SGR S.p.A. segue già da molti anni nella costruzione dei portafogli). L'obiettivo è sempre quello di garantire una perfetta coerenza tra le caratteristiche dell'investimento, il profilo di rischio e gli obiettivi del cliente in modo tale da costruire un portafoglio adeguato per il cliente. In questo contesto, Azimut Capital Management SGR S.p.A. ha esplicitato i criteri secondo i quali il portafoglio risulta coerente con le caratteristiche e gli obiettivi d'investimento: cioè i parametri di concentrazione, rischio di credito, rischio di mercato e orizzonte temporale previsti dal Suo profilo MiFID II.

2. Trasparenza

Sempre nell'ottica di una maggiore trasparenza e tutela dei risparmiatori, MiFID II chiede agli Intermediari di esemplificare i costi sostenuti dal cliente. Al fine di fornire ai clienti informazioni su tutti i costi e gli oneri, a norma dell'articolo 24, paragrafo 4, della direttiva 2014/65/UE, la normativa prevede che l'informativa alla clientela sia fornita sia ex-ante che ex-post, comunicando al cliente tutte le informazioni relative agli strumenti e ai servizi prestati.

Dal 3 gennaio 2018, infatti, gli Intermediari devono fornire alla propria clientela una informativa ex ante sui costi/oneri associati al singolo servizio prestato o strumento offerto. Tale informativa, espressa sia come importo in denaro sia come percentuale, deve essere fornita in

# Informativa portafoglio

## INFORMAZIONI RIEPILOGATIVE SUI COSTI

forma aggregata (costi e oneri connessi applicati dall'impresa di investimento o da altre parti, così come tutti i costi e gli oneri connessi associati alla realizzazione e gestione degli strumenti finanziari). Nell'informativa ex-ante fornita al cliente è, dunque, data visione di tutti i costi massimi e potenziali che possono essere sostenuti. Le categorie di costo presenti nell'informativa ex ante che vengono comunicate ai clienti sono cinque per i costi del servizio e quattro per i costi del prodotto. Quelle relative ai costi del servizio sono: (i) spesa una tantum per la prestazione di un servizio di investimento; (ii) spese correnti per la prestazione di un servizio di investimento; (iii) tutti i costi per le operazioni avviate nel corso della prestazione di un servizio di investimento; (iv) spese per servizi accessori e (v) costi accessori. I costi del prodotto si categorizzano invece in: (i) spese una tantum; (ii) spese correnti; (iii) tutti i costi per le operazioni; e (iv) costi accessori.

Nell'ambito dell'informativa ex post, sempre in ottica di una maggiore trasparenza, la normativa prevede che, a cadenza almeno annuale, il cliente riceva il dettaglio dei costi complessivi effettivamente sostenuti relativamente ai singoli prodotti e al portafoglio complessivo e l'incidenza dello stesso sul rendimento effettivo. In riferimento al Suo portafoglio, questa sezione fornisce un'indicazione circa i costi e gli oneri da Lei sostenuti durante l'anno per il servizio e gli strumenti finanziari di competenza del presente rendiconto. I costi sostenuti durante l'anno 2018, sono pari a 6905,24€. L'impatto cumulato dei costi e degli oneri sul rendimento complessivo annuo è pari al 1.08 %, di cui i costi, sostenuti per imposte e tasse, corrispondono a 2.373,54€ che corrisponde all'34.37% del totale dei costi sostenuti. I costi di distribuzione retrocessi (i.e. incentivi) dalle fabbriche prodotto (SGR) di tali prodotti ammontano a 0 €, che corrisponde allo 0,00% del patrimonio medio. Azimut Capital Management SGR S.p.A. non è responsabile di eventuali errori nel calcolo dell'ammontare dei costi e della relativa incidenza per i dati ricevuti da compagnie terze. Inoltre l'ammontare complessivo sopra indicato può non tener conto di eventuali prodotti finanziari per i quali non è stato possibile recuperare i dati di costo ex-post. Si segnala che il cliente ha la facoltà di richiedere al proprio consulente finanziario il *drill down* del dato di costo sopra citato. Tale *drill down* rappresenta in forma tabellare le categorie di costo. Come nel caso di informativa ex ante, le categorie sono cinque per i costi del servizio e quattro per i costi del prodotto. Quelle relative ai costi del servizio sono: (i) spesa una tantum per la prestazione di un servizio di investimento; (ii) spese correnti per la prestazione di un servizio di investimento; (iii) tutti i costi per le operazioni avviate nel corso della prestazione di un servizio di investimento; (iv) costi accessori; (v) costi per servizi accessori (costi e oneri per servizi accessori non inclusi nei costi sopra indicati, ad esempio, costi di ricerca, costi di custodia). I costi del prodotto si categorizzano invece in: (i) spese una tantum; (ii) spese correnti; (iii) tutti i costi per le operazioni; (iv) costi accessori.

### 3. Product Governance

MiFID II chiede a tutte le società di gestione di indicare le caratteristiche di ogni prodotto proposto sul mercato e, per ciascuno, di definire il target di riferimento, cioè la tipologia di cliente a cui è possibile proporre lo strumento in questione. Inoltre, MiFID II impone alle imprese di conoscere gli strumenti finanziari offerti o raccomandati per potere rispettare l'obbligo di garantire la compatibilità tra i prodotti offerti o raccomandati e il corrispondente mercato di riferimento per i

# Informativa portafoglio

## INFORMAZIONI RIEPILOGATIVE SUI COSTI

clienti finali. Questa fase, a valle della definizione di un prodotto finanziario, è definita Product Governance. Nel dettaglio, i requisiti normativi richiedono che il Manufacturer, cioè il “costruttore” di prodotti finanziari, identifichi il mercato di riferimento di ciascun prodotto da essi strutturato e in particolare identifichi anche il segmento di mercato a cui non può essere distribuito il prodotto poiché non adatto. Quando si costruisce un prodotto da distribuire al risparmiatore la società produttrice deve definire, in linea di massima, un target positivo e uno negativo (il primo è rappresentato dai soggetti per i quali i prodotti sono adeguati, il secondo da coloro per i quali invece il prodotto va sempre escluso).

Questo è il motivo per il quale i nuovi requirements normativi richiedono anche l'implementazione di un processo di monitoraggio del prodotto che garantisca sia la verifica del corretto comportamento del Distributor (“venditore” di prodotti finanziari) nell'implementazione delle istruzioni fornite sia l'acquisizione delle informazioni per la corretta verifica dell'idoneità del prodotto rispetto al target market definito.

#### 4. Professionalità

MiFID II richiede che coloro che prestano i servizi di consulenza di portafogli e/o forniscono informazioni sui servizi d'investimento e sugli strumenti finanziari dispongano di esperienza e competenze adeguate, certificate dall'iscrizione all'albo dei Consulenti Finanziari e dalla frequenza a corsi di aggiornamento e formazione. Azimut Capital Management SGR S.p.A. da anni opera sul territorio con consulenti altamente specializzati e con pluriennale esperienza. Inoltre, struttura ogni anno un piano di formazione e aggiornamento professionale sia obbligatorio (per mantenere l'iscrizione all'albo) che facoltativo.

Mario Rossi  
Via Cusani, 4  
20121 Milano (MI)

Milano, Maggio 2019

Gentile Cliente,

Il 2018 è stato un anno di importanti cambiamenti normativi per tutti gli intermediari coinvolti nella distribuzione di servizi e prodotti assicurativi.

L'Insurance Distribution Directive, la nuova regolamentazione Europea per la trasparenza in ambito assicurativo, è operativa anche in Italia dallo scorso mese di ottobre. Tale Direttiva fornisce indicazioni alle Compagnie Assicuratrici e agli Intermediari distributori di prodotti assicurativi affinché orientino la propria attività su un servizio che garantisca la trasparenza e la tutela della propria clientela.

Azimut Financial Insurance S.p.A. ha operato in coerenza con le disposizioni normative prevedendo di accompagnare, già dall'avvio della sua attività/operatività, la distribuzione dei prodotti assicurativi con un servizio di consulenza orientato a facilitare la comprensione al cliente dei rischi e delle caratteristiche dei prodotti.

In tale documento, Le forniremo evidenza del servizio di consulenza assicurativa a Lei dedicato in virtù del contratto stipulato con Azimut mettendo in evidenza i consigli che Le sono stati erogati durante l'anno dal suo referente agli investimenti (di seguito anche «consulente») su prodotti di investimento assicurativi nonché lo stato di adeguatezza di questi prodotti rispetto alle sue caratteristiche e bisogni.

Le ricordiamo inoltre che per maggiori dettagli sulla posizione dei singoli prodotti assicurativi sottoscritti potrà consultare direttamente l'estratto conto che riceverà direttamente dalle Compagnie Assicuratrici ai sensi dell'art. 25 del Regolamento n. 41 dell'IVASS.

Rinnovandole i ringraziamenti per aver scelto il Gruppo Azimut come partner per i suoi investimenti, Le ricordiamo che per qualsiasi dubbio o chiarimento può rivolgersi al suo Consulente o consultare il sito [www.azimut.it](http://www.azimut.it).

Cordiali saluti

Azimut Financial Insurance S.p.A.



**Report Consulenza Assicurativa**

**31.12.2018**

**MARIO ROSSI**

**Cliente: 00000001**

**C.F.**

Consulente

**Dossier: D00015654**

Mario Rossi                      Contraente

**Dossier D00015689**

Mario Rossi                      Contraente

## VIEW DI MERCATO

### ... IL 2018

Il 2018 verrà ricordato come un anno di grandi contrasti e avvenimenti politici che hanno influenzato i mercati finanziari.

Facendo un passo indietro al gennaio scorso avevamo nell'ordine:

1. Una ripresa economica formidabile, con tassi di crescita assai robusti un po' dappertutto;
2. I mercati azionari mondiali salivano con convinzione tutti i giorni apprezzando l'assenza di qualunque segnale negativo (Grafico 1 - andamento borsa americana nel 2018. Fonte Bloomberg). I tassi d'interesse sulle obbligazioni si mantenevano tutto sommato stabili.

Grafico 1



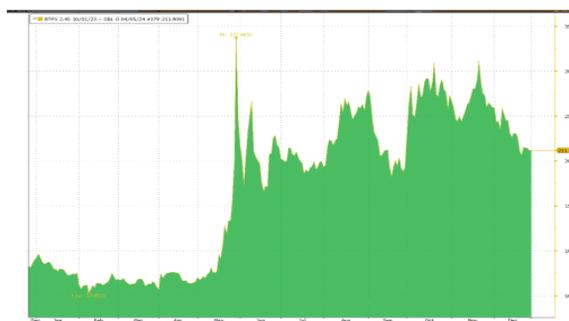
Nel corso dell'anno la situazione è cambiata. Prima di tutto la Fed ha cominciato ad essere preoccupata per il possibile surriscaldamento dell'economia, poi le tensioni politiche in Italia culminate con la formazione di un governo di stampo populista che si è messo fin da subito in contrapposizione con la Commissione Europea e le sue regole. Non si possono inoltre trascurare gli effetti conseguenti alla vicenda Brexit.

Le tensioni sui mercati sono state prima confinate ai mercati che più direttamente erano coinvolti nelle vicende sopracitate, segnatamente la Borsa Italiana (Grafico 2 - andamento borsa italiana dalla formazione del Governo. Fonte Bloomberg), l'andamento dei titoli governativi italiani rispetto a quelli tedeschi (Grafico dello spread 3 - Spread BTP Bund andamento nel 2018. Fonte Bloomberg), e in misura minore, la Borsa Europea, colpita dalle preoccupazioni sull'export legate alla guerra commerciale Usa-Cina. Per tutto l'anno il Presidente Trump ha cercato di mettere alle strette la Cina (e in misura minore l'Europa) con nuove tariffe imposte sulle importazioni anche se fino ad ora una vera e propria guerra commerciale non è ancora esplosa in tutta la sua violenza ma, anzi, si sta cercando di passare a trattative meno brusche.

Grafico 2



Grafico 3



## VIEW DI MERCATO

### ... IL 2018

La Banca Centrale americana in un report sulla stabilità finanziaria uscito a fine novembre indicava i rischi non modesti derivanti dalla massa di obbligazioni societarie emesse negli ultimi 10 anni e collocate fra i risparmiatori principalmente tramite Etf. Se si dovesse verificare una richiesta di vendite troppo ampia, si potrebbe creare qualche pressione al ribasso sui prezzi. In virtù di queste considerazioni, le obbligazioni corporate americane hanno già sopportato ingenti quantitativi di vendite e i prezzi su queste stesse obbligazioni sono scesi (Grafico 4 - Prezzi titoli obbligazioni HY US nel 2018. Fonte Bloomberg”).



Nel prossimo futuro le società americane, soprattutto quelle più deboli finanziariamente, saranno costrette a emettere potenzialmente nuove obbligazioni a tassi molto più alti, e questo potrebbe generare minori profitti e minori investimenti.

Per questo motivo la Borsa americana ha cominciato a scendere negli ultimi mesi dell'anno, seguita, come purtroppo spesso accade, dalle altre Borse mondiali. Dato quindi che la genesi di questi ribassi non risiede né nel rallentamento economico né dal peggioramento marcato del clima politico, si può dire che il 2018 si è chiuso con valutazioni delle società quotate in Borsa assolutamente attraenti.

## GRUPPO AZIMUT

La nostra storia si sviluppa a partire dal 1989 come un processo evolutivo senza sosta, i cui momenti fondamentali sono:

- la quotazione alla Borsa Valori di Milano;
- l'ingresso del titolo Azimut Holding nell'Indice FTSE MIB;
- il lancio dell'innovativo modello di servizio dedicato al Wealth Management
- l'incremento delle presenze del Gruppo all'estero, con l'ingresso in Asia, Middle East, America e Australia;
- la crescita dimensionale realizzata attraverso importanti acquisizioni in Italia e in Europa;
- la creazione della piattaforma Libera Impresa, dedicata alle piccole e medie imprese italiane.

Il nostro modello di business è ancora oggi un brillante esempio di innovazione nel panorama italiano.

La nostra autonomia è stata voluta, conquistata e coltivata con determinazione.

Siamo indipendenti da gruppi bancari, assicurativi e industriali. Questo ci dà la libertà di evolvere in modo flessibile, senza condizionamenti, in funzione del contesto di mercato e delle esigenze della clientela.

Siamo una vera Public Company: la struttura societaria coinvolge come azionisti di riferimento i Financial Partner, i gestori, i dipendenti e il management in un patto di sindacato che costituisce un vero e proprio volano per tutelare e valorizzare gli interessi di tutti.

La forte integrazione tra l'attività di gestione e l'attività di distribuzione rappresenta un vantaggio competitivo assoluto in termini di efficienza. Senza i nostri valori non saremmo quello che siamo: ovvero la prima realtà finanziaria indipendente nel mercato italiano quotata alla Borsa di Milano. Questo è ciò che ci contraddistingue:

- **INDIPENDENZA:** fondamentale per potere offrire soluzioni d'investimento studiate ad hoc sui nostri clienti, e non su variabili esterne;
- **PARTNERSHIP:** il nostro interesse coincide da sempre con la soddisfazione dei clienti, e ci appoggiamo a diverse realtà per far sì che ciò accada;
- **SEMPLICITÀ:** lasciamo agli altri la finanza creativa chi si nutre di troppe parole spesso pecca nei fatti;
- **STABILITÀ:** management, financial partner e gestori vantano tra i più bassi turnover di tutto il settore. Noi puntiamo alla massima fiducia da parte del cliente, e garantire la nostra presenza costante è fondamentale;
- **VELOCITÀ:** sempre aggiornati, siamo pronti a garantirvi le migliori soluzioni di investimento studiato sulla realtà del momento. Perché essere al passo con i tempi, nella finanza, è una necessità.

## GRUPPO AZIMUT

La nostra dimensione internazionale è cresciuta nel corso del tempo per raggiungere un ambito operativo globale.

Alla fine del 2010 viene avviato il processo di internazionalizzazione del Gruppo con focus nei paesi emergenti. Negli anni successivi sono state coperte in breve tempo le 3 macro-aree mondiali: un vantaggio strategico che ci consente di essere attivi 24 ore al giorno nel cuore dei principali mercati.

All'interno del nostro articolato network internazionale, che ci vede presenti in Italia, Lussemburgo, Irlanda, Cina (Hong Kong e Shanghai), Monaco, Svizzera, Singapore, Brasile, Messico, Taiwan, Cile, USA, Australia, Turchia ed Emirati Arabi, diverse sono le società tramite le quali vi possiamo garantire la nostra efficienza.

Le società del Gruppo sono:

- Azimut Capital Management Sgr, che gestisce i fondi comuni ed il fondo di investimento alternativo di diritto italiano, il fondo pensione Azimut Previdenza. Inoltre presta il servizio di consulenza, di gestioni individuali di portafoglio e di ricezione e trasmissione di ordini;
- Az Fund Management Sa, che gestisce i fondi multi-comparto di diritto Lussemburghese del Gruppo;
- Azimut Libera Impresa Sgr, specializzata nella gestione di fondi «alternative»;
- Az Life Dac, compagnia assicurativa di diritto irlandese;
- Azimut Financial Insurance, che distribuisce prodotti assicurativi.

## GRUPPO AZIMUT

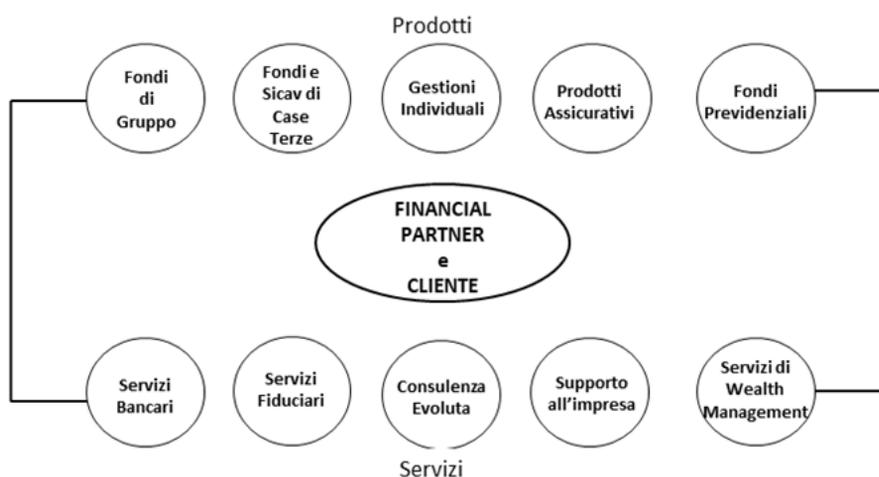
Le nostre partnership sono lo strumento privilegiato per soddisfare le esigenze, anche le più complesse, della nostra clientela:

- Banche italiane per i servizi bancari, lending, nonché per servizi di banca depositaria delle gestioni patrimoniali e dei fondi commercializzati;
- Banche estere per i servizi di lending, nonché per servizi di banca depositaria;
- Asset manager internazionali per investimenti in soluzioni tradizionali e innovative;
- Compagnie Assicurative, Broker assicurativi, società fiduciarie per l'organizzazione e la protezione del patrimonio e i temi legati alla pianificazione successoria e fiscale.

I nostri financial partner rappresentano l'asse portante dell'intero universo Azimut affiancano i clienti con responsabilità e dedizione, mettendo a disposizione la propria esperienza, capacità di ascolto e competenza, nonché tutta la proattività che deriva dal proprio ruolo di azionisti, all'interno di un modello di consulenza supportato dai più moderni strumenti di analisi, monitoraggio e relazione. Ogni Financial Partner può personalizzare il rapporto con ciascun singolo cliente avvalendosi di uffici di consulenza dedicati, dotati in molti casi di punti di accesso bancari, e accedendo a tutti i servizi a valore aggiunto del Gruppo e di strumenti innovativi quali:

- Piattaforma di rendicontazione integrata;
- Web collaboration (firma elettronica qualificata);
- Investment Lounge Room (videconferenze con gestori).

La nostra offerta si compone di una gamma di soluzioni articolate, per una gestione evoluta del valore:



## AZIMUT CAPITAL MANAGEMENT e AZIMUT FINANCIAL INSURANCE

Oltre 1.750 Financial Partner dedicati a supportare la clientela nella gestione complessiva del portafoglio, in virtù della loro competenza e della possibilità di lavorare quotidianamente a stretto contatto con diversi team altamente specializzati. Questo modello di consulenza sfrutta appieno la forte integrazione tra le attività di gestione e distribuzione all'interno del Gruppo Azimut. Un vantaggio competitivo assoluto in termini di efficienza che pochissimi altri operatori italiani possono vantare.

Facciamo parte di una vera Public Company nel settore del risparmio gestito in Italia: la struttura societaria ci vede coinvolti come azionisti di riferimento insieme ai dipendenti e al management del Gruppo in un patto di sindacato che costituisce un vero e proprio volano per tutelare e valorizzare gli interessi di tutti. Ciò significa che le performance che realizziamo per voi aggiungono valore alla crescita del Gruppo, in una logica virtuosa sconosciuta alle classiche realtà finanziarie.

Siamo presenti su tutto il territorio nazionale con oltre 200 uffici, in molti casi dotati di comodi punti di accesso bancari.

**SOLUZIONI E SERVIZI DISTINTIVI**

- SERVIZI BANCARI**
  - Lending
  - Banche depositarie
  - Raccolta e trasmissione ordini
- PROTEZIONE DEL PATRIMONIO**
  - Wealth Advisory
  - Pianificazione successoria e fiscale
  - Private Insurance
- ASSET MANAGEMENT**
  - Fondi del Gruppo Azimut
  - Fondi e Sicav di Case Terze
  - Gestioni Patrimoniali
  - Consulenza Evoluta
  - Fondi di investimento non tradizionali
- SERVIZI PER LE IMPRESE**

Soluzioni per le diverse fasi del ciclo di vita dell'azienda:

  - Start-up
  - Crescita e Consolidamento
  - Eventi Straordinari

**SERVIZI DI ANALISI DEL PATRIMONIO**

- SAI** Servizio Analisi d'Impresa
- SAP** Servizio Analisi del Portafoglio
- SAG** Servizio Analisi Generazionale
- SAR** Servizio Analisi Real Estate
- SAF** Servizio Analisi Impresa Familiare
- RAP** Report Analisi Previdenziale

## GRUPPO AZIMUT

### COMPETENZE ED ESPERIENZE DEL SUO CONSULENTE

I recenti orientamenti normativi introdotti dalla Direttiva Mifid II e IDD (specificata per la distribuzione di prodotti assicurativi) promuovono quale elemento necessario ed indispensabile per la prestazione dei servizi di investimento la conoscenza e la competenza del personale coinvolto nella erogazione della consulenza assicurativa.

I regolamenti emanati dalla Consob e dall'Ivass specificano nel dettaglio i requisiti che il personale deve possedere per poter svolgere tali attività, in termini di: conoscenza acquisita attraverso titoli di studio; iscrizione ad Albi professionali; partecipazione ad aggiornamenti periodici; maturità acquisita con gli anni di esperienza lavorativa.

A tal proposito vogliamo cogliere l'occasione per ricordarle che il Gruppo Azimut seleziona e si avvale di collaboratori in possesso di apposita attestazione rilasciata dalla Consob e dall'Ivass.

Nello specifico il Suo consulente è iscritto all'Albo dei consulenti finanziari (di cui all'articolo 31, comma 4, del Testo Unico della Finanza) e al Registro Unico degli Intermediari assicurativi (artt. 22 e 23 del Reg. IVASS n. 40/2018 alla sezione E) e nel corso dell'anno 2018 ha regolarmente svolto i corsi di aggiornamento professionale previsto dalle normative in vigore.

Le tematiche trattate durante i corsi formativi sono state principalmente le seguenti:

✓ Corsi specifici sulle novità normative erogati tramite piattaforme di e-learning:

- Antiriciclaggio
- Market Abuse
- Privacy

✓ Sessioni specifiche di approfondimento in aula su:

- Aggiornamento professionale assicurativo
- Previdenza e Welfare Aziendale
- Wealth Planning & Private Insurance
- Consulenza e gestioni di patrimoni
- Fiscalità e successione
- Protezione del Patrimonio

Inoltre Azimut sottopone i suoi collaboratori a periodici processi valutativi tramite sessioni di assessment e di verifica finalizzate a garantire in modo costante il livello di conoscenza ed esperienza necessario.

## ATTIVITA' DI CONSULENZA ASSICURATIVA

### RIEPILOGO DELLE ATTIVITA' SVOLTE DURANTE L'ANNO

Di seguito viene illustrata l'attività svolta dal Suo consulente nell'ambito del servizio di Consulenza assicurativa.

#### Principali operazioni di consulenza assicurativa effettuate dal 01/01/2018 al 31/12/2018:

---

▪ Raccomandazioni effettuate	7
▪ Raccomandazioni accettate	7

---

Con il termine raccomandazioni effettuate ed accettate ci si riferisce alla attività svolta dal Suo consulente per elaborare la/le proposte di investimento più coerenti con le sue aspettative e caratteristiche. Il dettaglio delle eventuali movimentazioni effettive le trova nella sezione INFORMATIVA PRODOTTI ASSICURATIVI.

Nelle pagine seguenti Le forniremo un dettaglio delle singole raccomandazioni.

## ATTIVITA' DI CONSULENZA ASSICURATIVA

### RACCOMANDAZIONI DI CONSULENZA ASSICURATIVA ELABORATE NEL PERIODO

Di seguito le raccomandazioni elaborate dal Suo Consulente nel corso dell'anno 2018.

Numero	Data
00000001234567	24/01/2018
00000001234568	15/03/2018
00000001235678	25/03/2018
00000001000890	28/06/2018
00000002000789	06/09/2018
00000002345111	12/11/2018
000000050674532	08/12/2018
00000007856321	15/03/2018
00000004536287	25/03/2018
00000006683254	28/06/2018
00000306732615	06/09/2018
00000008735522	12/11/2018
00000040573846	08/12/2018

## INFORMATIVA PRODOTTI ASSICURATIVI

### VALUTAZIONE DI ADEGUATEZZA ASSICURATIVA

**Movimenti riferiti a versamenti iniziali, successivi e switch «in» effettuati dal 01/01/2018 al 31/12/2018:**

#### DOSSIER D00015654

Data operazione	Prodotto	Compagnia Assicurativa	Premio
24/01/2018	▪ Infinity Life - Accrescitiva	AZ LIFE DAC	7.500 €
29/03/2018	▪ Star Total return	AZ LIFE DAC	50.000 €

#### DOSSIER D00015689

Data operazione	Prodotto	Compagnia Assicurativa	Premio
24/01/2018	▪ Infinity Life - Accrescitiva	AZ LIFE DAC	7.500 €
29/03/2018	▪ Lombard Private Insurance	Lombard	10.000 €
16/05/2018	▪ Star Total retrun	AZ LIFE DAC	50.000 €

Considerato l'intero portafoglio detenuto nel gruppo Azimut, i prodotti assicurativi risultano **ADEGUATI** rispetto alle Sue caratteristiche e rispondono a bisogni ed interessi da Lei espressi.

In particolare, la Sua posizione in prodotti di investimento assicurativi:

- rientra nei limiti di rischiosità previsti per il Suo profilo definito ad esito della valutazione della sua conoscenza ed esperienza su prodotti finanziari e assicurativi; situazione finanziaria; capacità di sostenere le perdite; obiettivi di investimento e soglia di tolleranza al rischio valutata rispetto al rischio di mercato e al rischio di credito;
- è in linea con l'orizzonte temporale da lei espresso nel questionario di profilatura.

## INFORMATIVA PRODOTTI ASSICURATIVI

### INFORMAZIONI RIEPILOGATIVE SUI COSTI DEL SERVIZIO ASSICURATIVO

Il 2018 è stato un anno di profondi cambiamenti normativi, non soltanto per la distribuzione degli strumenti finanziari, ma anche per i prodotti assicurativi. Lo scorso 1° ottobre 2018 è entrata in vigore la Insurance Distribution Directive (DIRETTIVA n. 2016/9 del Parlamento Europeo) che ha introdotto nuovi adempimenti per gli operatori del settore assicurativo. A partire da tale data è richiesto a tutti gli intermediari che operano nell'ambito della distribuzione assicurativa di migliorare la trasparenza verso il cliente con specifico riferimento alla rappresentazione della caratteristiche e i rischi del prodotto, della coerenza del prodotto rispetto ai bisogni del cliente e soprattutto con riferimento alla rappresentazione del totale dei costi e oneri sostenuti con specifico riferimento al servizio di consulenza assicurativa prestato.

A tal proposito Le ricordiamo che Azimut Financial Insurance S.p.A presta il servizio di consulenza, identificando e raccomandando prodotti di investimento assicurativi adeguati alle sue esigenze e caratteristiche. Per tale servizio erogato non le sono stati addebitati costi.

In virtù di quanto stabilito dall' art. 25 del Regolamento IVASS n. 41 del 2 agosto 2018 (Regolamento recante disposizioni in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi), nonché in base ai chiarimenti intervenuti da parte dell'associazione di categoria (i.e. ANIA), Le comunichiamo che, in deroga all'art. I.1. comma 1.6 delle "condizioni generali di contratto" da Lei a suo tempo sottoscritto, tutti i costi e gli oneri da Lei sostenuti relativi alla/e polizza/e sottoscritta/e e ai costi della distribuzione, diversi da quelli connessi al servizio di consulenza assicurativa prestato da Azimut Financial Insurance S.p.A. già sopra menzionato, le saranno comunicati direttamente dalla Compagnia assicurativa emittente attraverso l'invio dell'estratto conto annuale.

Per ogni ulteriore informazione ed esigenza di chiarimento la esortiamo a prendere contatto con il suo consulente.

## FONDAZIONE AZIMUT

### LA MISSIONE

Costituita dal Gruppo Azimut nel 2011, la Fondazione ha erogato fino al 2017 oltre 4,5 milioni di euro nel sostegno di migliaia di famiglie spinte dalla crisi sotto il livello della povertà.

I criteri che guidano l'operato della Fondazione sono:

- la scelta di intervenire esclusivamente nell'area del disagio economico e sociale
- la destinazione del 100% delle risorse ai soggetti da sostenere (zero costi di struttura)
- la gestione diretta degli interventi attraverso consulenti e dipendenti delle società del Gruppo Azimut che prestano la propria attività in forma di volontariato.

### EMERGENZA CASA E LAVORO. I NUOVI PROGETTI DI FONDAZIONE AZIMUT ONLUS

Dal 2011 Fondazione Azimut Onlus esprime la vocazione filantropica del Gruppo. Ogni anno l'1 per cento degli utili viene destinato alla Fondazione per interventi nell'area del disagio economico.



**LA LIBERTÀ DI CONDIVIDERE  
IL PROPRIO VALORE.**

La **Fondazione Azimut Onlus**, nata nel 2011 per dare continuità alla vocazione filantropica del Gruppo Azimut, è il canale ideale per sostenere concretamente tutte queste persone che si trovano in condizioni momentanee di difficoltà.

Nei primi anni di attività, questo modello operativo ha permesso di prestare assistenza ad oltre 3.000 persone

Siete liberi di sostenere le attività della Fondazione attraverso l'elargizione di una donazione oppure devolvendo il cinque per mille dell'Irpef in sede di dichiarazione dei redditi.

Fondazione Azimut Onlus  
Via Cusani, 4 – 20121 Milano  
fondazione@azimut.it

**AZIMUT**  
FONDAZIONE AZIMUT ONLUS

Altre entrate della Fondazione derivano da contributi volontari dei consulenti finanziari e dal 5 per mille. Tutte le risorse disponibili vengono impiegate a beneficio degli assistiti: la Fondazione non ha dipendenti e non ha costi di funzionamento poiché tutte le persone coinvolte offrono gratuitamente la propria attività e non ricevono alcuna forma di rimborso spese.

### 2012-2016 I voucher spesa

La Fondazione, per anni, ha sostenuto direttamente soggetti in difficoltà economica segnalati dai consulenti, dipendenti e collaboratori delle società del Gruppo mediante la distribuzione di voucher spesa.

In sostanza il Gruppo Azimut invitava i propri collaboratori a “guardarsi attorno” e individuare situazioni di disagio derivanti prevalentemente dalla crisi economica che, attraverso un aiuto economico, avrebbero potuto ritrovare la strada dell'autosufficienza. Non emarginazioni estreme, quindi, ma difficoltà contingenti se pure gravi.

## FONDAZIONE AZIMUT

Circa 150 consulenti e dipendenti del Gruppo si sono attivati e hanno segnalato soggetti, singoli o nuclei familiari, bisognosi di aiuto che lo stesso segnalatore si impegnava ad affiancare nella ricerca di soluzioni stabili alla situazione di difficoltà. Gli assistiti venivano aiutati con voucher spesa spendibili nelle principali catene di grande distribuzione per somme variabili, a seconda della composizione dei nuclei familiari, tra 100 e 300 euro mensili.

Attraverso questo meccanismo sono state aiutate centinaia di individui e nuclei familiari in tutta Italia con un impegno economico complessivo intorno ai 4 milioni di euro.



### Dal 2017 Casa e Lavoro

Con l'aggravarsi delle conseguenze della crisi è apparso evidente che l'emergenza non era più solo la spesa quotidiana (innumerevoli iniziative sono intervenute sul piano alimentare attraverso mense, distribuzione di cibo ecc.) quanto la perdita della casa. La scomparsa di un reddito lavorativo significa spesso l'impossibilità di pagare il mutuo o l'affitto fino all'estrema conseguenza dell'impossibilità di avere un'abitazione stabile.

E' apparso evidente in questi anni che l'emergenza abitativa non riguarda più solo fasce emarginate di senzateo "cronici", ma anche persone che una casa l'avevano e l'hanno persa per difficoltà economiche, senza essere nelle condizioni di ottenere in tempi rapidi un alloggio a costo accessibile.

Dal 2017 la Fondazione ha esaminato diversi progetti, proposti dai consulenti attivi nel sociale, incentrati sul tema della casa e su quello, collegato, del lavoro.

L'abitazione è stata individuata come un elemento fondamentale da cui ripartire per dare ai soggetti più fragili un'opportunità di riscatto sociale. Sia per chi un tetto non l'ha da molto tempo, sia per chi si è trovato improvvisamente e imprevedibilmente senza sicurezze e senza un domicilio certo.

## FONDAZIONE AZIMUT

Così la Fondazione ha cominciato a esaminare soluzioni per dare un tetto a persone che non avevano più certezze, per accompagnare questi soggetti a consolidare la propria situazione economica così da potersi ripresentare più avanti sul mercato della casa con garanzie sufficienti per un contratto di locazione.

Progetti di abitazioni di emergenza o temporanea e insieme progetti di accompagnamento all'autosufficienza economica attraverso borse lavoro sono in fase di realizzazione a Brescia, Torino, Savona, Bologna, Napoli, Catania, Palermo. Altre iniziative in diverse città sono allo studio e saranno avviate nel 2019.



A Brescia, nei locali di un convento non più utilizzato, messo a disposizione dalla Diocesi, è stata realizzata una casa di accoglienza per persone che, attraverso la sperimentazione di una vita comune e l'avviamento al lavoro, possano recuperare la loro dimensione sociale.

A Torino, negli spazi dell'ex arsenale militare, Fondazione Azimut ha collaborato con il Sermig (Servizio Missionario Giovani) alla realizzazione di una casa di accoglienza riservata a donne che possono trovare ospitalità per la notte oppure una opportunità residenziale per sé e i propri figli fino alla riconquista dell'autonomia.

L'ambizione di Fondazione Azimut è quella di offrire un aiuto risolutivo alle persone assistite. Non semplice carità, ma un sostegno per riprendere il controllo della propria esistenza.

Informazioni puntuali sulle attività in corso possono essere chieste via mail a [fondazione@azimut.it](mailto:fondazione@azimut.it)

A partire dal 2019, il 30% delle donazioni a Fondazione Azimut (per un massimo di 30.000 euro) può essere detratto dall'imposta lorda sul reddito delle persone fisiche.



Oppure l'intera somma donata può essere dedotta dal reddito netto del soggetto erogatore nel limite del 10% del reddito complessivo dichiarato.

I contributi possono essere bonificati sull'IBAN **IT98L0503401612000000040000** con la causale **DONAZIONE**.

Per devolvere il 5 per mille dell'Irpef occorre inserire in dichiarazione il codice fiscale della Fondazione 97515500151.

## RASSEGNA STAMPA

MF | MILANO  
FINANZA

**AZIMUT** I temi caldi per il 2019 e i consigli per fare stock picking: come sfruttare le opportunità dei prezzi artificialmente bassi delle società quotate in borsa. Si può anche raddoppiare l'investimento

# Il valore nell'equity

di Gaetano Belloni

**M**entre va in archivio un 2018 che, a dispetto delle previsioni, si è rivelato annus horribilis per i mercati finanziari globali, con tutte le principali asset class di investimento in rosso, è già ora di voltare pagina e di guardare a quanto di positivo potrebbe offrire il 2019. **Pietro Giuliani**, presidente del Gruppo Azimut, la più grande realtà finanziaria indipendente italiana con oltre 52 miliardi di euro di patrimonio in gestione, sintetizza così l'attuale situazione dei mercati: «Sembrano essere diventati apatici e indifferenti alle notizie positive. Ne è un esempio la notizia che l'Italia ha evitato la procedura d'infrazione della Ue per deficit eccessivo, quasi snobbata dal listino italiano dopo essere stata citata per settimane come causa principale dei ribassi. All'indomani della buona notizia, il Ftse Mib ha segnato soltanto un +1,5% e il principale indice europeo si è fermato addirittura a +0,15%. Reazione più positiva invece per il Btp, tornato sotto quota 260 punti di spread. Il Bund, invece, ha sorpreso i mercati segnando i massimi dell'anno. Non solo: come i timori sull'Italia, anche quelli sulla politica monetaria della Federal Reserve si sono rivelati un alibi. I tassi a lungo termine sono scesi dal 3,25 al 2,80% negli ultimi due mesi e anche se la Fed ha optato per un rialzo al 2,5% nell'ultima riunione, i timori sul futuro lasciano presagire un approccio più accomodante delle attese. Eppure, nonostante la Banca centrale statunitense sia ormai passata da quattro rialzi previsti il prossimo anno a meno di due, la Borsa americana non ha accolto positivamente la revisione delle stime,

portandosi al contrario ai minimi da inizio anno».

**SCENARIO GLOBALE** L'economia mondiale sta sicuramente rallentando, ma il presidente di Azimut non vede segnali di recessione, almeno nel breve termine. «La ragione della negatività», dice, «va rintracciata più in generale nelle condizioni finanziarie del mercato obbligazionario corporate americano e in particolare nel rialzo significativo degli interessi sui bond societari, che lascia presagire un ulteriore incremento nel prossimo trimestre con successive

vendite. Un significativo aumento dei tassi di finanziamento per le imprese nel 2019 potrebbe mettere sotto stress i conti societari riducendo i profitti e, di conseguenza, gli investimenti e l'occupazione».

**L'OCCASIONE BUONA** Dietro a questa situazione, però, secondo Giuliani, si nasconde una grossa opportunità: «Stiamo in una fase in cui il valore delle aziende quotate è sempre più alto, mentre i prezzi di borsa sono tenuti artificialmente bassi. Una situazione che non si vedeva dal 1992. Se per ipotesi esistessero due aziende identiche, una quotata e una no, quella non quotata oggi avrebbe un valore doppio rispetto alla capitalizzazione di borsa dell'altra, perché come detto i mercati sembrano aver voglia

solo di scendere. Chi oggi decidesse di investire con un orizzonte temporale di cinque anni, purché naturalmente individui sui listini l'azienda giusta, potrebbe vedere raddoppiare il suo investimento. E nel frattempo godere dei dividendi che sono alti».

## LE STRATEGIE

Che fare allora in questo contesto di grande difficoltà per l'industria dell'asset management, con performance per nulla brillanti e un 2018 che ha visto gli investitori perdere soldi. «Non posso rispondere per gli altri», dice il presidente di Azimut, noi puntiamo su due linee strategiche molto importanti. La prima la abbiamo aperta già otto anni fa, quando abbiamo cominciato ad andare all'estero, in particolare sui mercati emergenti, perché sono zone del mondo dove c'è grandissima crescita sia dell'economia (cosa che ci permette di investire con successo per conto dei nostri clienti), sia della ricchezza pro capite (cosa che ci permette di intercettare risparmio anche in quelle aree). Siamo gli unici italiani che hanno una presenza internazionale in più di 15 paesi (e il numero è in costante crescita) e gli unici in Italia che hanno professionisti dedicati a vendere e comprare 24 ore su 24 sui mercati di tutto il mondo. La seconda linea strategica per Azimut molto importante è quella degli investimenti alternativi, o meglio nelle Pmi italiane. Con ogni strumento: dal venture capital, che investe poche decine di migliaia di euro in startup, a un fondo che abbiamo creato appositamente per investire nelle Spac. Passando dall'early stage al private equity, al m&a. Nel frattempo stiamo rinnovando tutta la piattaforma tecnologica ed entro il primo semestre del prossimo anno ne avremo una tra le più avanzate e moderne. E continuiamo a essere un polo attrattivo per i banker e i consulenti finanziari: solo quest'anno, fino a novembre, ne abbiamo inseriti 167 nuovi, circa il 10% della nostra forza vendita totale».

## TEMI D'INVESTIMENTO

Fra i temi che nel 2018 sono stati sulla bocca di tutti gli investitori, senza dubbio ci sono i Pir che dopo il boom iniziale hanno un po' rallentato, ma rappresentano comunque un mercato di tutto rispetto, che vale quasi 20 miliardi, e i fondi Esg e Sri che si stanno affermando come un driver del mercato, soprattutto in Italia. Cosa possono offrire in un'ottica di lungo periodo a un risparmiatore?

«Dei Pir», risponde Giuliani, «trovo estremamente positiva l'idea di convogliare risorse verso le pmi, che sono rimaste orfane del sistema bancario tradizionale. L'aspetto negativo è che nella normativa, proprio per rendere i Pir più attrattivi, vengono tollerati investimenti anche in aziende che non sono esattamente piccole o medie. E noto anche che solo poche aziende, quelle già conosciute negli ambienti finanziari, hanno catalizzato gran parte degli investimenti e i loro valori, secondo me, si sono gonfiati. Bisogna riuscire ad allargare la platea e concentrarsi di più sulle piccole e medie imprese». Per quanto riguarda gli investimenti sostenibili, ricorda Giuliani, «Azimut è stata la prima azienda in Italia, ormai nel lontano 1995, a lanciare un fondo etico. Lo avevamo chiamato Azimut Solidarietà e consentiva di girare una parte dell'extra rendimento ad associazioni benefiche. Siamo stati talmente in anticipo che la cosa non ebbe un gran successo, se non in termini di immagine. Oggi sul tema Esg abbiamo in atto una joint venture con Vontobel che ha acquisito la società specializzata in investimenti sostenibili con la quale qualche anno avevamo lanciato un prodotto ad hoc sia all'estero che in Italia».



Pietro Giuliani, presidente del Gruppo Azimut

## UN 2019 DA INTERPRETARE

Per l'anno entrante, il presidente di Azimut identifica alcuni temi caldi da tenere sotto controllo: le elezioni europee; le prossime mosse del presidente americano Donald Trump, impegnato a gettare le basi per una sua rielezione; l'instabile equilibrio trovato da Cina e Usa, che può sempre turbarsi, la Brexit che è un cantiere ancora completamente aperto. Insomma, ci sono molti fattori che possono innescare grandi movimenti sul mercato, non so con quali esiti, ma sono ottimista e credo che il 2019, che non sarà un anno necessariamente facile, alla fine non sarà così negativo come purtroppo è stato il 2018». (riproduzione riservata)

**Iniziativa.** Il progetto vuole valorizzare l'imprenditoria italiana creando prodotti specializzati per il grande pubblico

## Azimut rilancia Libera Impresa: al via una Sgr dedicata e 18 fondi in 10 anni

Il mondo degli imprenditori e delle Pmi italiane è nei radar di Azimut già da diversi anni. Dopo l'avvio nel 2014 del progetto Libera Impresa, ora il gruppo indipendente rilancia l'iniziativa con un progetto ambizioso: la creazione di una Sgr nuova (Azimut Libera Impresa) ed un piano di sviluppo che guarda a 10 anni.

«Già 5 anni fa volevamo creare un ponte tra il risparmio degli italiani e le imprese, ora proseguiamo questo obiettivo con la fase 2 di un progetto nel quale siamo stati antesignani - ricorda Paolo Martini, ad di Azimut Capital Management SGR - e nel quale vogliamo essere tra gli attori principali perché si tratta di una vera e propria rivoluzione nel mondo dell'asset management in cui accanto ai gestori anche le società e i clienti sono chiamati a fare il loro ruolo. Così come è stato nel 1984 quando arrivarono i fondi comuni».

Il progetto di Azimut ruota intorno alla creazione di una Sgr, ovvero una fabbrica prodotta specializzata nella creazione di fondi alternativi (private debt, venture capital, private equity, impact invest, e via di seguito) che consente alle imprese (in particolare alle Pmi) di poter contare su nuovi flussi e ai privati di avere una nuova asset class sulla quale investire, per diversifi-

care il proprio portafoglio.

«Si tratta di un processo già in corso - prosegue Martini - perché secondo i dati di Banca D'Italia già nel 2017 gli italiani hanno investito circa 600 miliardi nel non quotato e solo 60 miliardi nel quotato, il tutto a fronte di sole 340 aziende sul listino principale di Piazza Affari contro 337 mila imprese attive sul territorio di cui 145 mila Pmi».

Quindi, il trend è in atto ma se si guardano i patrimoni dei clienti private la quota in investimenti illiquidi è ridotta. Come spiega il manager l'obiettivo è di aumentare la diversificazione in questa asset class democratizzandola. «Sarà nostro compito educare l'investitore a questa asset class in cui è indispensabile avere un orizzonte di investimento di medio- lungo periodo per vedere dei ritorni - dettaglia ancora Martini -. Chi investe nel non quotato deve avere disciplina e tempo. Per questa ragione abbiamo abbassato la soglia di accesso al private debt (25 mila), al private equity portandola a 10 mila euro e anche al venture capital con Italia500, fondo che sta per partire e che prevede una soglia di 2500 euro». L'obiettivo di Azimut è di offrire un'alternativa al maggior numero di risparmiatori per investire in questa asset class. Punto forte della nuova fabbrica prodotta esperti e gestori di

comprovata esperienza che dovranno lanciare sul mercato in dieci anni tra i 18 e i 20 prodotti con un obiettivo di raccolta di 4 miliardi di euro.

Ma Libera Impresa avrà anche un altro braccio operativo quello del corporate finance e dell'advisory per le imprese, investendo anche qui in persone che hanno competenze specifiche.

«Vorremmo in prospettiva passare da una rete di consulenti finanziari che lavorano nel mondo del risparmio - conclude Martini - ad una di consulenti che lavorano per una fabbrica di prodotti innovativi nell'asset management ma sono anche vicini al mondo delle imprese».

Anche l'esperienza riuscita di IpoChallenger, una via più leggera e veloce della classica Spac nata dalla collaborazione tra Azimut ed esperti del settore (ndr da qui è partita la quotazione in borsa di alcune realtà molto dinamiche come Italian Wine Brand) conforta il progetto della nuova Libera Impresa. Dulcis in fundo, anche in termini di pricing Azimut cercherà di essere competitiva sempre nell'universo delle medie e piccole imprese. In termini di commissioni sui fondi sarà in linea all'industria.

—L.I.

 @lucillaincorvat

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole **24 ORE**

## DENARO&amp;LETTERA

AZIMUT: +0,23%

## Registrazione in Cina per operare come private fund manager

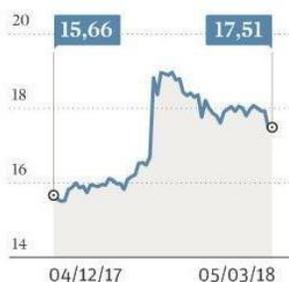
Azimut è pronta al grande balzo in Cina. Il gruppo ha infatti ottenuto attraverso la controllata Az Investment Management a Shanghai, la registrazione a operare come Private Fund Manager da parte della Asset Management Association of China, l'associazione che riunisce e rappresenta l'industria del risparmio gestito nel Paese.

Azimut è il primo asset manager italiano e anche dell'area euro ad aver ottenuto la licenza, assegnata a un numero limitato e selezionato di operatori internazionali, grazie alla quale si potranno lanciare, gestire e proporre fondi di investimento onshore alla clientela istituzionale e agli High Net Worth Individuals locali.

Dalla fine del 2010 Azimut è presente in Cina, dove ha lanciato il fondo lussemburghese AZ Fund

Renminbi Opportunities (tra i più grandi fondi UCITS V al mondo specializzato nella valuta cinese) e dove nell'aprile 2013 ha ottenuto la licenza di Qualified Foreign Institutional Investor dalle autorità locali. In Borsa il titolo ha chiuso a 17,50 euro (+0,23%).

Andamento del titolo a Milano

MF | MILANO  
FINANZA

## Così Azimut punta sull'economia reale

Il gruppo Azimut ha lanciato un fondo chiuso di private debt, Azimut Private Debt, dedicato a investitori privati con un importo minimo di sottoscrizione di 25 mila euro. Sottolinea Paolo Martini, ad di Azimut Capital Management sgr: «Riteniamo che i tempi siano maturi per inserire anche nei portafogli della clientela privata un prodotto come il fondo Azimut Private Debt che investe in strumenti di debito privato. In un contesto di tassi a zero il private debt, e in generale l'universo degli investimenti illiquidi, rappresenta un'opportunità per diversificare il rischio di por-

tafoglio e offrire rendimenti alla clientela. Sono strumenti che, avendo un orizzonte temporale di lungo periodo, aiutano i clienti supportati dal proprio consulente finanziario di frenare l'emotività di breve termine che spesso induce a scelte errate». Martini aggiunge: «Con questo fondo perseguiamo il duplice obiettivo di aumentare i rendimenti attesi dei portafogli dei clienti e di sostenere l'economia del Paese fornendo capitali alle piccole e medie imprese, che oggi per crescere devono trovare alternative alle tradizionali erogazioni bancarie».

L'intervista/Pietro Giuliani

la Repubblica  
**AFFARI & FINANZA**

# “Azimut non ha paura dello spread i Btp un affare, noi sicuri all'estero”

Parla Pietro Giuliani, presidente e fondatore: “Sono apolitico, ma basterà qualche mese per vedere se il governo ha fatto delle buone scelte. Nel frattempo approfittiamo dei rendimenti record dei titoli di Stato italiani”

ADRIANO BONAFEDE

«**A** noi i clienti non chiedono di portare i soldi all'estero per paura dello spread. Perché glieli abbiamo già portati». È tranquillo Pietro Giuliani, fondatore e presidente di Azimut, una delle poche società di risparmio gestito indipendenti presenti in Italia. Ed è ottimista sul futuro dei risparmi degli italiani. Azimut, che ha un patrimonio di 52,4 miliardi, continua ad avere una raccolta netta positiva, seppur in diminuzione rispetto al record del 2017 (3,6 miliardi a settembre contro 4,5 dell'analogo periodo del 2017). Il titolo non è andato bene in Borsa: negli ultimi sei mesi, più o meno da quando è arrivato il nuovo governo, ha perso il 36 per cento. Ma del resto tutto il mercato dell'asset management è stato colpito più o meno in egual misura. **Ingegnere Giuliani, davvero non è preoccupato dall'ascesa dello spread?**

«Io non faccio politica, sono un tecnico. E da tecnico dico che i Btp al 3,5 per cento sono una grande occasione da sfruttare. Per anni gli italiani hanno investito in bond a tasso zero. Ora un rendimento c'è, sarebbe stupido non approfittarne. Noi abbiamo un Fondo, il Patriot, che fu lanciato ai tempi in cui la Merkel rideva di Berlusconi, quando lo spread tra Btp e Bund era superiore a 500 punti. Noi facemmo la campagna con lo slogan “Ride bene chi ride per ultimo” e i nostri clienti hanno guadagnato bene. Ora torna una finestra di opportunità da sfruttare. Ma è ovvio che su questo cavallo bisogna puntare non più del 15-20% dei risparmi».

**E per il resto cosa consigliate?**  
«Gli altri soldi, invece di metterli su titoli di Stato di altri Paesi europei, consigliamo di investire in varie attività, in un'ottica di diversificazione. Noi abbiamo dei fondi che investono in corporate bond, ovvero nei titoli di debito delle imprese. Poi pensiamo che

oggi si debba guardare alla Cina, e lì noi siamo stati tra i primi a gestire dei fondi cinesi».

**Ma la Borsa cinese è scesa da inizio anno del 25-30%.**

«Appunto, ora proprio per questo motivo è tempo di tornare a investire. La potenza asiatica cresce sempre al ritmo del 6% all'anno. Per la stessa ragione consigliamo di mettere una parte dei risparmi nel mercato americano: anche qui vediamo che l'economia Usa cresce al 3%. E poi ci sono occasioni da cogliere nei mercati emergenti. Infine, abbiamo una gran simpatia per il private debt, il private equity per investire sulle buone aziende italiane: oggi siamo gli unici in Italia con il Fondo “Private debt”, l'unico autorizzato ad investire nell'economia italiana con una soglia di accesso bassa (25 mila euro) per renderlo abbordabile per il mercato retail».

**Quest'anno il risparmio gestito non ha avuto performance brillanti: l'indice Fideuram dei fondi d'investimento segna un meno 4 per cento. Qual è il vostro target per l'anno prossimo?**

«Le ho già parlato di investimenti che rendono il 3% netto. Penso che sia un risultato a portata di mano, salvo sorprese ovviamente».

**Gli italiani vi chiedono di portare i soldi all'estero per paura di qualcosa che possa accadere in Italia, tipo ritorno alla lira o tassazione patrimoniale?**

«Ce lo chiedono ma noi li tranquillizziamo e gli diciamo che i loro soldi sono già all'estero: i nostri fondi sono di diritto lussemburghese e anche nelle gestioni patrimoniali la banca depositaria possiamo trovarla ovunque. Abbiamo sedi dappertutto nel mondo, per

esempio a Miami, a Dubai, a Singapore. A chi ce lo chiede possiamo trasferire i soldi dappertutto in 24 ore».

**Portando i soldi all'estero molti pensano di sottrarsi non solo a un improvviso cambio di valuta verso un'ipotetica nuova (e svalutata) lira, ma anche verso una più probabile tassazione patrimoniale. Ma non è un'illusione? Il governo potrebbe metterla lo stesso, poiché tutti i patrimoni e gli investimenti mobiliari all'estero sono monitorati.**

«Sembra che le cose stiano come lei dice. Però se davvero accadesse una cosa del genere lei pensa che gli italiani lascerebbero i soldi sui loro conti o investimenti in Italia o all'estero o non li monetizzerebbero proprio per evitare una tassazione straordinaria? A mali estremi, estremi rimedi. Ma sono scenari in cui io non credo».

**Lei sembra ottimista: lo spread non le fa paura e neppure le mosse del governo populista.**

«Come le ho detto, io non faccio politica ma faccio una semplice constatazione. Queste due persone che governano oggi, e che pur hanno due visioni ideologiche diverse, dicono di voler puntare sulla crescita. Se la loro politica ottiene alla fine quel che promette allora succederà qualcosa di buono. Se poi mancano tutti gli obbiettivi, e basterà qualche mese per capirlo, gli italiani ne trarranno le inevitabili conseguenze».

**La raccolta dei fondi, mostra Assogestioni, è debole. A settembre quanto avete raccolto?**

«Circa 241 milioni, ma da sempre le raccolte di agosto e settembre non sono buone. C'è anche l'effetto

negativo delle Borse che scendono: tutte le volte che accade la gente tende a uscire dal risparmio gestito per un semplice motivo: perché i fondi ti dicono ogni giorno quanto vale il tuo portafoglio. Così molti preferiscono trattenere i soldi nel conto corrente. Ma oggi, come le dicevo, c'è una novità positiva: i Btp tornano a essere appetibili».



Un'immagine tratta dal New York Stock Exchange a Wall Street

## GLOSSARIO

<b>Consulenza</b>	L'attività consistente nel fornire raccomandazioni personalizzate ad un cliente, su richiesta dello stesso o su iniziativa del distributore, in relazione ad uno o più contratti di assicurazione
<b>Ramo di assicurazione</b>	La classificazione secondo un insieme omogeneo di rischi od operazioni che descrive l'attività che l'impresa può esercitare al rilascio dell'autorizzazione
<b>Ibips</b>	I prodotti collegati ad una gestione separata (ramo I-V), i prodotti di investimento assicurativo (ramo III) quali Index e Unit linked;
<b>Prodotti vita non di investimento assicurativo</b>	prodotti vita non di investimento assicurativo: i prodotti protezione vita (puro rischio ovvero Temporanee Caso Morte e Malattia) e di previdenza;
<b>Prodotti assicurativi non vita (ramo danni)</b>	Polizza furto casa, polizza responsabilità civile, etc.
<b>Rischio di credito</b>	Il rischio di perdita o di variazione sfavorevole della situazione finanziaria derivante da oscillazioni del merito di credito di emittenti di titoli, controparti e debitori nei confronti dei quali l'impresa di assicurazione o di riassicurazione è esposta in forma di rischio di inadempimento della controparte, di rischio di spread o di concentrazione del rischio di Mercato
<b>Rischio di liquidità</b>	Il rischio che l'impresa di assicurazione o di riassicurazione non sia in grado di liquidare investimenti ed altre attività per regolare i propri impegni finanziari al momento della relativa scadenza
<b>Rischio di mercato</b>	Il rischio di perdita o di variazione sfavorevole della situazione finanziaria derivante, direttamente o indirettamente, da oscillazioni del livello e della volatilità dei pezzi di mercato delle attività, delle passività e degli strumenti finanziari