

La Finanza

INDIPENDENTE

SPECIALE EVENTO

N. 18 ANNO V

2° CONGRESSO NAZIONALE FEE ONLY DEI PROFESSIONISTI E DELLE SOCIETA' DI CONSULENZA

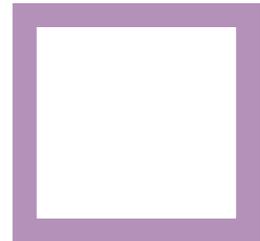
- I protagonisti
- Gli appuntamenti
- Le interviste



I NOSTRI SERVIZI PER I PROFESSIONISTI DELLA CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

AVVIO

Aggiornamento costante su: start up dello studio professionale, inquadramento, contratti e modelli MiFiD compliant, tariffario professionale.



FORMAZIONE

Tredici giornate per imparare la metodologia corretta di prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti e di pianificazione globale.



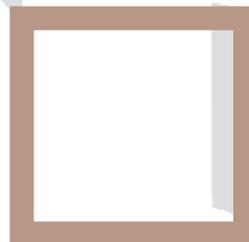
CENTRO STUDI

Un team di analisti esperti realizza selezioni di strumenti finanziari, analisi, portafogli modello ed è a disposizione dei Partner del network.



PIATTAFORMA

Il primo sistema online dedicato ai consulenti indipendenti; in costante aggiornamento, consente la massima personalizzazione della consulenza..



ON DEMAND

Possibilità di orientare i propri servizi di consulenza alla clientela corporate ed istituzionale, con il supporto di Consultique.



MARKETING

Consulenza e supporto per l'ottimizzazione della visibilità sul territorio e della comunicazione e per la gestione della relazione con il cliente.





Periodico a cura di Consultique SIM
Area marketing

Anno 5 numero 18

DIRETTORE RESPONSABILE
Margherita Sperotti

EDITORE
Consultique SIM Spa

IMPAGINAZIONE E GRAFICA
Margherita Sperotti

DIREZIONE E REDAZIONE
Via dei Mutilati 3/d
37122 Verona
tel. 045.8012298
www.consultique.com

• Il Punto - di Cesare Armellini, A.D. Consultique	4
• Il Fee Only nel mondo: pionieri, presente e futuro	6
• Supporto personalizzato per le esigenze del consulente	12
• Le regole d'oro per costruire un portafoglio azionario	13
• ETF: elevata liquidità e alto grado di diversificazione	15
• Consulenti, ruolo fondamentale per diffondere la conoscenza	17
• La figura del consulente fee only migliora tutta la filiera	19
• Dal prossimo anno classi dedicate ai clienti dei consulenti	21
• Condizioni vantaggiose per i clienti dei consulenti fee only	23
• Obbligazioni in valuta: buon mix rischio - rendimento	25
• Approccio internazionale con costante diversificazione globale	27
• "Ai nostri ETF vengono richiesti rendimento e sicurezza"	30
• Advisory fiscale internazionale e pianificazione successoria	32
• ETF per una pluralità di strategie sul Fixed Income	33
• Ricerca, orientamenti e soluzioni d'investimento globali	36
• Una gamma di fondi ad hoc per i clienti dei consulenti fee only	39
• "I fee only? Indipendenza e solida preparazione tecnica"	40
• Tornare ad investire con fiducia con "Green"	42
• "La nostra presenza come nuovo operatore ha generato curiosità"	46
• Una visione ottimista grazie al focus sulle banche centrali	49
• Oltre dieci anni di esperienza in Sicav alternative	51
• Gestioni personalizzate e profili d'investimento dedicati	53
• Quattro fondi trasparenti e socialmente responsabili	55
• Le nuove esigenze stimolano la creazione di prodotti adatti	56
• Fondi pensione: i trentenni scelgono il comparto bilanciato	58
• Forte attenzione ai consulenti e, quindi, all'investitore	59
• In arrivo sessanta nuovi ETF agli inizi del 2013	61
• Nuovi benchmark a leva sul FTSE/MIB e videodiretta mercati	62



Cesare Armellini, Amministratore delegato Consultique

“A vrei voluto che il 2° Congresso Nazionale dei Professionisti e delle Società di Consulenza finanziaria indipendente Fee Only, che si è svolto il 20 e il 21 Settembre sul Lago di Garda, fosse l’occasione per celebrare tutti assieme l’avvio dell’Albo di categoria, che attendiamo ormai da quattro anni. Purtroppo così non è stato, ma il Congresso ci ha infuso nuova forza per continuare a batterci affinché le istituzioni sblocchino l’accesso ad una libera professione che è prevista dalla Legge (Art. 18 bis del TUF) e che concorrerebbe alla garanzia di un diritto sancito dalla Costituzione italiana, quello della tutela del risparmiatore.

Hanno preso parte al Congresso ospiti illustri che hanno esaltato il ruolo etico della figura di consulente finanziario indipendente in Italia, che assiste i risparmiatori e gli investitori ma anche gli enti locali nella corretta pianificazione degli investimenti, mettendo questi al riparo dai rischi di operazioni azzardate di cui

spesso nemmeno conoscono le caratteristiche.

Ma la consulenza finanziaria indipendente non è solo questo: è anche formazione, educazione e sensibilizzazione dei risparmiatori alla materia; gli stessi risparmiatori che fino ad oggi hanno cercato la consulenza negli unici soggetti che la potevano fornire, ossia quegli operatori tradizionali che spesso agiscono in conflitto d’interesse.

Per questo motivo non ci fermeremo fino a quando le Istituzioni nomineranno l’Organismo di Vigilanza e di tenuta del nuovo Albo.

Nel frattempo siamo molto soddisfatti del percorso che stiamo facendo con i consulenti indipendenti operativi; è un percorso di crescita professionale che ci accomuna ormai da anni: li abbiamo seguiti nella fase di formazione e supportati durante la start-up e oggi sono studi professionali affermati e con business di tutto rispetto, costantemente in crescita.

NON CI FERMEREMO FINO A QUANDO SARÀ NOMINATO L’ORGANISMO DI VIGILANZA E DI TENUTA DELL’ALBO

Molti di questi stanno ampliando le proprie aree di consulenza, rivolgendosi alle aziende, agli enti o proponendosi come CTP per contenziosi di materia finanziaria.

Infine stanno crescendo anche le collaborazioni dei consulenti fee only con altre categorie di professionisti come commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro. Il



modello dello studio multi-professionale è già stato testato negli USA, patria del modello fee only, ed è risultato vincente.

Il nostro 2° Congresso Fee Only ha avuto un taglio molto professionale: si è dibattuto sullo scenario macroeconomico mondiale con relatori del calibro degli economisti Michele Boldrin e Carlo Pelanda, ma anche con strategist dei principali operatori della gestione attiva e passiva internazionali. Inoltre per la prima volta abbiamo organizzato un team game, che ha visto un'importante partecipazione da parte di consulenti indipendenti, interessati a stringere relazioni, a fare network con colleghi con cui condividono un importante percorso come pionieri della consulenza a parcella nel nostro Paese.

La conferenza istituzionale a cura di NA-FOP, la nostra associazione di categoria, ha persino ottenuto il Patrocinio del Ministero dello Sviluppo Economico, del Senato della Repubblica e della Regione Ve-

I CONSULENTI STANNO AMPLIANDO LE PROPRIE AREE DI BUSINESS AVVICINANDOSI AD AZIENDE ED ENTI

neto per i contenuti di utilità sociale e di questo non posso che essere orgoglioso.

Voglio ringraziare personalmente quanti hanno reso speciale questo 2° Congresso Nazionale Fee Only, in primis il mio staff che lavora duramente affinché Consultique continui ad essere la "stella polare" dei consulenti finanziari indipendenti ita-

liani.

Un sentito ringraziamento va ovviamente a tutti i consulenti indipendenti nostri partner che hanno voluto essere presenti anche quest'anno all'appuntamento in maniera partecipe e attiva, e che lo hanno reso indimenticabile.

Fondamentale è stata anche la presenza dei giornalisti nostri media partner, che con la propria competenze e capacità hanno saputo moderare conferenze di alto standing e sono stati preziosi nel comunicare ai lettori i contenuti del nostro Congresso.

Infine vorrei sottolineare l'importanza della partecipazione al Congresso dei principali player mondiali dell'industria finanziaria, che ogni anno manifestano la volontà di essere presenti a fianco della nostra categoria e che permettono il costante aggiornamento dei consulenti indipendenti.

Vi auguro quindi buona lettura e vi aspetto al 3° Congresso Nazionale Fee Only, che si terrà a Settembre 2013".

IL FEE ONLY NEL MONDO: I PIONIERI, IL PRESENTE E IL FUTURO



Erano gli inizi degli Anni '70 quando negli Stati Uniti nacque la consulenza finanziaria fee only, ossia remunerata esclusivamente a parcella dal cliente.

Durante una nostra intervista, John Sestina, fondatore della NAPFA (National Association of Personal Financial Advisors), l'associazione dei fee only americani, ci ha raccontato di aver organizzato in quegli anni la prima assemblea della categoria, durante la quale i sette pionieri della professione (tra i quali lui) si incontrarono per tre giorni per studiare, e di fatto "creare", il modello fee only.

Oggi NAPFA è riconosciuta in tutti gli Stati Uniti e, dagli addetti ai lavori, anche nel resto del mondo, e "il fee only financial planning – ci ha annunciato Sestina – è diventata la strada principale per aiutare le persone a realizzare la propria pianificazione finanziaria, a gestire gli investimenti

e a raggiungere gli obiettivi di redditività". "Con il tempo – ha ricordato Sestina – abbiamo superato tutte le difficoltà. C'era chi ci contestava il fatto di dover pagare una doppia fee, una a noi per la consulenza e una alla banca per l'acquisto, ma noi abbiamo risposto così: se negli USA dovette fare una pianificazione del patrimonio immobiliare, pagate un consulente e poi pagate un avvocato per le transazioni, però in questo caso come mai non contestate la doppia fee? Negli anni abbiamo combattuto le persone che dicevano che non fosse possibile fare consulenza indipendente a parcella e oggi sono orgoglioso di poter dire che ci sono tantissimi fee only financial planners che hanno un reddito considerevole facendo un lavoro che permette loro di aiutare i clienti a raggiungere i propri obiettivi finanziari. E in Italia avverrà la stessa cosa".

IL MERCATO ITALIANO

Il mercato italiano della consulenza finanziaria indipendente è in costante evoluzione e, da quando Consultique undici anni fa ha deciso di favorire lo sviluppo in Italia di una community di professionisti e società fee only, la domanda di consulenza è cresciuta in maniera sensibile influenzando anche le strategie commerciali degli operatori tradizionali, banche e reti di vendita in primis.

Nel nostro Paese, il processo di istituzionalizzazione della figura professionale del consulente indipendente e del relativo Albo/Registro sta attraversando una delicata fase alla fine della quale dovremmo vedere finalmente regolarizzato anche in Italia, come negli altri Paesi finanziariamente più evoluti, il modello di consulenza senza conflitti di interesse a tutela degli investitori privati e delle aziende.

Differenziazioni	NAPFA	CFP	PFS	ChFC
Compensi	Fee Only	Fee only e/o commissioni	Fee only e/o commissioni (esplicitando il dato)	Fee only e/o commissioni
Aggiornamento professionale	Sessanta ore ogni due anni; include almeno cinque ore per ognuna delle sei aree di pianificazione; ogni ora è documentata e registrata, soggetto a controllo	Trenta ore ogni due anni; include almeno due ore in etica; ogni ora è documentata e registrata; soggetto a controllo	Sessanta punti da accumulare in pianificazione finanziaria personale, esperienza nel business ogni tre anni	Trenta ore ogni due anni
Esperienza richiesta per l'ammissione	Minimo trentasei mesi, accumulati primariamente nella fornitura di servizi di pianificazione finanziaria	Laureato, con tre anni di lavoro nel settore della pianificazione finanziaria. Se non laureato, cinque anni nel settore	Minimo di centocinquante punti nel settore della pianificazione finanziaria personale entro un periodo di cinque anni che precedono la richiesta	Tre anni di esperienza nel settore; una laurea o diploma può essere qualificante (ma solo per un anno)
Istruzione e formazione richiesta per l'ammissione	Tre crediti di formazione avanzata in ognuno delle seguenti aree: tasse su redditi, investimenti, immobiliare, previdenza, gestione del rischio	Dieci ore, due giorni di esame che comprendono più di cento domande su tematiche di pianificazione finanziaria	Frequenzazione di corsi interni che prevedono alla fine il sostenimento di un esame	Frequenzazione di otto corsi di pianificazione finanziaria

L'associazione italiana che riunisce circa 300 realtà tra persone fisiche e società di consulenza indipendente è la NAFOP, i cui membri hanno esperienze di vario tipo (non sono solo ex operatori tradizionali del settore finanziario che hanno scelto l'indipendenza, ma anche altri professionisti che aggiungono la consulenza alle loro attività tradizionali) ed hanno sposato in pieno il rigoroso codice etico dei fee only e la metodologia operativa in conformità alle regole e a tutela degli investitori.

NEGLI USA

Il mercato americano rimane comunque il benchmark di riferimento: le realtà indipendenti sono in crescita, le autorità di vigilanza e le associazioni di categoria sono costantemente al lavoro creare una rete di regole sempre più efficaci con l'obiettivo di una sempre maggiore tutela dell'investitore.

Negli Stati Uniti l'associazione che raggruppa i fee only è la NAPFA, ma vi sono altre organizzazioni (non fee only) che iniziano ad annoverare tra i propri associati molti consulenti indipendenti: CFP

(Certified Financial Planner), PFS (Personal Financial Specialist) ChFC (Chartered Financial Consultant). La seguente tabella (*Fonte: websites delle Associazioni*) sintetizza chiaramente i caratteri distintivi degli associati a queste entità.

Una ricerca del Financial Planning Board of Standard del 2004 affermava come il consulente senza conflitti di interesse e remunerato solo dal cliente (operativo dai primi anni '70) fosse il primo punto di riferimento per quasi la metà dei cittadini USA e in questi ultimi 8 anni la situazione si è ulteriormente evoluta.

Una ricerca del CFP, ad esempio, afferma che dal 2008 al 2011 c'è stato un fenomeno di concentrazione dei professionisti che hanno costituito delle società di consulenza strutturate, con la possibilità di seguire il cliente anche su tematiche non propriamente legate agli investimenti finanziari ma comunque connesse alla gestione ottimale del patrimonio visto nel suo complesso.

I principali network di fee only financial planners negli Stati Uniti sono oltre al John Sestina and Company Network, il Garrett Planning Network e ACA Planners.

IL MERCATO CANADESE

Anche in Canada, sulla base dell'esperienza statunitense, è presente il modello fee only ed è rappresentato da studi di consulenza con diverse figure professionali che collaborano: si tratta per la quasi totalità di studi composti da consulenti fiscali e tributari, consulenti legali e analisti finanziari che offrono consulenza indipendente e che hanno come modello di remunerazione la tariffa oraria o flat fee (compenso annuo onnicomprensivo).

COSA AVVIENE IN AUSTRALIA

Interessante la dinamica che sta caratterizzando il mercato australiano. Nel giro di due anni, il governo locale ha studiato e messo a punto alcune regole che proteggono e tutelano gli interessi di chi è alla ricerca di una consulenza finanziaria indipendente. La tabella seguente (*Fonte: Sito internet FPA Australia*) mostra i prossimi sviluppi legislativi.

Quello che emerge dalla riforma è la volontà di superare il concetto di conflitto di interesse, perché si vuole pensare all'innovazione professionale, alla trasparen-

za e rispetto dei diritti dei risparmiatori. Questo pone le basi per lo sviluppo ulteriore del modello fee only in Australia.

Nel 2010, il governo australiano ha annunciato che avrebbe dato avvio ad un processo per creare nuove leggi per incoraggiare la popolazione a ricercare il servizio consulenza finanziaria e incrementare la fiducia dei consumatori. Queste leggi sono state denominate “Il futuro della consulenza finanziaria” (FoFA). Dopo due anni, le nuove regole sono diventate così legge il 1° luglio 2012; l’industria della consulenza finanziaria ha ora dodici mesi per gestire la transizione per adeguarsi al FoFA che diventerà operativa e vigente a partire dal 1° luglio 2013 (il percorso australiano trova molta similitudine con il processo portato avanti dalla Gran Bretagna).

La Financial Planning Association australiana stima in circa 8000 financial advisors che stanno cambiando modello professionale per quanto riguarda l’aspetto dei compensi (dal modello “commission based” al modello “fee only”).

IL MERCATO OLANDESE

È uno dei mercati che, oltre a quello UK, a nostro avviso appare più interessante. Partiamo dal fatto che dal 1 gennaio 2013 le autorità governative hanno imposto il divieto di commissioni e retrocessioni ai distributori di servizi e prodotti finanziari. È un primo buon passo nella direzione

ne della tutela dei consumatori finali. In Olanda esiste un mercato dei fee only, e ammonta a circa 3500 professionisti della pianificazione finanziaria; il metodo di compenso più accettato dal cliente è certamente l’hourly fee, e la quota rimanente di clientela si accorda col professionista per una flat fee.

IN EUROPA

(Fonte: Fondi&Sicav - Giugno 2012)

Germania: il mercato è rappresentato dalla presenza di intermediari e di figure professionali legati alle commissioni pagate dalle società prodotte. In particolare il settore assicurativo, ramo vita, è preponderante in termini di prodotti venduti; di conseguenza il comparto finanziario, per quanto complesso sia diventato nel corso del tempo, è a tutti gli effetti un sotto-mercato di quello assicurativo. Questa maggiore complessità del parco prodotti offerto dai vari intermediari ha spinto un’importante associazione dei consumatori a presentare al parlamento tedesco un disegno di legge a sostegno della consulenza finanziaria indipendente (ovviamente sul modello fee only).

Francia: la situazione in Francia è sostanzialmente monopolizzata dal sistema bancario e assicurativo, quindi da un sistema incentrato sul pagamento delle commissioni dalle società prodotte. Un contesto così caratterizzato non predispone lo sviluppo della consulenza a parcella.

Spagna: in Spagna invece si riscontra un trend differente sia dalla Germania che dalla Francia. Parliamo sempre di un Paese incentrato sul sistema bancario ma gli esperti di mercato parlano anche di un forte trend di ascesa dei professionisti della consulenza finanziaria indipendente.

UK: dal gennaio 2013 la Retail Distribution Review obbligherà i professionisti della pianificazione finanziaria a servire la clientela esplicitando la forma di remunerazione: un financial planner, sotto la RdR, non potrà più congiuntamente percepire le fee dal cliente (il costo del servizio su base continuativa) e le commissioni (quelle pagate dalle società prodotte) così come accade oggi, ma deve scegliere se lavorare su base fee only (e quindi una professione indipendente da conflitti di interesse) o su retrocessioni/inducement (quindi remunerato dalla società prodotta che distribuisce lo strumento oggetto della sua consulenza).

Svizzera: per il mercato svizzero la FINMA, l’autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari, riconosce a pieno titolo la figura del consulente finanziario indipendente: professionista che si aggiunge di fatto ai private banker, consulenti assicurativi e broker, figure professionali non fee only. Per FINMA “sono legittimati a definirsi indipendenti quegli operatori che nell’erogazione dei servizi ai propri clienti non ricevono incentivi da terzi”.

Articolo a cura di Consultique

AUSTRALIA	Prima del 1° luglio 2013	Dopo il 1° luglio 2013	Membri FPA
Retribuzione	I consulenti possono essere pagati tramite commissione dal fornitore di prodotto	I consulenti non saranno più pagati dalla società prodotta	Dal 1° luglio 2012, i membri dell’associazione hanno l’obbligo di spiegare la fee iniziale pagata per il servizio, oltre alle commissioni del prodotto o fee amministrative
L’interesse del cliente	Il consulente non è vincolato per legge ad agire per conto del miglior interesse del cliente	Il consulente non è vincolato per legge ad agire nel miglior interesse del cliente. Se il cliente avverte ciò, può reclamare un miglior servizio.	Il consulente ha sempre l’obbligo di mettere al primo posto l’interesse del cliente
Servizi su base continuativa	Il consulente finanziario non comunica le fee per il servizio su base continuativa	Il consulente deve inviare un report annuo con i costi. Ogni due anni viene chiesto al cliente il rinnovo del contratto	Il consulente ha l’obbligo professionale di esplicitare come si svilupperà la relazione, in termini di costi su base continuativa. Il cliente ha il potere di interrompere la relazione in ogni momento se non richiede più consulenza.

soldi&bluerating

Chi scalda l'autunno

Agosto è andato benissimo. Ora la sensazione è che, anche grazie alle mosse di Draghi, potrebbero arrivare un paio di mesi di bel tempo nelle Borse. Sempre che i politici non rovinino tutto di nuovo.

soldi&bluerating

La lunga marcia di Intesa Sanpaolo

Enrico Cucchiarini non fare del gruppo creditizio l'unico al posto per l'operazione del secolo in Italy nel mondo. A parte chi dice il suo piano.

soldi&bluerating

Diego all'attacco e i titoli corrono

Dalla Voie è il ritorno del prete forte. Aveva fatto il contadino dell'investimento. Ma ora è tornato a chi investe in Borsa...

soldi&bluerating

Esportare finanza

Piero Casareto, presidente e a.d. di Aisef, vuole realizzare progetti finanziari in Italia e proporre a investitori di tutto il mondo. E le banche italiane di una società indipendente e un mercato ambizioso di capitali internazionali.

Ogni giovedì in edicola i volti, le storie e i consigli degli esperti per salvare i tuoi risparmi dalla crisi.

soldi&bluerating

L'High Tech che rende

Spiega come a sfiorare nuovi prodotti e il sistema d'investimento più sofisticato di sempre. Con consigli e strumenti d'azione, strategie e piani di facilitazione di ripartizione. Ma attenzione: il mercato tecnologico non è più il solito.

soldi&bluerating

Dove va la Borsa

Che cosa pensano le borse elette del capitale più sano d'Europa, Italia compresa. Conosciamo e che sempre più strategie e analisi internazionali. Dai report di Deutsche Bank, HSBC e Citigroup emerge il...

soldi&bluerating

L'Italia che cresce

La Milano della Borsa è ormai scoppiata. Resta poco o niente. Al suo posto cresce, con qualche fatica ma con decisione, un industria del noi estate dalle uscite più robuste. Ecco chi sono i nuovi protagonisti della "ricostruzione".

soldi&bluerating

A tutto private

Troppo forte e borsisti. La chi racconta è quella privata, perché siamo. La Borsa è dalle famiglie, famiglie e borsisti. Però il settore del private equity è in crescita e ha anche molti che hanno...

LA CONFERENZA INAUGURALE



Da sinistra, in senso orario: Emanuele Armellini (Consultique), Giuseppe Romano (Consultique), Maurizio Cattaneo (L'Arena)



Da sinistra, in senso orario: Massimo Esposti (Plus24), Emmanuela Saggese (AICEF), Cesare Armellini (Consultique), Luca Mainò (Consultique)

SUPPORTO PERSONALIZZATO PER LE ESIGENZE DI CIASCUN CONSULENTE

Emanuele Bellingeri è Head of iShares Italy. iShares, la piattaforma ETF di BlackRock, è il principale gestore di Exchange Traded Fund (ETF) a livello mondiale, con oltre 656 miliardi (dati al 30 Marzo 2012) di dollari investiti in più di 574 fondi. Oltre il 42% del totale del patrimonio di ETF gestito a livello mondiale è investito in fondi iShares.

Gli ETF sono fondi negoziati in Borsa che mirano a replicare la performance di uno specifico indice di mercato.

Oltre a facilitare la diversificazione, essendo fondi comuni indicizzati, offrono flessibilità di negoziazione, come per i titoli azionari.

I principali vantaggi dei fondi iShares sono la loro facile negoziabilità, l'elevata liquidità, l'ampia diversificazione derivante dall'acquisto di un intero indice con un singolo fondo, e la trasparenza che permette di conoscere esattamente la performance dei propri investimenti su base giornaliera.

Quali sono le vostre novità di prodotto sul mercato italiano degli ETF?

Sul mercato italiano abbiamo lanciato l'ultimo prodotto a inizio settembre. Si tratta dell'iShares Barclays Italy Treasury Bond ETF che, tramite l'investimento in titoli fisici, offre esposizione a obbligazioni italiane denominate in euro, con rating sul credito assimilabile al rating dell'Italia. L'indice include solo le obbligazioni con una scadenza residua di 1 anno e con un ammontare minimo di capitale in circolazione di 300 milioni di euro. Il Total Expense Ratio (TER) del fondo è pari a 0,20%.

Questo ETF soddisfa la richiesta di strumenti che consentano un'esposizione



Emanuele Bellingeri, iShares

obbligazionaria focalizzata sulle emissioni governative italiane.

Se consideriamo i dati a fine agosto, i flussi in attività obbligazionarie di iShares a livello europeo sono stati pari a 5,2 miliardi di dollari a testimonianza dell'apprezzamento e dell'utilizzo di ETF a reddito fisso anche in periodi di elevata volatilità.

La priorità di iShares continua ad essere la costruzione di un'ampia gamma di prodotti sul reddito fisso e ulteriori fondi saranno sviluppati e quotati in risposta alla domanda degli investitori.

In che modo pensate di sostenere la categoria dei professionisti fee only?

I professionisti fee only rappresentano

una categoria fondamentale per l'evoluzione del modello distributivo europeo ed italiano in particolare.

Fin dall'inizio della nostra attività in Italia abbiamo supportato questi professionisti e continueremo a farlo nel prossimo futuro.

Nel corso del tempo siamo passati da un approccio più standardizzato ad uno personalizzato e l'obiettivo è proprio quello di fornire ad ogni consulente il supporto più idoneo a soddisfare le singole esigenze.

Continueremo ad organizzare eventi e conferenze dedicate ma allo stesso tempo anche servizi ad hoc.

In particolare non possiamo essere smentiti se affermiamo che con Consultique e la NAFOP vi sia una particolare affinità data dalla visione comune che abbiamo su molti aspetti del business.

La centralità del cliente sta assumendo una rilevanza sempre maggiore e noi speriamo di aiutare i consulenti a navigare questi periodi di evoluzione.

“FIN DALL’INIZIO
DELLA NOSTRA
ATTIVITÀ ABBIAMO
SUPPORTATO
I CONSULENTI
FEE ONLY”

LE REGOLE D'ORO PER COSTRUIRE OGGI UN PORTAFOGLIO AZIONARIO

Laura Nateri è Senior Business Development Manager di Aberdeen Asset Management, società di gestione indipendente quotata a Londra. Fondata 29 anni fa ad Aberdeen da Martin Gilbert, attuale CEO, con l'acquisizione della divisione Global Investors di Credit Suisse, Aberdeen è diventato il primo operatore indipendente in UK, con 232.2 mld di euro in gestione.

[Quali sono i comparti della vostra gamma che, in queste condizioni di incertezza sul ciclo economico, possono fare bene in un portafoglio di investimenti?](#)

Il nostro processo di investimento fondato sulla qualità delle scelte di investimento si rivela particolarmente adatto ai contesti di crisi e forte incertezza come quello che stiamo attraversando. Obiettivo dei nostri gestori è in primo luogo contenere le perdite e proteggere gli investitori nei periodi di correzione anche a prezzo di un guadagno inferiore in un trend rialzista. Ma quali sono le regole per costruire dei portafogli azionari che riescano ad aggiungere valore anche in condizioni di mercato avverse? Hugh Young, Responsabile degli investimenti

azionari in Aberdeen e della sede Asiatica, ha sintetizzato in "10 Regole d'oro per investire in azioni" i principi su cui si basa la nostra filosofia di gestione, regole apparentemente semplici che richiamano il buon senso ma che tessono la trama di una selezione rigorosa basata sui fondamentali che nel tempo si traduce in valore e che rappresentano i migliori consigli per gli acquisti che possiamo dare. In tutti i nostri portafogli azionari troverete una traccia evidente di questi principi: esistono in questo momento a livello globale, e in Europa, diverse società con business forti e sostenibili nel lungo termine, che magari sono state oggetto di vendita sulla scia della crisi del debito europea, pur mantenendo dei fondamentali solidi e delle prospettive di crescita. La crisi dei debiti sovrani rappresenta, invece, il driver nelle scelte di allocazione obbligazionaria. In un contesto in cui i rendimenti dei titoli governativi americani e tedeschi offrono una remunerazione reale negativa, in cui "il risk free" deve trovare una nuova collocazione e in cui i titoli di Stato italiani non possono rappresentare un'allocazione ottimale, assumono un ruolo sempre più importante i mercati obbligazionari emergenti: grazie alla forte espansione dei paesi emergenti, governi e imprese stanno infatti guardando ai mercati dei capitali nazionali e internazionali per finanziare la crescita. Questo vivace segmento di mercato offre ai più accorti gestori del reddito fisso un'ampia gamma di opportunità per identificare e trarre vantaggio dal miglioramento sia delle imprese che degli Stati, che abbiamo sintetizzato con le "3 D": Debito, Disinflazione e Demografia. I titoli di Stato in hard currency, le obbligazioni corporate e quelle denominate in valuta locale sono strumenti che offrono vantaggi notevoli



Laura Nateri, Aberdeen

li presi singolarmente. A nostro avviso, però, un "approccio combinato" consente di costruire un portafoglio ottimale, diversificato a livello di paesi e di strumenti rappresentati. L'approccio combinato è una strategia che gestiamo con successo da oltre dieci anni con un ottimo track record della performance.

[Cosa ne pensate dell'operato dei consulenti fee only nazionali alla luce della vostra partecipazione al 2° Congresso Nazionale?](#)

Il ruolo dei Consulenti Indipendenti in questo contesto di crisi è molto importante, perché può indicare la strada di un approccio alternativo nella gestione dei patrimoni, a favore della qualità e della trasparenza, fattori chiave per costruire una relazione consolidata e di lungo termine. Una filosofia coerente con la nuova normativa che si sta delineando nel Regno Unito in ambito retail, imponendo una revisione dei criteri di distribuzione anche nel resto d'Europa. I consulenti fee only si fanno quindi portatori di un nuovo trend, che anticipa una trasformazione già in atto altrove e auspicabile anche in Italia.

TAVOLA ROTONDA “L’OFFERTA DEL MERCATO DEGLI ETP”



Da sinistra, in senso orario: Stefano Gaspari (MondoETF), Marcello Chelli (Lyxor), Emanuele Bellingeri (iShares), Mauro Giangrande (db x-trackers), Enrico Camerini (Credit Suisse ETF), Francesco Lo Martire (SPDR Etf)

ETF: ELEVATA LIQUIDITÀ E ALTO GRADO DI DIVERSIFICAZIONE

Mauro Giangrande è Responsabile degli ETF e degli ETC di Deutsche Bank per l'Italia.

db X-trackers e db-X ETC sono le piattaforme attraverso le quali Deutsche Bank offre gli Exchange Traded Fund (ETF) e gli Exchange Traded Commodity (ETC). Il primo fondo indicizzato quotato è stato lanciato nel 2007 ed ora Deutsche Bank è tra i provider leader in Europa con oltre 230 ETF, 57 ETC ed un patrimonio gestito superiore ai 38 Miliardi di Euro.

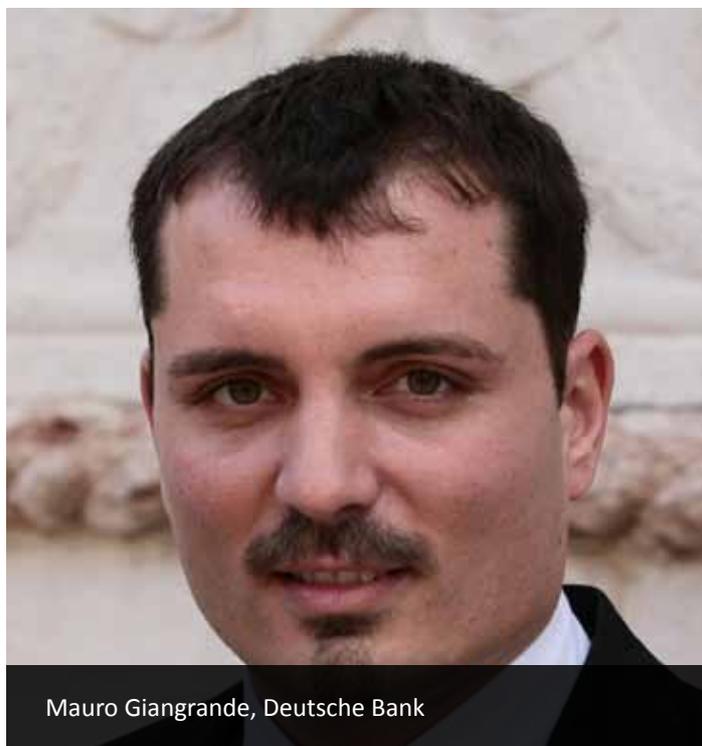
Molte nubi e poche schiarite nella crisi dell'Eurozona: quali sono gli strumenti adatti per stare sul mercato finanziario?

La fase di mercato che stiamo attraversando non è di facile interpretazione. Da un lato infatti la crisi dell'Euro è lontana dall'essere definitivamente archiviata, nonostante l'intervento di Draghi abbia senza dubbio ridato un po' di fiducia ai mercati. Dall'altro i dati macro a livello mondiale risentono ancora di una ripresa USA che stenta e di un rallentamento cinese più marcato del previsto. Le banche centrali continuano a dare ossigeno all'economia, in particolare la FED che, con il varo del QE3, è già intervenuta in maniera aggressiva, dando peraltro la sensazione di poter ulteriormente intensificare le misure espansive di politica monetaria nel corso del 2013. Se, ad esempio, i dati del mercato del lavoro non dessero segni di miglioramento. In questo contesto la ricerca Deutsche Bank prevede che il graduale ma costante spostamento di flussi verso le attività finanziarie rischiose (il cosiddetto "risk-on"), già sperimentato nel 2012, possa continuare anche nei primi mesi del 2013 a beneficio dei mercati azionari sviluppati ed emergenti, dei bond corporate high yield e degli emerging market bond. Ciò a scapito di asset "safe heaven" come i governativi tedeschi e americani, soprattutto

per le scadenze più lunghe. Gli alti rischi di inflazione e l'elevata liquidità presente nel sistema potrebbero inoltre dare ulteriore spinta al prezzo delle commodity che dovrebbero beneficiare anche di un deprezzamento del dollaro. In tutti questi ambiti gli ETF offrono diverse opportunità, combinando un'elevata liquidità ad un alto grado di diversificazione. Caratteristiche imprescindibili in un contesto di mercato che comunque rimane estremamente incerto; nel caso di un veloce peggioramento del quadro economico e finanziario infatti la possibilità di aggiustare velocemente e a basso costo l'asset allocation strategica del portafoglio diventa cruciale, soprattutto in un'ottica di contenimento del rischio.

A vostro avviso, a che punto è il processo di semplificazione e trasparenza dei contenuti degli ETF?

Indubbiamente gli ETF provider hanno saputo cogliere l'opportunità rappresentata dalla discussione in merito ai potenziali rischi, soprattutto di controparte, legati all'utilizzo di questi prodotti, per migliorare ancor di più il livello di trasparenza della gestione. La market practise attuale va infatti decisamente ben al di là delle raccomandazioni dell'ESMA, basti pensare alla numerosità e alla qualità delle informazioni disponibili oggi sui siti inter-



Mauro Giangrande, Deutsche Bank

net degli emittenti con aggiornamento giornaliero. L'auspicio è che i medesimi standard di trasparenza possano ora essere adottati anche da altri business, soprattutto retail, che si pongono in diretta concorrenza con gli ETF, in maniera tale da creare un campo di gioco davvero livellato. A trarne beneficio sarebbe senza ombra di dubbio l'investitore finale.

“OGGI È CRUCIALE LA POSSIBILITÀ DI AGGIUSTARE VELOCEMENTE E A BASSO COSTO L'ASSET ALLOCATION”

L'INTERVENTO DELL'ECONOMISTA CARLO PELANDA



L'economista Carlo Pelanda, Professore di scienze politiche e relazioni internazionali presso la University of Georgia di Athens

CONSULENTI, RUOLO FONDAMENTALE PER DIFFONDERE LA CONOSCENZA

Antonio Bottillo è Amministratore Delegato per l'Italia di Natixis Global Asset Management. La società, con un patrimonio gestito di 560 miliardi di euro al 30 giugno 2012, si colloca tra i maggiori gestori al mondo (Cerulli Quantitative Update: Global Markets 2012).

Quali sono i comparti azionari meglio posizionati per approfittare di una ripartenza del ciclo economico globale?

Nonostante la persistente volatilità dei mercati e l'incertezza macroeconomica, esistono a livello globale società sottovalutate che possono beneficiare di una crescita nel lungo termine. In questo contesto la nostra casa di gestione Harris Associates specializzata nella gestione azionaria che basa le proprie strategie di investimento sulla valutazione delle singole società, è caratterizzata da un processo interno di analisi fondamentale che permette di identificare valide società le cui azioni sono scambiate a prezzi notevolmente inferiori rispetto alle stime sul valore intrinseco dell'azienda. I comparti Global Value e US Equity, ad esempio, investono in società, a prescindere dai settori, che sono quotate a prezzi scontati, anche perché penalizzate dai mercati nel

breve periodo, ma che offrono un interessante potenziale di crescita, un bilancio solido e un qualificato management. Il Global Value Fund investe principalmente in società a livello globale, senza vincoli in termini di capitalizzazione di mercato, mentre il comparto US Equity è esposto su società statunitensi ad elevata capitalizzazione. L'attenzione principale è alla selezione dei titoli in quanto identificare "qualità" ad un "prezzo" contenuto è un modo per ridurre il rischio inteso in termini di perdite permanenti del portafoglio.

Che tipo di iniziative vi piacerebbe mettere in atto per qualificare e supportare il professionista fee only?

Proprio alla luce delle mutate condizioni di mercato, il consulente finanziario si trova oggi a dover affrontare un contesto in rapida evoluzione, cercando da un lato di assicurare l'investitore finale e proponendo, dall'altro, un portafoglio in grado di resistere alle turbolenze dei mercati e di generare valore nel lungo periodo. Complice la crisi, la relazione tra cliente e consulente finanziario si sta rafforzando anche in Italia, come confermano i dati di una nostra recente ricerca condotta presso oltre 5.000 risparmiatori a livello internazionale. Ancora scarsa e spesso inadeguata appare la conoscenza dell'effettivo funzionamento di molti strumenti finanziari e di alcune strategie di investimento. I prodotti alternativi o altre strategie decorrelate possono limitare la volatilità dei portafogli e offrire rendimenti non correlati all'andamento dei mercati, eppure solo un quarto dei risparmiatori italiani sembra interessato a questa tipologia di prodotti. Proprio su questo terreno i consulenti finanziari possono svolgere un ruolo determinante nella diffusione e nell'ampliamento del-



Antonio Bottillo, Natixis

la conoscenza del reale funzionamento delle varie tipologie di investimento. Per far fronte a questo scenario, attraverso la piattaforma di Natixis Global Asset Management, non offriamo semplicemente dei prodotti, ma una nuova filosofia di investimento che abbiamo battezzato Durable Portfolio Construction (www.durableportfolios.com) focalizzata sulla costruzione di portafogli durevoli capaci di navigare attraverso mercati turbolenti e in grado di raggiungere obiettivi di lungo periodo. Questo nuovo approccio si basa su 4 pilastri fondanti: una rigorosa gestione del rischio, che si pone target ben definiti di rischio piuttosto che di rendimento; una attenta diversificazione, non solo a livello geografico e settoriale, ma anche tra diverse asset class e tipologie di investimento; un uso flessibile delle tradizionali asset class e l'inserimento in portafoglio di strumenti alternativi, capaci di limitare la volatilità del portafoglio e garantire nuove fonti di rendimento; un'ottica di lungo periodo che permette di rimanere investiti e di non farsi sopraffare dai cambiamenti di breve termine.

“NON OFFRIAMO SOLO PRODOTTI MA UNA NUOVA FILOSOFIA DI INVESTIMENTO: DURABLE PORTFOLIO CONSTRUCTION”

LA CONFERENZA ISTITUZIONALE



Da sinistra, in senso orario: Massimo Scolari (ASCOSIM), Mario Noera (Bocconi), Marco Liera (YouInvest), Cesare Armellini (NAFOP), Maria Teresa Paracampo (Università di Bari)

“LA FIGURA DEL CONSULENTE FEE ONLY MIGLIORA TUTTA LA FILIERA”

Danilo Verdecanna è Managing Director di SPDR ETF, la famiglia di exchange traded funds di State Street Global Advisors (SSgA). Riconosciuta come pioniera del settore, SSgA ha lanciato il primo ETF nel 1993. Ad oggi SPDR ETFs gestisce più di \$300 miliardi attraverso più di 170 ETF a livello globale.

Ad un anno dal vostro ingresso sul mercato italiano degli ETF, come giudicate il vostro posizionamento in termini di masse e soprattutto di offerta di prodotto?

A livello europeo SPDR ETF ha raccolto quasi di 1.7 miliardi di dollari dall'inizio dell'anno (dati al 10 ottobre 2012) posizionandosi ai primi posti in termini di raccolta. Il contributo degli investitori italiani è stato sostanziale soprattutto sugli SPDR ETF che più degli altri forniscono benefici in termini di protezione del downside di mercato. A fronte di una piattaforma europea che vanta 42 SPDR ETF, abbiamo quotato 27 prodotti su Borsa Italiana e continueremo con ulteriori quotazioni. Il nostro SPDR Aristocrats sui dividendi americani e quello sulle obbligazioni dei paesi emergenti espressi in valuta locale sono stati i prodotti di maggior successo per le motivazioni sopra descritte. Quest'anno inoltre ha rivestito sempre più importanza per gli investitori non solo il pay off, ma anche la struttura degli ETF: fisico vs sintetico, prestito titoli vs no prestito titoli. Anche in questo ambito SPDR è ben posizionato offrendo agli investitori ETF strutture trasparenti e chiare. Tutti gli SPDR ETF sono infatti a replica fisica e solo 12 ETF su 42 totali effettuano attività di prestito titoli, del resto molto conservativa. Questo posizionamento deriva dall'esperienza ormai ventennale di SSgA e SPDR ETF (nel 2013 festeggeremo i 20 anni dal lancio del primo SPDR ETF sul mercato) nella gestione passiva. La nostra è una gamma



Danilo Verdecanna, SPDR

principalmente core che vuole offrire agli investitori i principali building block per la propria asset allocation strategica/tattica, ma anche in questo ambito abbiamo lanciato degli ETF “advanced beta” il cui indice di riferimento non ricalca quello tradizionale basato sulla capitalizzazione ed il flottante, ma va ad identificare nuovi fattori di rischio come appunto i dividendi o la volatilità.

Qual è la vostra idea in merito allo sviluppo della professione della consulenza fee only? E per voi, che importanza strategica riveste questa categoria?

Il modello di SSgA e SPDR ETF è perfettamente compatibile con il modello della consulenza fee only.

SSgA è un gestore da 2000 miliardi di dollari che lavora con clienti istituzionali e consulenti, ma non con i distributori. La distribuzione (reti di promotori, sportelli, etc..) non fa parte del nostro business model e questo rimuove qualsiasi tipo di conflittualità alla fonte. Crediamo fortemente nella consulenza fee only in quanto rovescia la produzione del valore

aggiunto a favore dell'investitore. L'incentivo del consulente non è infatti rappresentato dalle retrocessioni, ma dalla bontà della gestione del portafoglio che giustifica poi le commissioni applicate. Un modello molto trasparente e coerente che senza dubbio si svilupperà in maniera esponenziale nei prossimi anni. L'importanza strategica della categoria è chiara. La figura del consulente che abbraccia la relazione e le necessità dell'investitore a 360 gradi fornendo le migliori soluzioni d'investimento per l'investitore stesso ha un impatto di sistema con un miglioramento dello stesso su tutta la filiera: da chi emette fondi a chi li utilizza. Speriamo, crediamo e spingiamo affinché questa categoria acquisisca sempre più visibilità e che le normative europee o locali (vedi Mifid e RDR) possano aiutare quella italiana ad uno sviluppo più rapido. Inoltre la figura del consulente migliora di gran lunga l'educazione finanziaria necessaria per la conoscenza degli strumenti che l'investitore retail o istituzionale che sia utilizza. La struttura di un fondo, di un ETF, di un'obbligazione sono parte fondamentale nella decisione dell'investimento (al di là del pay off), non va sottovalutata, ma studiata a fondo. Il consulente fee only supporta l'investitore finale anche in questo ambito.

“SUCCESSO PER GLI ETF SUI DIVIDENDI AMERICANI E SULLE OBBLIGAZIONI DEI PAESI EMERGENTI IN VALUTA LOCALE”

L'INTERVENTO DELL'ECONOMISTA MICHELE BOLDRIN



L'economista Michele Boldrin, Professore alla Washington University in Saint Louis e co-fondatore del blog noiseFromAmerika

DAL PROSSIMO ANNO CLASSI DEDICATE AI CLIENTI DEI CONSULENTI

Leonardo Cervelli è Direttore commerciale e Deputy CEO presso Sella Gestioni SGR, una delle prime Società di Gestione italiane ad aver offerto al risparmiatore l'investimento in fondi comuni di investimento. Nasce nel 1983 e oggi gestisce circa 2,2 miliardi di Euro in OICR comprensivi del patrimonio in consulenza. Nel segmento previdenziale Sella Gestioni SGR gestisce dal 1999 il Fondo Aperto multi comparto "Eurorisparmio" che attualmente registra circa 18.000 aderenti per oltre 135 milioni di euro.

Quali sono i prodotti più di nicchia e interesse della vostra gamma di fondi azionari a gestione attiva?

Abbiamo diversi prodotti azionari che nel tempo hanno, per la loro gestione attiva, creato valore al cliente. Tra questi siamo particolarmente orgogliosi del comparto Sicav Sella Capital Management "Equity Euro Strategy" la cui mission gestionale è quella di esporre l'investitore all'andamento del mercato azionario dell'area euro in modo attivo e flessibile diminuendo in modo rilevante il rischio complessivo dell'investimento. Il processo di investimento prevede una costante presenza di opzioni a copertura dai



Leonardo Cervelli, Sella Gestioni

OGGI COMPLETO RIMBORSO DELLE IMPOSTE DI BOLLO E IL RIMBORSO PARZIALE DELLE COMMISSIONI DI GESTIONE

rischi di volatilità negativa del portafoglio (generalmente intorno ad un meno 6/7% rispetto ai valori di mercato) in modo tale che possano essere ammortizzate e mitigate le eventuali fasi di forti downside dei mercati; come da ampia discussione nella più recente letteratura sui rischi estremi, sono infatti le minori perdite nelle fasi di forte turbolenza del mercato a costruire le basi per una sovra performance di rilievo rispetto ai benchmark di riferimento. E' appunto il caso del nostro prodotto che dalla nascita (la classe retail nasce nel febbraio del 2008 mentre la classe istituzionale è presente dal 2005) presenta una volatilità media molto inferiore al mercato ed una performance positiva da confrontarsi con un benchmark che ancora registra perdite a due cifre. La minore volatilità è inoltre una caratteristica di crescente importanza nella selezione del prodotto da offrire alla propria clientela, perché occorre tenere presente che è proprio nelle fasi di crisi acute che la clientela tende a diminuire la propria propensione al rischio, spesso rivedendo il proprio profilo ed interrompendo in perdita l'investimento.

Siete una delle prime società a manifestare l'intenzione di lanciare classi di fondi per investitori qualificati, dedicate ai consulenti fee only: che tipo di riscontro avete avuto in merito a ciò nel corso del 2° Congresso Nazionale?

Da sempre seguiamo con grande attenzione il dibattito sulla nascita del registro dei Consulenti indipendenti, che a nostro giudizio potrebbe rappresentare un vero punto di svolta nella modalità di distribuzione di prodotti finanziari. Con la recente modifica, il Regolamento Intermediari apre inoltre alla opportunità per una SGR di collocare quote di fondi promossi e gestiti dalla stessa in modalità execution only, di fatto consentendo la distribuzione con una modalità che tiene separata la fase di consulenza dalla fase di esecuzione e dunque in definitiva con un pricing più basso che tenga conto solo della commissione del gestore e non della remunerazione dei collocatori. In attesa della costituzione di queste classi dedicate in progetto per il prossimo anno abbiamo comunque presentato al Congresso Nazionale una proposta commerciale riservata ai clienti dei Consulenti indipendenti che prevede il completo rimborso delle imposte di bollo e il rimborso parziale delle commissioni di gestione gravanti sui fondi della Sella Gestioni, ovviamente se sottoscritti direttamente sul nostro sito internet. Il riscontro appare molto interessante, sono in molti ad aver richiesto informazioni durante il Congresso ed anche successivamente tramite il nostro sito; abbiamo ricevuto anche alcune riflessioni operative di cui cerchiamo di fare tesoro, come ad esempio cercare di presentare questa offerta affiancandola ad una modalità semplice per poter consentire alla clientela di sottoscrivere i nostri fondi dal proprio conto corrente bancario. Adesso ci stiamo lavorando.

TAVOLA ROTONDA

“APPROCCI DI INVESTIMENTO NELL’ATTUALE MERCATO OBBLIGAZIONARIO”



Da sinistra, in senso orario: Donato Giannico (Raiffeisen), Marco Muffato (BancaFinanza), Laura Nateri (Aberdeen), Antonio Bottillo (Natixis), Nicola Trivelli (Sella), Livio Dalle (Vontobel)

CONDIZIONI VANTAGGIOSE PER I CLIENTI DEI CONSULENTI FEE ONLY

Gianluca Bisognani D'Onghia è Direttore Generale di IW BANK, banca specializzata nell'offerta di servizi finanziari e bancari online. IWBank è una banca del Gruppo UBI - Unione Banche Italiane, quarto Gruppo Bancario in Italia.

Quali sono le aree in cui state crescendo maggiormente come banca online?

I nostri clienti cercano soluzioni facilmente comprensibili, trasparenti e convenienti nel campo dei prodotti finanziari. Si tratta di persone che guardano con interesse a offerte "efficienti" e a un elevato livello di servizio.

Rispondendo a queste esigenze, abbiamo riscontrato una risposta molto positiva nell'ambito dei conti di deposito, dove ci è riconosciuta una eccellenza anche da enti terzi. Oltre a rendimenti interessanti, che si mantengono sempre ai più alti livelli del mercato, sono apprezzati dai clienti le caratteristiche di flessibilità dei prodotti e i costi ridotti al minimo.

Anche l'offerta nei mutui accoglie il favore dei clienti. Ci caratterizziamo in questo ambito per offrire tassi molto interessanti, soprattutto in una fase di mercato dove gli spread praticati sono solitamente



Gianluca Bisognani, IW Bank

piuttosto elevati. A questo si aggiunge la nostra consuetudine a non applicare costi accessori.

Cresce inoltre il nostro ruolo nel risparmio gestito, dove abbiamo una posizione di indipendenza che ci mette in grado di consigliare le migliori soluzioni delle diverse case di investimento.

Manteniamo infine un ruolo di primario operatore nel trading online, che rimane uno dei nostri indiscussi punti di forza.

IWBank è una delle piattaforme più usate dai consulenti fee only: continuerete ad offrire efficienza nell'utilizzo dei servizi offerti a questa categoria professionale?

IWBank ha creduto da subito all'importanza dei consulenti fee only e nonostante le incertezze normative degli ultimi anni rappresenta tuttora una priorità strategica per la Banca. Vogliamo continuare ad essere l'interlocutore bancario privilegiato per tutti gli IFA.

La piattaforma iwbankinstitutional.it è stata creata appositamente fin dal 2008 per agevolare le attività dei consulenti indipendenti dando loro accesso a mol-

teplici fonti di analisi dei mercati e degli strumenti di investimento, dei dati di mercato (quotazioni, NAV, dati macroeconomici, informazioni finanziarie, etc.) necessari per la formulazione delle raccomandazioni ed il monitoraggio dei portafogli dei clienti.

La soluzione permette di disporre di tutti gli strumenti idonei alla gestione della clientela, alla predisposizione delle raccomandazioni di investimento, alla loro adeguata registrazione ed al loro monitoraggio e di essere totalmente compliant nello svolgimento dell'attività con la regolamentazione in materia.

Ai clienti dei consulenti indipendenti è garantito l'accesso a un'offerta con le condizioni economiche tra le migliori del mercato, ad esempio da sempre IWBank non applica commissioni di sottoscrizione e di rimborso nell'attività di intermediazione di fondi e SICAV, inoltre restituisce trimestralmente al cliente una percentuale del totale commissioni (di gestione, di distribuzione, di mantenimento...) che le società di gestione prelevano in via continuativa dal fondo o dal comparto della SICAV.

“VOGLIAMO CONTINUARE AD ESSERE L'INTERLOCUTORE BANCARIO PRIVILEGIATO PER I CONSULENTI INDIPENDENTI”

RELAZIONE “E’ UN MONDO NUOVO MA NON PRIVO DI OPPORTUNITÀ”



Intervento a cura di iShares; in alto Bruno Rovelli (BlackRock), sotto Emanuele Bellingeri (iShares)

“OBBLIGAZIONI IN VALUTA: UN BUON MIX RISCHIO - RENDIMENTO”

Valentina Milano è Referente dedicato ai Consulenti per Strumenti quotati Italia di RBS.

Che interesse riscontrano le vostre obbligazioni in valuta estera in un contesto di crisi di fiducia sul sistema Euro?

Il 26 luglio scorso abbiamo quotato sul mercato MOT di Borsa Italiana 4 nuove obbligazioni in valuta, rispettivamente su Corone danese, norvegesi, svedesi e Franchi svizzeri. Si sono aggiunte alle precedenti emissioni in Lire turche, Real brasiliani, Rand sudafricani, Sterline inglesi e Dollari americani. L'interesse è stato ed è determinato dalle possibilità di diversificazione di portafoglio che offrono. Innanzitutto diversificazione valutaria rispetto all'Euro: la zona Euro sta soffrendo una profonda crisi legata all'affidabilità di molti dei suoi Stati membri; Norvegia, Svezia, Danimarca e Svizzera sono considerati invece Paesi sicuri in quanto al di fuori dell'area Euro e con basso rapporto tra debito pubblico e PIL. E poi diversificazione per Paese dell'emittente: è verosimile che i problemi della moneta unica possano trascinare al ribasso anche i titoli finanziari dei bancari periferici europei. Inoltre le obbligazioni di tipo governativo

dei Paesi floridi fuori dall'Area Euro non presentano oggi rendimenti particolarmente attraenti, in alcuni casi sono addirittura negativi. Per questi motivi le nuove obbligazioni in valuta RBS presentano invece un buon mix rischio-rendimento.

Come supporto ai professionisti fee only, che tipo di strumenti offrite? Quanto è importante per voi il fattore formazione in questa professione?

Organizziamo spesso incontri formativi con gli investitori privati, nel corso dell'anno partecipiamo a tanti eventi a loro dedicati, ma riteniamo particolarmente strategico il ruolo dei consulenti finanziari, nell'indirizzo e nella guida alle loro scelte di investimento. Ancora più rilevante è il ruolo che questi rivestono nella gestione dei rischi di portafoglio, tematica complessa, “spiacevole” e spesso di difficile comprensione da parte degli investitori privati. Abbiamo quindi messo in piedi una serie di strumenti: brochure, approfondimenti sul nostro sito Internet www.rbsbank.it/markets, seminari fisici e online con un intervento formativo articolato in tre parti. La prima è dedicata ad una corretta gestione del rischio tasso, la seconda parte, più operativa, approfondisce la copertura dei rischi di portafoglio (azionario, di tasso, di credito, di cambio) attraverso i MINI Future Certificates, mentre la terza parte si concentra su una strategia di investimento “relative value” sul differenziale di rendimento tra BTP ed Bund.

La sezione iniziale è dedicata ad un'analisi della situazione attuale su tassi e credito; si mostra come i tassi siano scesi, a seguito della crisi finanziaria e delle conseguenti manovre di politica monetaria della BCE, fino a livelli bassissimi; allo stesso tempo, la

crisi dei Paesi periferici ha spinto i credit spread di emittenti governativi e finanziari su livelli altissimi, mai raggiunti prima. In questo contesto i portafogli obbligazionari hanno sofferto, soprattutto quelli che promettevano rischi più contenuti, come i titoli di Stato o come obbligazioni a tasso variabile. La seconda parte ha lo scopo di fornire ai consulenti familiarità con strumenti utili alla copertura dei rischi dei portafogli privati, per i quali i contratti future risultano di difficile utilizzo. Vengono in aiuto i MINI Future Certificates, negoziabili in Borsa Italiana con tagli minimi ridotti; in particolare vengono forniti esempi di utilizzo dei MINI Short per copertura del rischio azionario sull'indice italiano, di tasso sul Bund, di credito sul BTP e di cambio (in quest'ultimo caso attraverso MINI Long su EUR/USD). La terza ed ultima parte, anch'essa molto pratica, illustra una strategia per investire sulla discesa o sulla salita dello spread BTP-Bund.

“SEMINARI FISICI E ONLINE SULLA GESTIONE DEL RISCHIO TASSO E DI PORTAFOGLIO E SULLA STRATEGIA DI INVESTIMENTO”



Valentina Milano, RBS

DIBATTITO A DUE “INDIVIDUAZIONE, VALUTAZIONE E CONTROLLO DEI RISCHI DI CONTROPARTE NEGLI ETF”



Da sinistra, in senso orario: Alessia Liparoti (Finanza e Diritto), Mauro Giangrande (db x trackers), Danilo Verdecanna (SPDR ETF)

APPROCCIO INTERNAZIONALE CON COSTANTE DIVERSIFICAZIONE GLOBALE

Gianluca Landi e Massimo Verduci sono Relationship manager presso Vontobel Private Banking di Milano. Vontobel Holding AG è una banca privata svizzera indipendente con sede a Zurigo che dal 1924 si occupa esclusivamente della gestione dei patrimoni di clientela privata ed istituzionale. La banca opera in 11 paesi con 1.400 dipendenti, vanta clienti in 120 nazioni, gestisce masse per oltre 130 miliardi di CHF. Vontobel Holding AG è quotata alla borsa di Zurigo dal 1986. Il valore dell'indice Tier 1 pari al 23,6% testimonia l'elevata solidità patrimoniale dell'Istituto. Vontobel è presente in Italia da oltre dieci anni con le divisioni di Asset Management e di Private Banking.

[Che tipo di investimenti consigliate ad un cliente facoltoso in un contesto di forte incertezza sulla crescita e di crisi di fiducia nel sistema Euro?](#)

Il primo consiglio è quello di far tesoro di quanto accaduto negli ultimi anni. Dal fallimento Lehman ad oggi i diversi mercati finanziari hanno registrato performance quanto mai disomogenee. Chi ha adottato una asset allocation flessibile e globale è passato indenne dalla bufera che inve-



Gianluca Landi e Massimo Verduci, Vontobel

ce è rimasto ancorato a schemi rigidi ha ottenuto risultati deludenti. Lo scenario per i prossimi anni non pare essere molto diverso, caratterizzato ancora da molta incertezza e volatilità.

La nostra Banca ha un approccio internazionale agli investimenti, pertanto la diversificazione globale rappresenta una costante nelle nostre politiche di asset allocation.

Negli ultimi anni, ed in particolare nel 2011, questo approccio ci ha portato ad adottare una politica molto prudente evitando i mercati più volatili.

Negli ultimi mesi abbiamo invece gradualmente incrementato l'esposizione al rischio investendo, tra l'altro, a partire da fine luglio, anche in titoli del debito pubblico italiano e sovrappesando più recentemente l'investimento azionario.

Al momento la nostra strategia prevede una sovraesposizione all'azionario (in particolare dei mercati emergenti), all'oro, alle obbligazioni convertibili, a quelle ad alto rendimento e alle obbligazioni dei paesi emergenti. Sottopesiamo le materie prime e le obbligazioni sia governative che corporate di alta qualità. Naturalmente questi suggerimenti sono di carattere generale e vanno poi personalizzati in funzione del profilo di rischio di ogni singolo investitore e del suo portafoglio aggregato.

[Quali sono i servizi che potete offrire ad uno studio professionale di consulenza finanziaria indipendente?](#)

La nostra esperienza sui mercati finanziari maturata in quasi novanta anni di attività ma soprattutto la nostra indipendenza e l'assenza di conflitti di interesse, ci rendono part-

ner ideali per i professionisti della consulenza finanziaria indipendente.

Sempre nel rispetto dei ruoli svolti nei confronti del cliente finale, che è, e resterà del professionista.

Possiamo affiancare il Consulente nell'indirizzare i propri clienti su temi di investimenti, di fiscalità internazionale e di problematiche successorie, sfruttando il nostro network di relazioni interno ed esterno al Gruppo.

Il Consulente può far affidamento sulla nostra piattaforma che permette l'operatività sui mercati regolamentati, su quelli over the counter e, relativamente alle case di investimento, sulla cosiddetta "architettura aperta", che consente di effettuare scelte di investimento in assoluta indipendenza.

Possiamo infine fornire servizi di Gestione Patrimoniale, standard o personalizzati, destinati a quella clientela che richiede al Consulente l'intervento di una struttura terza per gestire il proprio patrimonio mobiliare.

Va sottolineato che l'unità di gestione per la clientela italiana è basata a Milano consentendo quindi un contatto diretto da parte del cliente con i gestori che da parte loro non considerando tale attività accessoria ma parte integrante delle loro mansioni.

“POSSIAMO AFFIANCARE IL CONSULENTE SU TEMI DI INVESTIMENTO, FISCALITÀ INTERNAZIONALE E SUCCESSORI”

IL TEAM GAME



Diversi momenti del team game , dalla creazione delle squadre all'ideazione dello storytelling sul primo incontro con un nuovo cliente





Il team game organizzato da Cefor /Cia Group per acquisire maggiore consapevolezza nello sviluppo del proprio business



“AI NOSTRI ETF VENGONO RICHIESTI RENDIMENTO E SICUREZZA”

Vincenzo Sagone è Amundi ETF Institutional Sales di Crédit Agricole Cheuvreux. Con oltre 100 Etf (Dati al 28/09/2012) e 8 miliardi di euro di patrimonio in gestione (al 31 Agosto 2012), Amundi Etf copre le principali asset class (mercato azionario, del reddito fisso, liquidità e materie prime) ed esposizioni geografiche (Europa, Stati Uniti, paesi emergenti e mercati globali).

Che tipo di flussi avete osservato sui vostri ETF nel corso di questo anno burrascoso per l'economia e le finanze dell'Eurozona?

Quest'anno sono state due le principali tendenze di mercato che abbiamo osservato: una la ricerca di rendimento e l'altra quella di sicurezza.

Per quanto riguarda il primo punto, gli ETF sui maggiori indici azionari continuano ad essere molto richiesti: più del 50% dei flussi sono stati raccolti sugli ETF legati agli indici CAC 40, Eurostoxx50, MSCI Europe e S&P500.

Inoltre, abbiamo notato che da inizio anno il 25% della raccolta netta di Amundi ETF è stata registrata su prodotti corporate bond e oltre il 10% su prodotti legati ai mercati emergenti, sia ETF azionari che

obbligazionari. Nelle ultime settimane, a seguito delle decisioni della BCE e grazie ad un rinnovato interesse per i titoli Governativi Euro periferici, abbiamo registrato anche un certo afflusso verso il prodotto Amundi ETF EuroMTS lowest rated Investment Grade, che offre un'esposizione diversificata ai paesi periferici: Italia, Spagna, Belgio e Irlanda.

La seconda tendenza di mercato è stata la ricerca di sicurezza: sono stati infatti registrati flussi rilevanti su Amundi ETF EuroMTS 3 Mesi Investment Grade, che rappresenta una interessante alternativa ai prodotti "monetari", realizzando performance leggermente superiori rispetto agli ETF basati sul tasso Eonia.

La piattaforma Connect è uno degli strumenti per comunicare e istruire sugli ETF la categoria nazionale dei professionisti fee only: avete in programma di supportare i consulenti mediante apposite iniziative?

I nostri servizi e canali di comunicazione sono diretti principalmente ad una platea di investitori professionali, tra cui anche i consulenti fee only.

Le attività di education si sviluppano attraverso due principali canali: roadshow e emailing.

Dal 2010 - anno di lancio dei prodotti AMUNDI ETF in Italia - ad oggi abbiamo organizzato oltre 10 roadshow, con la partecipazione di circa 800 investitori professionali. Nei nostri incontri cerchiamo di fornire approfondimenti sui diversi temi inerenti al mercato degli ETF, dalla strutturazione alle innovazioni di prodotto. Inoltre non mancano le view di mercato di strategist e analisti di Amundi e Cheuvreux e panelist di eccezione, come



Vincenzo Sagone, Amundi

i ricercatori di EDHEC-Risk Institute, esponenti di Borsaitaliana ed altri professionisti membri CFA.

In particolare, per quanto riguarda le attività di education, sono stati trattati temi legati alla strutturazione degli ETF: rischio controparte, liquidità, analisi delle differenti metodologie di replica.

L'altro principale canale di comunicazione è rappresentato dal sito internet di Amundi ETF (www.amundiETF.com), da dove è possibile scaricare direttamente tutta la documentazione necessaria per analizzare i nostri ETF, come il prospetto, la lista dei titoli che compongono l'ETF, informazioni sull'indice utilizzato, le schede per ogni prodotto, i valori del NAV e tutto il necessario per una corretta analisi del prodotto.

Inoltre, registrandosi al sito si ricevono tutte le informazioni specifiche sui nostri ETF, il lancio di nuovi prodotti e le view sul mercato.

I NOSTRI
ROADSHOW SONO
DIRETTI AGLI
INVESTITORI
PROFESSIONALI,
TRA CUI I
FEE ONLY



ETF PER UNA PLURALITÀ DI STRATEGIE SUL FIXED INCOME

Marcello CHELLI è Referente per i Lyxor ETF in Italia (Société Générale).

Come giudicate i controvalori di scambio sugli ETF strutturati dedicati a Bund e BTP?

Gli investitori, grazie ai 4 Lyxor ETF su BTP e Bund Future, hanno ora la possibilità di implementare in maniera semplice ed immediata una pluralità di strategie sul fixed income: copertura del portafoglio, investimento sul rialzo / ribasso del BTP o del Bund e scommessa sull'allargamento /restringimento dello spread BTP–Bund (in questo ultimo caso abbinando opportunamente due ETF). I 4 ETF, in virtù della loro leva, sono ovviamente strumenti con una vocazione spiccatamente tattica o di trading e, nonostante abbiano appena 5 mesi di vita, complessivamente su Borsa Italiana dal 16/06 hanno scambiato oltre 650 Milioni di Euro, con oltre 10.000 contratti. I 2 ETF sul Bund godono della straordinaria liquidità del Bund Future trattato su Eurex (21,6 Trilioni di Euro scambiati nel 2010), ma anche gli ETF su BTP sono sufficientemente liquidi grazie al supporto di Optiver come Specialist e di Société Générale, Flow Trader e Virtu Financial Europe come Liquidity Provider. Come per tutti gli ETF a leva e short bisogna gestire il compounding effect riaggiustando periodicamente (giornalmente se si vuole essere molto precisi) l'investimento nell'ETF con piccoli acquisti o vendite che lo riportino in linea con le proprie finalità di investimento.

Come vedete la figura del consulente indipendente? In che modo pensate di supportare la categoria?

Dal novembre del 2007 Lyxor è uno spettatore attento ed interessato in merito alla realizzazione di un albo dei consulenti



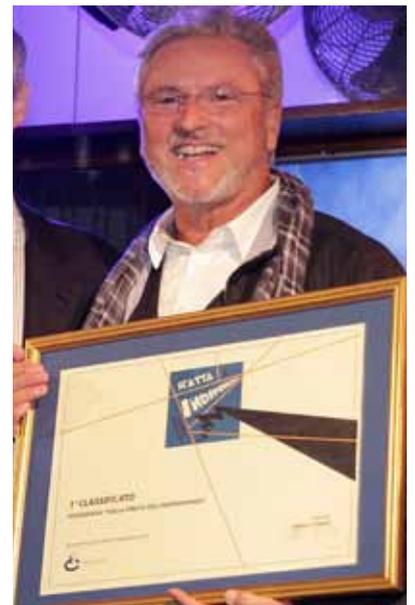
Marcello Chelli, Lyxor

ti finanziari indipendenti. Senza entrare nel merito della dialettica tra consulenti e promotori, il modello di business degli ETF (condizionato dalla mancanza di retrocessioni) trova necessariamente un suo complemento naturale nel modello di business dei consulenti (basato esclusivamente sulla parcella). A supporto dei consulenti sono stati dedicati una risorsa specifica (chiara.maini@sgcib.com) ed un numero telefonico (02 89.63.25.00) che permettono di beneficiare di una corsia preferenziale rispetto al numero verde e all'e-mail riservata agli investitori privati. Inoltre la presenza periodica sul territorio con seminari e fiere (tra cui gli eventi di Consultique e NAFOP), ed il lancio a breve di un sito

completamente rinnovato e arricchito, permettono di rispondere efficacemente alle richieste della categoria.

“IL MODELLO DI BUSINESS DEGLI ETF TROVA UN COMPLETAMENTO NATURALE CON QUELLO DEI CONSULENTI”

IL PRIVATE PARTY



In questa e nella pagina seguente il private Party presso la discoteca Hollywood, con le premiazioni del concorso fotografico Scatta l'Indipendenza e il Premio Fee Only, oltre a quelle dei vincitori del team game

RICERCA, ORIENTAMENTI E SOLUZIONI D'INVESTIMENTO GLOBALI

Olivier Machet è Head of Investment Solutions (Italy and Switzerland) di Exane Derivatives. Exane è una società di investimento francese specializzata in operazioni sui mercati finanziari: l'intermediazione di azioni, svolta sotto il brand Exane BNP Paribas, ha acquisito un know-how riconosciuto in Europa; l'offerta di servizi e di soluzioni d'investimento globali fondate su una Ricerca Multi-Asset attraverso Exane Derivatives; la gestione dei fondi è esercitata sia da Exane Asset Management (fondi long/short equity), uno dei principali player europei del settore con circa EUR 4B di AuM, sia da Ellipsis AM (fondi convertibili e altre specifiche asset classes).

Qual è stato l'interesse degli operatori di mercato per le vostre strategie market neutral?

L'attuale contesto di mercato si presta a strategie di tal tipo. Infatti, sebbene, grazie alle decisioni, seppur non miracolose, annunciate a seguito del Summit europeo di giugno e alle recenti manovre della BCE e della Fed che hanno immesso liquidità nel mercato, si sia registrata una rivalutazione del premio per il rischio con conseguente rimbalzo dei mercati, la situazione

non è priva di incertezza. Il trend che il mercato imbroccherà nei prossimi mesi sarà, in particolare, dipendente dal newsflow politico. Dato che in un mercato che sarà sicuramente volatile una strategia d'investimento direzionale è destinata a registrare risultati incerti, appare naturale che l'interesse degli investitori sia rivolto a strategie market neutral. E anche se una soluzione d'investimento basata su uno stock picking ad elevato valore aggiunto riuscisse a generare performance superiori al mercato, in caso di shock ribassisti tali performance potrebbero non essere immuni nel breve periodo. Tanto più che una strategia long only potrebbe risentire della crescita degli EPS sul lungo termine che si preannuncia debole. Tale analisi porta a privilegiare strategie market neutral in cui il picking di qualità assume un valore di primaria importanza nel medio come nel lungo termine.

La vostra presenza sulla piattaforma Connect ha di fatto alimentato l'interesse dei professionisti fee only sulla vostra ricerca e idee di investimento: in che modo intendete ulteriormente assistere la categoria dei consulenti fee only?

All'interno del Gruppo Exane, che vanta più di 20 anni di esperienza sui mercati finanziari, l'unicità e l'originalità di Exane Derivatives si basa su un approccio da noi battezzato "MIX" inteso come un'ottimizzazione delle convinzioni della ricerca economica, fondamentale e derivati, con più di 140 analisti all'interno del Gruppo,



Olivier Machet, Exane

per creare prodotti innovativi ad elevata performance, coerenti con le necessità specifiche di ogni investitore.

In Exane, la nascita di un'idea di investimento è funzione sia dell'analisi fondamentale sia di quella tecnica considerati un preambolo necessario per ogni scelta di investimento. La nostra volontà è quella di continuare ad offrire, grazie al nostro know-how storico, la ricerca, orientamenti e soluzioni d'investimento globali (fondi e certificati) adeguati e di accompagnare nel miglior modo possibile i consulenti fee only nelle loro scelte di asset allocation di medio e lungo periodo, seguendoli dalla nascita dell'idea al report, dall'analisi del mercato alla consulenza cercando di comprendere le esigenze specifiche di ciascun investitore.

“LA NOSTRA UNICITÀ È L'OTTIMIZZAZIONE DELLE CONVINZIONI DELLA RICERCA ECONOMICA, FONDAMENTALE E SUI DERIVATI”

Il mensile di idee per il denaro e gli investimenti



Sempre più conveniente

Scegli
l'abbonamento
più adatto alle tue
esigenze. Da oggi
puoi abbonarti
al cartaceo, ipad
e la versione in pdf.



www.ffmpegagazine.it

UNA GAMMA DI FONDI AD HOC PER I CLIENTI DEI CONSULENTI FEE ONLY

Donato Giannico è Country Head per l'Italia di Raiffeisen Capital Management. La SGR del gruppo bancario austriaco Raiffeisen, gestisce un patrimonio di circa 30 miliardi di Euro. In Italia, Raiffeisen Capital Management, attraverso la propria società di distribuzione, vanta accordi con circa 150 controparti e attualmente distribuisce 40 fondi d'investimento di cui 17 azionari, 4 bilanciati, 12 obbligazionari, 4 monetari e 3 absolute return.

Il mercato sta premiando il vostro continuo investimento in Ricerca e Sviluppo: quali opportunità vedete per i vostri portafogli obbligazionari in questo contesto di incertezza economica?

Raiffeisen Capital Management crede che gli spread continueranno a rimanere alti. Nel breve termine, comunque, ci si può attendere un buon "sentiment" rispetto agli asset più rischiosi. Prima o poi il mercato forzerà i Paesi europei verso una "mutualizzazione" del debito sovrano. Raiffeisen Capital Management vede delle buone opportunità anche nel segmento delle obbligazioni societarie: i rendimenti nei titoli societari investment grade (IG) sono attualmente a livelli bassi. Ma gli yields su questi strumenti appaiono

“SEGUIAMO MOLTO DA VICINO GLI SVILUPPI LEGATI ALLA NASCITA DELL'ALBO. ABBIAMO IN SERBO DIVERSE NOVITÀ”

tuttora attraenti rispetto, ad esempio, ai titoli governativi tedeschi, se teniamo in considerazione il rapporto rischio/rendimento. I titoli obbligazionari corporate permettono una maggiore diversificazione rispetto ai titoli di Stato della Zona Euro e gli attuali premi di rendimento offrono una certa protezione contro il rischio. Nonostante ciò, le obbligazioni societarie non sono un "porto sicuro" in tutti i possibili scenari economici. Una selezione attenta dei titoli individuali diviene perciò sempre più importante. Per investitori avversi al rischio che temono un aumento dell'inflazione in questo contesto e sono focalizzati alla conservazione del valore reale del proprio capitale, obbligazioni inflation-linked rappresentano una buona opportunità d'investimento. Per questi titoli, il flusso cedolare e il rimborso non sono prefissati ma fluttuano con il variare del tasso d'inflazione e quindi forniscono protezione contro perdite di capitale nell'eventualità di un aumento dell'inflazione.

Quali sono le vostre strategie per supportare le scelte dei consulenti fee only nazionali?



Donato Giannico, Raiffeisen

Raiffeisen Capital Management è molto attenta a questo segmento di mercato e segue da molto vicino gli sviluppi legati alla nascita dell'albo. A questo proposito, abbiamo in serbo una serie di progetti che hanno già raggiunto la fase conclusiva e che potranno essere implementati non appena l'albo vedrà la luce. I progetti riguarderanno sia i prodotti che i servizi. Abbiamo pronta una gamma di fondi "ad hoc" per i consulenti fee only e ci sarà, inoltre, un portale a loro dedicato dove essi potranno trovare una serie di documenti propedeutici alla loro attività quotidiana.

“I FEE ONLY? INDIPENDENZA E SOLIDA PREPARAZIONE TECNICA”

Donato Savatteri è Amministratore Delegato, Lombard Odier Asset Management Europe - Italian Branch. Fondata nel 1796, Lombard Odier è la Banca Privata più antica di Ginevra e gestisce capitali per 164 mld di dollari, e vanta l'eccellente rating AA- di Fitch.

Il deflusso di patrimonio dal settore del risparmio gestito continua ad essere un fattore di rischio per le società di Asset Management: in che modo vi difendete da questa emorragia sistemica?

Come in tutti i settori anche in quello del risparmio gestito i leader di domani saranno gli operatori che riusciranno ad anticipare, leggere e “sfruttare” i trend futuri. LOIM ritiene di aver individuato i temi che saranno dominanti nei prossimi anni: debito pubblico, invecchiamento della popolazione e centralità del rischio finanziario.

Su questi temi abbiamo sviluppato una gamma di prodotti unica ed innovativa: per la parte obbligazionaria l'approccio Fondamentale, per quella azionaria e bilanciata l'approccio Risk Parity.

L'approccio Fondamentale nel mondo obbligazionario sia governativo che Corporate prevede che i risparmi siano investiti esclusivamente in quegli emittenti che hanno bilanci in salute e crescita prospettica solida e sostenibile. Rispetto a ciò che normalmente succede nel settore è un modo di ragionare completamente opposto: le vecchie strategie obbligazionarie, basate sugli indici a capitalizzazione, privilegiano non “chi sta meglio”, ma paradossalmente chi ha emesso più debito. L'approccio Risk Parity nel mondo azionario e bilanciato rappresenta una rivoluzione copernicana: il portafoglio è costruito



Donato Savatteri, Lombard Odier

partendo dal contributo al rischio dei singoli strumenti sottostanti, equipesandolo ed allocando poi il capitale di conseguenza. Il risultato, nel caso delle strategie multi-asset è quello di ottenere portafogli in grado di adattarsi ad ogni fase del ciclo economico mentre nel caso dell'azionario si ottengono portafogli diversificati meglio e meno volatili.

Qual è il vostro giudizio in merito alla categoria professionale dei consulenti finanziari fee only?

Anche in Italia sta passando il concetto, già affermatosi in altri paesi ad elevata cultura finanziaria, della consulenza finanziaria fee-only. Questa modalità permette di esaltare la professionalità e l'indipendenza del consulente. Ritengo che questi principi, ai quali aggiungerei anche la trasparenza ed una solida preparazione tecnica, sono destinati ad avere sempre più successo nel tempo, in quanto centrali in un rapporto fiduciario che tratti

una materia così delicata come è quella dei risparmi di un cliente. Riteniamo quindi fondamentale e strategico intensificare i rapporti con il mondo del “fee only” e convegni come quello organizzato da Consultique rappresentano occasioni utilissime per conoscere un mondo di cui vogliono essere un punto di riferimento nel futuro - naturalmente, dimostrando di meritarlo.

“VOGLIAMO DIMOSTRARE DI POTER ESSERE PUNTO DI RIFERIMENTO PER I CONSULENTI IN FUTURO”

SEMINARIO “ULTIME NOVITÀ SUL CONTENZIOSO IN MATERIA DI DERIVATI”



TORNARE A INVESTIRE CON FIDUCIA: UNICREDIT LANCIA “GREEN”

Andrea Lacalamita (in foto) e Marco Regni, rispettivamente Responsabile Products & Marketing del Private Banking di UniCredit, e Responsabile Private Investor Products Italy di UniCredit Bank AG, ci illustrano le caratteristiche di Green, la nuova gestione di portafoglio a capitale garantito di UniCredit dedicata alla clientela Private.

Dott. Lacalamita, come nasce Green?

UniCredit Green nasce all'interno della Banca, con un forte lavoro tra la struttura del Private Banking e degli specialisti di UniCredit Corporate and Investment Banking nel campo della strutturazione finanziaria. UniCredit Green è una nuova gestione patrimoniale che offre la possibilità di investire anche in mercati volatili quali equity, emerging markets, high yield, commodities e real estate, proteggendo al contempo il capitale investito. Il Wealth Society Report 2011 (l'annuale ricerca UniCredit sul mondo Private) rivela che la crisi ha ridotto la propensione al rischio e l'orizzonte di investimento anche dei più facoltosi (60%). È una gestione capace di limitare il rischio di perdite finanziarie, con tecniche gestionali e di immunizzazione dei rischi e di garantire la restituzione di una percentuale, scelta dal cliente, pari all'80%, 85% o 90% del capitale. L'importo garantito può anche aumentare, ma mai diminuire; la rilevazione del massimo livello raggiunto dalla gestione viene riavviata qualora il cliente richieda una modifica del livello di garanzia in precedenza scelto. Green offre la garanzia del capitale e della performance già ottenuta ogni giorno e non solo alla scadenza.

Potrebbe spiegarci il funzionamento?

Supponiamo che un Cliente investa 100.000€ in Green e scelga un livello di garanzia del 90%. All'inizio il capitale garantito sarà 90.000€. Supponiamo poi che in un anno il valore del capitale in gestione



Andrea Lacalamita, Unicredit

raggiunga un massimo di 150.000€. Essendo il livello di garanzia pari al 90%, il capitale garantito salirà a 135.000€ (150.000 € x 90%) e questo valore costituirà il cosiddetto “high water mark”. Se in seguito il valore della gestione scende a 145.000€ il capitale garantito rimane sempre 135.000€, essendosi “consolidata” la performance già ottenuta. E se scendesse ancora, al di sotto di 135.000€, UniCredit riconoscerà al Cliente la somma garantita. A questo punto l'investitore sarà libero di decidere se investire nuovamente in Green oppure in altri prodotti finanziari.

E in merito all'asset allocation?

Due linee di investimento: “Conservative” e “Active”. L'asset allocation è composta principalmente da ETF e in particolare ETF iShares, partner in questa iniziativa. La linea Conservative si compone di assets di natura monetaria ed obbligazionaria in Euro a breve termine (inferiore all'anno). La linea Active, più rischiosa e potenzialmente più performante, si compone di un universo investibile che spazia dall'obbligazionario all'azionario USA o Euro, ai mercati emergenti, al mercato immobiliare e alle materie prime.

Dott. Regni, qual è il ruolo di CIB?

L'unità Private Investor Products Italy vanta da anni un'elevata esperienza nel campo della strutturazione finanziaria per tutti i prodotti innovativi distribuiti dal Gruppo

UniCredit. Nel caso di Green, dietro il prodotto semplice e trasparente, esiste un processo sofisticato, capace di gestire migliaia di flussi giornalieri attraverso numerosi reparti dislocati nei 3 principali “hub” in cui UniCredit è presente. L'implementazione di questo processo è durata più di un anno e ha coinvolto un centinaio di risorse tra Milano, Monaco e Londra.

Quali sono le caratteristiche finanziarie offerte da CIB sulla gestione di Green?

Abbiamo sviluppato un algoritmo dinamico, basato sulla volatilità, in grado di determinare ogni giorno la percentuale da allocare nelle diverse linee di portafoglio. Questo algoritmo viene applicato per ogni singolo mandato, così che ogni cliente ha la propria storia di investimenti e una gestione personalizzata. CIB contribuisce ad una copertura finanziaria effettuata dal trading interno al fine di proteggere Green da un andamento sfavorevole dei mercati. Green garantisce ogni giorno la protezione del capitale per ogni mandato e l'eventuale consolidamento del livello high-water mark (massimo valore raggiunto dalla gestione dall'apertura del contratto). Tutto questo senza alcuna data di scadenza predefinita.

Cosa la distingue dalle gestioni tradizionali?

La flessibilità offerta ai clienti. Il carattere individuale consente ai clienti di utilizzare la GP quasi come un conto corrente, prelevando o versando anche giornalmente e senza alcun importo minimo e senza commissioni aggiuntive oltre a quelle di gestione e di sottoscrizione. Green inoltre consente all'investitore di poter scegliere e cambiare in ogni momento - la quota di protezione sul proprio capitale: 80%, 85% o 90%. Questa percentuale si applica sul livello massimo raggiunto dalla GP fin dalla sua apertura e rappresenta una soglia minima sotto cui tale valore non potrà mai scendere.



L'intervento di Matteo Bosco (Aberdeen Asset Management)

GLI SPAZI ESPOSITIVI



In questa e nella pagina seguente le fotografie dell'area che ha ospitato i desk espositivi delle società e dei media partner presenti all'evento



“LA NOSTRA PRESENZA COME NUOVO OPERATORE HA GENERATO CURIOSITÀ”

Vincenzo Tedeschi è Direttore Generale della filiale italiana di BinckBank NV, il principale operatore di trading online in Olanda e fra i primi cinque in Europa. Fondata nel 2000, è quotata alla Borsa di Amsterdam sul listino Euronext, conta 600 dipendenti e serve più di 500.000 clienti fra trader e investitori. Con sedi in Olanda, Italia, Belgio e Francia, BinckBank NV capitalizza circa 700 milioni di euro e nel 2011 ha riportato un utile netto di 65 milioni di euro.

Quali sono le innovazioni tecnologiche più importanti della vostra piattaforma di lavoro?

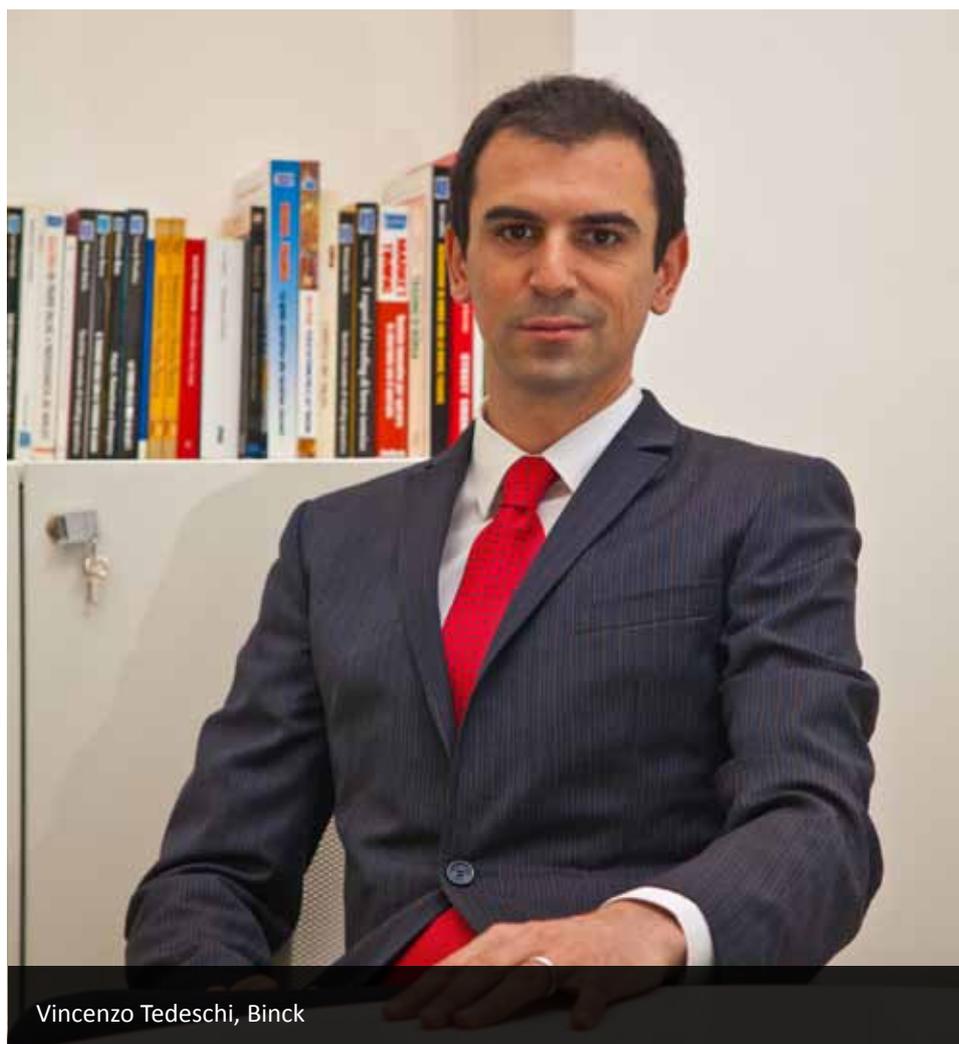
Anzitutto Binck ha diverse piattaforme di lavoro con un grado crescente di complessità in modo da soddisfare vari profili di utenza. Il nostro obiettivo è mettere a disposizione degli investitori privati le stesse risorse tecniche e gli stessi strumenti operativi dei trader professionali. Per farlo, abbiamo scelto di usare con un linguaggio chiaro e facilmente comprensibile. Per i trader più esigenti abbiamo invece una piattaforma avanzata con un modulo di analisi tecnica evoluta ProRealTime, option selector con greche calcolate in real time e funzionalità avanzate

di personalizzazione. Voglio poi ricordare che Binck ha una delle più ampie offerte di mobile trading in Italia: la nostra piattaforma è disponibile su Iphone e Ipad, smartphone e tablet Android.

Che tipo di riscontro avete avuto dai consulenti fee only in seguito alla vostra partecipazione al Congresso Nazionale? Si può pensare a ulteriori iniziative congiunte con i fee only italiani?

Binck ha lanciato Binck for Prof, il nuovo servizio di assistenza qualificata dedicata per il consulente indipendente, proprio in

occasione del 2° Congresso Internazionale Fee Only. Per noi è stato un'importante banco di prova per testare la reazione dei consulenti. La nostra presenza come nuovo operatore ha sicuramente generato grande curiosità, soprattutto perché Binck non ha una rete propria di consulenti e non colloca prodotti specifici. Devo infatti ammettere con piacere che la formula di Binck for Prof è stata accolta con entusiasmo: l'accordo, infatti, premia i singoli investitori che, sotto la consulenza dei fee only, decidono di operare con Binck in autonomia e senza alcun conflitto di interesse.



Vincenzo Tedeschi, Binck

BINCK PREMIA GLI INVESTITORI CHE, A SEGUITO DI CONSULENZA FEE ONLY, DECIDANO DI OPERARE CON LA NOSTRA PIATTAFORMA

Vuoi avere informazioni affidabili ed esclusive sugli investimenti alternativi?

ABBONATI A

MONDOALTERNATIVE

primo e unico provider multimediale italiano di informazione finanziaria interamente dedicato agli investimenti alternativi



www.mondoalternative.com

Hedge fund

Ultime notizie e analisi

Database con i report di analisi qualitativa e quantitativa di oltre 1500 fondi hedge, tra cui tutti gli hedge fund italiani, i più importanti hedge fund europei e tutti i fondi hedge svizzeri registrati tutti aggiornati con cadenza mensile

Classifiche

Ucits Alternativi

Ultime notizie e analisi

Database con tutte le principali informazioni su 700 fondi Ucits alternativi con un focus sui prodotti autorizzati alla distribuzione in Italia

Classifiche

ETF

Ultime notizie e analisi

Database con tutti gli ETF quotati su Borsa Italiana e sul mercato europeo

Classifiche

Altri mondi alternativi

Commodity

Private Equity

Real Estate

Per saperne di più contatta:

info@mondoalternative.com - +39 0267339151

MondoHedge S.p.A. - Via Vittor Pisani, 22 - 20124 - Milano

FOCUS “IL VALORE DELLA RICERCA FONDAMENTALE: APPROCCIO ALLA STRATEGIA MARKET NEUTRAL IN OTTICA DI ASSET ALLOCATION”



Da sinistra Gianluca Baldini (Bluerating) e Laurent Roussel (Exane Derivatives)

UNA VISIONE OTTIMISTA GRAZIE AL FOCUS SULLE BANCHE CENTRALI

Edoardo Chiozzi è Responsabile Italia di CONVICTIONS AM, società di gestione di fondi flessibili che investe su tutte le classi di attività finanziarie attraverso un processo "Global Macro / Top Down". I fondi attualmente commercializzati in Italia sono Convictions Premium, una gestione flessibile e diversificata avente per obiettivo una performance media annua superiore al 7% su 3 anni e una volatilità annualizzata massima del 7%, e Convictions Classic: una gestione flessibile e diversificata principalmente obbligazionaria, avente una volatilità annualizzata massima del 5% e un massimo del 10% di azioni e valute.

La gestione "top-down" sul vostro comparto Premium ha consegnato, dal lancio, un rendimento annualizzato di circa il 5% con una rotazione flessibile della quota di azionario: a che punto è il processo di acquistabilità del fondo sui principali canali internet?

Il fondo Convictions Premium è stato registrato per la commercializzazione in Italia solo l'anno scorso e quindi ancora non è sottoscrivibile su tutti i principali canali internet. Per ora si può sottoscrivere tramite "Fundstore", il canale di distribuzione di fondi internet di Banca Ifigest. Il mercato italiano soprattutto in un periodo di forte crisi del sistema ed in particolare del sistema bancario richiede tempi lunghi. Inoltre i cambiamenti regolamentari come l'introduzione di UCITS IV nel luglio scorso e l'armonizzazione fiscale sicuramente sono stati un fattore di rallentamento.

Quali sensazioni ha avvertito nel corso del 2° Congresso Nazionale dai fee only?

Innanzitutto vorrei ringraziare e felicitarmi con Consultique per l'ottima organizzazione dell'evento. Rispetto all'anno



Edoardo Chiozzi, Convictions

scorso, quando eravamo anche presenti, ho notato un notevole miglioramento in termine di partecipazione; per darvi un esempio, mi è rimasto un solo factsheet disponibile quando son partito (prima della fine del convegno) il venerdì pomeriggio. Globalmente ho trovato molto interesse per le realtà nuove ed indipendenti come Convictions AM e che sono allineate sugli stessi valori, principi e interessi che ci accomunano: indipendenza, servizio al cliente, ricerca di performance total return corrette per il rischio relativamente difensive.

C'è ancora molta preoccupazione per la crisi e l'aver una visione relativamente ottimista come la nostra, dovuta al nostro

focus particolare sulle banche centrali suscita sempre interesse e discussioni interessanti.

“HO RISCONTRATO MOLTO INTERESSE PER LE REALTÀ NUOVE ED INDIPENDENTI COME LA NOSTRA”

OLTRE DIECI ANNI DI ESPERIENZA IN SICAV ALTERNATIVE

Luca Rizzardo è Fund Manager, Equity Long/Short e Deputy CEO di Saint George Capital Management, società di gestione indipendente specializzata nell'Asset Management e regolamentata dalla FINMA, l'Autorità di sorveglianza dei mercati finanziari elvetici. Focalizzandosi su strategie d'investimento Relative Value, la società gestisce Sicav UCITS IV sia in ambito Equity che Fixed Income, per conseguire risultati de-correlati alla direzione dei mercati finanziari, attraverso una disciplinata selezione di portafogli, perseguita con dedizione, pragmatismo e trasparenza.

Quali sono stati gli investimenti piu' significativi all'interno della vostra struttura di gestione? Che tipo di innovazione di prodotto volete offrire al mercato?

Negli ultimi due anni in Saint George Capital Management abbiamo voluto rendere piu' sofisticata la gestione sviluppando internamente un modello quantitativo che fosse in grado di analizzare e mettere in relazione una notevole quantità di dati. In un mercato sempre piu' complesso e volatile crediamo sia fondamentale poter implementare e proporre dei prodotti che siano decorrelati dagli indici di riferimento. Nello specifico il risultato di questo investimento è rappresentato da una SICAV UCITS IV equity market neutral che utilizza nella costruzione del portafoglio il modello quantitativo. L'analisi fondamentale è alla base del modello che considera come basket di riferimento circa 2000 azioni di società europee suddivise in 9 settori con l'esclusione dei titoli finanziari. Lo screening avviene attraverso l'analisi di circa 50 indicatori divisi in 6 categorie che sono: struttura del capitale e profittabilità storica, stime di crescita e profittabilità, trend storico del business della società e multipli di mercato. Le stime di crescita e profittabilità sono quelle relative al no-

stro "consenso interno" appartenenti ai migliori analisti classificati sulla base dell'accuratezza delle stime passate. Il risultato del modello consiste in una classifica, per settore, all'interno del quale i gestori analizzano il primo ed ultimo quartile per individuare i potenziali titoli long e short. La selezione finale dei titoli, sottogruppo dei due quartili, avviene comunque in modo discrezionale. Le caratteristiche principali di questa strategia sono la neutralità di mercato, la decorrelazione, la diversificazione data dall'avere almeno 100 titoli in posizione, la bassa esposizione alla singola azione, la bassa rotazione del portafoglio (tipica dei modelli con base fondamentale), una bassa volatilità e l'assenza di titoli finanziari.

Cosa avete in cantiere per supportare la categoria dei professionisti fee only?

Pensiamo che Saint George Capital Management sia già strutturata per soddisfare le aspettative dei consulenti indipendenti e che i progetti che stiamo implementando vadano in questa direzione. Alcune delle caratteristiche che crediamo possano essere apprezzate dai professionisti fee only sono la nostra indipendenza, un team di gestori diversificato nelle competenze con più di dieci anni di esperienza principalmente in prodotti alternativi sia equity che fixed income e un approccio



Luca Rizzardo, Saint George

alla gestione conservativo e disciplinato. Dal punto di vista dell'offerta abbiamo sempre cercato e continueremo ancora a proporre prodotti trasparenti, liquidi, poco volatili, con un profilo commissionale adeguato e, come dimostrato negli anni, decorrelati dai mercati. Riteniamo che le condizioni di incertezza attuali possano perdurare anche nei prossimi anni e quindi in quest'ottica l'offerta di prodotti decorrelati con le caratteristiche delle nostre SICAV sopra descritte sia una proposta vincente e pienamente adatta alla domanda dei consulenti fee only.

“PRODOTTI
DECORRELATI DAI
MERCATI, CHE
RISPONDERANNO
ALLE ESIGENZE
ANCHE DEI
PROSSIMI ANNI”



INVESTOR DAY

2nd edition 2012



LUGANO

27 November, 2012
Hotel Lugano Dante
Piazza Cioccaro 5
10:00 - 17:30

MONTECARLO

5 December, 2012
Hôtel de Paris
Place du Casino
14:30 - 17:30

www.investorday.org

GESTIONI PERSONALIZZATE E PROFILI D'INVESTIMENTO DEDICATI

Massimo D'Onghia è wealth advisor di FIA ASSET MANAGEMENT S.A., società di investimento indipendente, costituita ai sensi della legge lussemburghese, specializzata nella gestione discrezionale, nella selezione fondi, nel brokeraggio finanziario e nei servizi personalizzati per SICAV e SIF.

Dott. D'Onghia, qual è stato il vostro riscontro in merito alla due giorni del 2° Congresso Nazionale dei Fee Only?

Il Congresso Fee Only è stata un'esperienza senza dubbio stimolante che, combinata con diversi confronti con i consulenti sui temi comuni, ha reso gli incontri molto "operativi".

Al Congresso ci siamo presentati come partner indipendenti con la nostra piattaforma di servizi a cui i consulenti possono accedere a seconda delle necessità: intermediazione assicurativa di soluzioni di private insurance tramite il broker FARAD International S.A; possibilità di avere gestioni personalizzate e profili d'investimento dedicati con FIA Asset Management S.A.; capacità di costituire veicoli di investimento dedicati quali SICAV/SIF/ Cartolarizzazione.

Il nostro approccio vede, a fronte di una

J. LAMARCK SIM È
OGGI ADVISOR
DI SELECTRA
INVESTMENTS SICAV
PER IL COMPARTO
DEDICATO ALLE
BIOTECNOLOGIE



Massimo D'Onghia, FIA, e Eugene Hardonk, J. Lamarck

fase di analisi, la proposta della miglior soluzione / veicolo di investimento per risolvere le esigenze del cliente (protezione e segregazione di un patrimonio familiare, il passaggio generazionale, lo smobilizzo di uno o più cespiti) e concretizzare le sue opportunità di business future.

Eugene Hardonk è Presidente J. Lamarck SIM, oggi Advisor di Selectra Investments Sicav relativamente al comparto dedicato alle biotecnologie. Dott. Hardonk, in termini di performance assolute, nell'azionario internazionale, il settore biotech è stato uno dei migliori: in che modo approcciate questa particolare nicchia di mercato?

Le azioni biotech sono risultate uno degli investimenti più proficui degli ultimi anni, grazie alla consistente e continua crescita delle vendite di farmaci ed alle fusioni ed acquisizioni che hanno consentito il buon andamento del settore rispetto alle difficoltà dei mercati internazionali.

J. Lamarck è una SIM di consulenza finanziaria, nata nel 1996, con lo scopo di offrire consulenza altamente specializzata a

coloro che intendono dedicare una parte del proprio patrimonio al settore della biotecnologia, settore che rappresenta il futuro della medicina e che è destinato a soppiantare il settore farmaceutico nei portafogli degli investitori più evoluti. La nostra società ha deciso di specializzarsi nella biotecnologia applicata al farmaceutico dove troviamo diversi filoni di ricerca interessanti.

Sicura rilevanza assume la ricerca sulle cellule staminali che potrebbero cambiare la storia della medicina, con terapie in sperimentazione, ad esempio, che potrebbero consentire alle persone con lesioni alla spina dorsale di poter tornare a camminare. Un altro campo di sicuro interesse riguarda la lotta contro il cancro e le malattie autoimmuni: dal biotech arrivano gli anticorpi monoclonali utilizzati per il trattamento di diverse patologie oncologiche e malattie quali artrite reumatoide, sclerosi multipla, lupus. Anche qui la biotecnologia ha fatto passi da gigante nel settore di ricerca terapeutica oncologica, producendo nuovi farmaci che colpiscono solo le cellule tumorali anziché danneggiare anche il tessuto sano.

MILANO
25 GENNAIO 2013

PF EXPO 13

IL PIÙ IMPORTANTE
EVENTO FORMATIVO
RIVOLTO AI
PROFESSIONISTI
DELLA FINANZA.

CONSULENZA FISCALE

TUTELA PATRIMONIALE

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

RELAZIONE CON IL CLIENTE

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

CONSULENZA PREVIDENZIALE

MEETING CORSI DI APPROFONDIMENTO
AREA ESPOSITIVA WORKSHOP CONVEGNI



INTERVERRANNO

Case d'Investimento | Società Emittenti
Compagnie di Assicurazioni | Società di Servizi
Banche | Reti di Promozione Finanziarie

In anteprima
in tutta Italia
grazie ai



ISCRIZIONE GRATUITA su www.ProfessioneFinanza.com

QUATTRO FONDI TRASPARENTI E SOCIALMENTE RESPONSABILI

Federica Loconsolo è Responsabile Commerciale di Etica Sgr, l'unica società di gestione del risparmio in Italia che istituisce e promuove esclusivamente fondi comuni di investimento socialmente responsabili. È nata nel 2000 da un'idea di Banca Popolare Etica e con la collaborazione di Banca Popolare di Milano, Banca Popolare di Sondrio, Cassa Centrale Banca Credito Cooperativo del Nord Est e Banca popolare dell'Emilia Romagna si propone di rappresentare i valori della finanza etica nei mercati finanziari.

Etica Sgr promuove quattro fondi con diversi profili di rischio-rendimento, disponibili sia per la clientela retail sia per quella istituzionale. I fondi non hanno commissioni di performance, di ingresso o di uscita e sono distribuiti in tutta Italia grazie ad accordi commerciali con oltre 200 collocatori tra banche, reti di promotori e collocatori online.

In cosa consiste per la precisione il concetto di "azionariato attivo"? In che modo siete impegnati nei vostri investimenti "etici"?

La finanza etica non si limita a investire in aziende e Stati virtuosi sul piano dei com-



Federica Loconsolo, Etica

portamenti sociali e ambientali, ma è per sua natura una finanza partecipata, che cerca di creare un dialogo con i soggetti finanziati.

Essere azionisti attivi significa esercitare attivamente i diritti di voto collegati al possesso delle azioni: Etica Sgr lo fa per conto dei propri sottoscrittori. L'azionariato attivo è una pratica che consente di intervenire e votare nelle assemblee generali degli azionisti delle società in cui si investe con un approccio positivo, nell'intento, cioè, di stimolare e aiutare l'impresa nell'adozione di una condotta sempre più responsabile. Alla base di ciò vi è ovviamente un dialogo costante e paziente con l'impresa stessa su diverse tematiche relative alla responsabilità d'impresa o specifiche per quell'impresa in particolare.

Chi investe nei fondi di Etica Sgr ha quindi un doppio valore aggiunto: in primo luogo sceglie prodotti che selezionano le aziende e gli Stati più virtuosi e in secondo luogo contribuisce a migliorare l'ambiente e a promuovere una società

più giusta attraverso l'azionariato attivo. Sono proprio queste le caratteristiche che ci distinguono dalle società finanziarie tradizionali.

Da una recente ricerca condotta dall'Università degli Studi di Bari Etica Sgr risulta essere la prima società di gestione in Italia e la terza società in Europa a svolgere e sviluppare attività di azionariato attivo.

Siete presenti su Connect e questo da piena visibilità, sui consulenti fee only, alle performance dei vostri fondi: avete in mente di progettare altre iniziative mirate per la categoria?

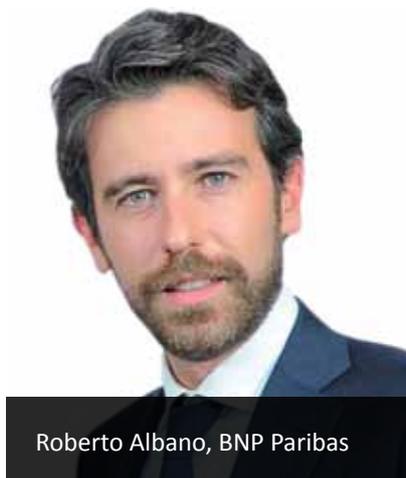
Guardiamo con molto interesse al mondo dei consulenti indipendenti e crediamo che l'affermarsi di questa figura ancora nuova per il mercato italiano sia una grande opportunità. L'assenza di conflitti di interesse e l'obiettivo di perseguire esclusivamente gli interessi del cliente pensiamo che ben si possano coniugare con l'offerta e la filosofia di gestione dei fondi promossi da Etica Sgr. Siamo convinti che l'idea di promuovere investimenti responsabili nei confronti dell'ambiente, del sociale, della governance e dei diritti umani possa incontrare il favore di clienti attenti e sensibili come quelli che si rivolgono ai consulenti indipendenti, senza rinunce in termini di rendimento. Pensiamo inoltre che l'assoluta trasparenza che contraddistingue i nostri prodotti possa essere un vero valore aggiunto: ogni cliente può consultare in ogni momento i portafogli completi dei nostri fondi sul nostro sito internet. Inoltre, chi sceglie i nostri fondi ha la possibilità di sottoscrivere attraverso una rete di oltre 200 collocatori convenzionati diffusi su tutto il territorio nazionale, oltre che attraverso collocatori web come Online Sim o We-Bank (l'elenco completo è consultabile sulla piattaforma Connect).

“LE NUOVE ESIGENZE STIMOLANO LA CREAZIONE DI PRODOTTI ADATTI”

Roberto Albano è responsabile BNP Paribas Italia Exchange Traded Solutions. BNP Paribas è una tra le 6 banche a livello mondiale che può vantare il miglior rating all'interno del settore (AA-/A2). Exchange-traded solutions (ETS) è la business line, all'interno del Corporate & Investment Banking, che fornisce soluzioni di investimento attraverso l'emissione e quotazioni sulla Borsa di Certificate quali Bonus Cap, Easy Express, Athena e Jet Cap coprendo un'ampia gamma di asset class (oltre 350 singole azioni, indici, valute e commodities). Tra le principali caratteristiche che attraggono l'attenzione di un numero crescente di investitori, vi è la semplicità dei payoff unita alla flessibilità in termini di orizzonte temporale di investimento (scadenze comprese tra 3 mesi e 4 anni), nonché la capacità di rispondere a diversi scenari di mercato (ribassista, stabile e rialzista) ed esigenze degli investitori (diversificazione, rendimento e recupero perdite).

[Avete in programma nuove idee di investimento tramite le strutture di certificati?](#)

Le esigenze della clientela sono lo stimolo che ci spinge alla creazione di prodotti di investimento innovativi e coerenti con il contesto economico di riferimento. La delicatezza dell'attuale scenario rende particolarmente attrattivi quegli strumenti che offrono una protezione condizionata del capitale investito, pur garantendo premi potenzialmente interessanti, come, ad esempio, i Bonus Cap Certificate, strumenti che rispondono ad aspettative rialziste o moderatamente ribassiste. Nel mese di ottobre abbiamo emesso 29 Bonus Cap Certificate, direttamente negoziabili sul Sedex. Essi godono di un'osservazione della barriera posta a livelli che si spingono fino al 60% del Valore iniziale del sottostante, mettendo l'inve-



Roberto Albano, BNP Paribas

stire al riparo dai quei picchi di volatilità che hanno caratterizzato il 2012. L'ampio ventaglio di sottostanti, che comprende titoli ed indici azionari europei legati a differenti regioni e settori economici, dà l'opportunità agli investitori di soddisfare le proprie esigenze di diversificazione geografica e settoriale, mentre le differenti date di scadenza consentono la realizzazione di strategie di investimento su orizzonti temporali di breve e medio periodo. Grazie alla nuova gamma di Bonus Cap è possibile guadagnare anche in caso di ribassi consistenti dei sottostanti, ricevendo a scadenza l'importo nominale più un premio che può arrivare fino al 21%.

[Cosa vi chiedono in termini di supporto e assistenza i professionisti fee only?](#)

Il nostro obiettivo è quello di offrire a consulenti e promotori finanziari validi strumenti informativi al fine di poter orientare le scelte di investimento dei propri clienti. Grazie al nostro sito internet, www.prodottidiborsa.com, è possibile controllare le quotazioni Denaro e Lettera in tempo reale per tutti i nostri prodotti quotati, e consultare la relativa documentazione legale, avendo, inoltre, l'opportunità di creare una watchlist

personalizzata che permette di monitorare il proprio portafoglio di certificati in qualsiasi momento. Qualora si volessero approfondire le conoscenze sulle modalità di funzionamento dei nostri prodotti, mettiamo a disposizione una sezione di Video tutorial, pensata per aiutare a conoscere nel dettaglio il mondo dei Certificate BNP Paribas e la qualità della sua offerta. Il più grande supporto fornito ai professionisti rimane, comunque, la newsletter bisettimanale, "Le Opportunità in Borsa". Tale pubblicazione, completamente gratuita, offre numerose idee di investimento attraverso l'utilizzo dei Certificate targati BNP Paribas, che si prestano a soddisfare le differenti esigenze dei clienti, quali la gestione della liquidità del portafoglio o il recupero di perdite pregresse. Gli approfondimenti su determinati settori o singole società, inoltre, permettono al cliente di essere sempre aggiornato sull'evoluzione dei protagonisti del mercato e sui principali accadimenti macroeconomici. La newsletter giornaliera, "Borsa in Diretta", anch'essa completamente gratuita e rinnovata recentemente in termini di grafica e contenuto, costituisce uno strumento utile per essere sempre aggiornato sui principali appuntamenti della giornata finanziaria che sta per iniziare.

“SITO, DUE NEWSLETTER E VIDEO-TUTORIAL HANNO LO SCOPO DI FAVORIRE LA CONOSCENZA”

VISITA

WWW.FINANZAEMERCATI.IT

E

WWW.TUTTOFONDI.COM



PER NON PERDERE
NESSUNA NOTIZIA
DAL MONDO ECONOMICO
E FINANZIARIO

FONDI PENSIONE: I TRENTENNI SCELGONO IL COMPARTO BILANCIATO

Nadia Vavassori è Head of Business Unit SecondaPensione di Amundi SGR. Tra le grandi società di gestione del risparmio a livello internazionale, Amundi si posiziona al 2° posto in Europa (dati al 31 Dicembre 2011) ed al 9° posto nel mondo (dati al 30 Giugno 2012), con 692,9 miliardi di euro di asset in gestione.

Che tipo di orientamento manifesta generalmente un giovane trentenne in merito alla scelta del suo fondo pensione?

I lavoratori più giovani sono coloro che hanno il maggior vantaggio dalla sottoscrizione di un Fondo Pensione nonché la maggiore necessità. Più vantaggio perché possono diluire il loro investimento previdenziale in un periodo più lungo, senza che questo pesi eccessivamente sul loro bilancio familiare. Più necessità perché sono coloro che avranno al momento del pensionamento, dal sistema previdenziale obbligatorio, prestazioni più limitate in rapporto all'ultimo reddito da lavoro. È altresì vero che la necessità di aderire a un fondo pensione si scontra con la situazione economica attuale che non facilita il loro accesso alla previdenza complementare.

Per quanto riguarda i giovani che hanno scelto di realizzare il proprio percorso previdenziale con SecondaPensione, possiamo evidenziare la propensione nell'attivazione di versamenti ricorrenti (PAC) e nella scelta di profili di investimento bilanciati.

La ragione della scelta di comparti non troppo rischiosi e quindi con potenziale di rendimento più contenuto, pur considerando l'orizzonte lavorativo (lungo) di un trentenne, risponde ad esigenze di possibili riscatti parziali nel medio-breve periodo per far fronte per esempio all'acquisto della prima casa.

Uno dei vantaggi che SecondaPensione

offre è quello di poter investire su più comparti contemporaneamente ed allocare diversamente gli importi maturati fino ad una certa data rispetto ai versamenti futuri: tale opportunità consente di poter sfruttare al meglio la possibilità di ottenere rendimenti elevati dai futuri versamenti, mettendo "in sicurezza" quanto maturato fino ad un certo momento in presenza di eventuali esigenze di breve periodo.

Quanto è importante nel settore della previdenza, una consulenza indipendente?

La consulenza indipendente rappresenta un plus di sistema nella pianificazione del risparmio in generale e soprattutto nello specifico per quanto riguarda la previdenza complementare. Laddove in Italia il panorama dell'offerta di prodotti previdenziali è piuttosto complesso, come complessa è inoltre la normativa di riferimento e la percezione/sensibilità al "problema" previdenziale da parte degli investitori, la consulenza indipendente specializzata può fornire un aiuto e contribuire a creare fiducia individuando il prodotto giusto e sicuro cui affidare il proprio futuro pensionistico. Il valore aggiunto risiede nel potersi affidare, sia nel momento della scelta che nel monitoraggio nel tempo del proprio strumento previdenziale, ad esperti costantemente aggiornati sull'evoluzione

LA CONSULENZA
INDIPENDENTE
RAPPRESENTA
UN PLUS DI
SISTEMA PER LA
PIANIFICAZIONE
PREVIDENZIALE

dell'offerta e della normativa specifica.



Nadia Vavassori, Amundi

FORTE ATTENZIONE AI CONSULENTI FINANZIARI E, QUINDI, ALL'INVESTITORE

Giuliano D'Acunti è Responsabile della Distribuzione Retail di Invesco.

L'approccio "risk-parity" di Invesco Balanced-Risk Allocation Fund può essere considerato davvero come una quota rilevante in un portafoglio d'investimenti?

Stiamo vivendo sui mercati finanziari una situazione certamente caratterizzata da estrema fragilità, soprattutto legata alla crisi dell'Euro zona e del sistema finanziario in Europa.

I cicli economici oggi si sono fortemente ristretti e un prodotto tradizionale bilanciato non rappresenta più una soluzione in grado di offrire rendimenti decorrelati dall'andamento dei mercati. In un portafoglio costruito con il 60% di esposizione sul mercato azionario e il 40% sui bond, il 90% del rischio è dovuto alla parte azio-

naria. Quindi se questa scende, l'esposizione obbligazionaria non è in grado di controbilanciare le perdite del portafoglio.

Gli investitori sono sempre più alla ricerca di investimenti capaci di affrontare forti momenti di volatilità con l'obiettivo di mantenere uno stabile livello di rischio all'interno del portafoglio parallelamente a un rendimento adeguato; la strategia 'risk parity' di Invesco Balanced-Risk Allocation Fund soddisfa questo obiettivo ponderando ciascuna asset class (azioni, obbligazioni e materie prime) in modo tale che ciascuna di esse possa apportare al portafoglio una percentuale di rischio pressoché identica. Negli ultimi 3 anni di vita il fondo ha dimostrato con performance decisamente importanti il suo potenziale come soluzione innovativa in grado di risolvere il dilemma rischio/rendimento, registrando + 42,9% dal lancio (classe A, 1 settembre 2009). Dal suo lancio al fondo sono stati assegnati rating prestigiosi da autorevoli agenzie indipendenti per la strategia ben concepita. Di recente si aggiungono alla lista dei successi il rating Gold di Standard & Poor's e le 5 stelle Morningstar proprio in occasione del terzo anno di vita del fondo.

Per tutto sopra quanto descritto, riteniamo che il fondo Invesco Balanced-Risk Allocation possa e debba essere considerato un investimento "core" all'interno del portafoglio, intorno al quale utilizzare soluzioni tattiche (azionarie, obbligazionarie, absolute return), a seconda dei differenti contesti di mercato.

[In che modo ritenete di dover supportare l'operato del consulente fee only?](#)

Alla fine del primo semestre 2012

abbiamo raggiunto risultati importanti, soprattutto se confrontati con l'andamento dell'industria del risparmio gestito che continua a registrare un trend negativo. Invesco ha chiuso i primi sei mesi raccogliendo in Italia oltre 991 milioni di euro, dimostrando una costanza importante nel corso del tempo, che ci permette oggi di restare al top della classifica dell'industria.

Sono molti i fattori che hanno contribuito al raggiungimento di un tale risultato, ma volendo sintetizzare potrei indicarne due: la qualità dei prodotti e la forte attenzione dedicata ai consulenti finanziari e di conseguenza all'investitore finale da parte di Invesco. L'obiettivo è unico, dare massima soddisfazione ai risparmiatori.

Gli investitori italiani sono più consapevoli rispetto al passato delle loro reali esigenze finanziarie e quindi, giustamente, richiedono maggiori dettagli e spingono per avere un servizio di elevata qualità. Ne consegue, per le case produttrici, la necessità di fornire un servizio di qualità ai consulenti. Questo può avvenire tramite prodotti di qualità, in grado di offrire soluzioni d'investimento adatte alle molteplici esigenze degli investitori, con un buon controllo del rischio e soluzioni d'investimento tailor made, che racchiudano la loro eccellenza.



Giuliano D'Acunti, Invesco

RISCHIO STABILE E
RENDIMENTO
ADEGUATO CON
INVESCO
BALANCED-RISK
ALLOCATION FUND

NON PERDETEVI I SUPPLEMENTI DI BancaFinanza

DISTRIBUZIONE

LE STRATEGIE DI ASSET MANAGEMENT IN ITALIA

Stili di gestione, modelli operativi, accordi di collocamento, servizi, innovazione di prodotto e concentrazione delle fabbriche. Come cambia l'offerta delle banche e delle reti.



BancaFinanza

DISTRIBUZIONE

IL BUSINESS DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

Banche, promotori, Sim, consulenti indipendenti si stanno organizzando per lanciare sul mercato il servizio di advisory a pagamento. Ecco come e con quali strategie.



BancaFinanza

DISTRIBUZIONE

PROMOTORI FINANZIARI: COME CAMBIANO LE RETI

L'impatto della Mifid 2, i nuovi modelli organizzativi, i sistemi di incentivazione, il rapporto con le società mandanti, il collocamento dei prodotti e il servizio di consulenza.



BancaFinanza

ANALIZZANO L'EVOLUZIONE DELL'ASSET MANAGEMENT,
DELLA CONSULENZA E DELLE RETI DEI PROMOTORI

IN EDICOLA IL PRIMO
GIOVEDÌ DEL MESE



disponibile
anche in
formato
digitale

IN ARRIVO SESSANTA NUOVI ETF AGLI INIZI DEL 2013

Simone Rosti è Executive Director, Head di UBS ETF Italy. UBS Global Asset Management, con un patrimonio in gestione di 487 miliardi di euro (al 30.09.12), è presente in 26 paesi e su tutte le maggiori piazze finanziarie internazionali. UBS ETF propone un'ampia gamma di ETF su indici azionari, obbligazionari e alternativi quotati sulle principali Borse europee.

All'interno del settore ETF, su quali fattori punterete per conquistarvi quote di mercato in Italia?

UBS ETF è presente sul mercato europeo da circa dieci anni e oggi rappresenta il sesto operatore europeo, con patrimoni in gestione per circa dodici miliardi di dollari (fonte: ETFGI, 30 settembre 2012).

In Italia sono presenti sedici prodotti quotati in Borsa e contiamo di aggiungerne altri sessanta all'inizio del 2013. Si tratta di ETF già presenti su altre borse europee, quali Xetra, London Stock Exchange e la Borsa svizzera SIX. L'obiettivo di UBS ETF è di investire sul mercato italiano offrendo una vasta gamma di prodotti sulle principali esposizioni, sia azionarie sia obbligazionarie, utilizzate dagli investitori professionali per la gestione dei patrimoni propri o dei propri clienti. A queste

esposizioni core affiancheremo classi di investimento più di nicchia e innovative, utili ad aggiungere efficienza ai portafogli dei clienti. La prevalenza dei prodotti è a replica fisica, con alcune esposizioni a replica sintetica. La caratteristica unica dell'offerta di UBS ETF è di offrire la più ampia scelta agli investitori per la stessa esposizione. Ad esempio per replicare l'indice MSCI USA sono presenti ETF con classe retail o classe istituzionale (TER più contenuto e una soglia minima di investimento più elevata), replica fisica o sintetica, distribuzione o accumulazione dei dividendi.

A vostro avviso, quali sono i fattori determinanti per conquistare "fiducia" tra i professionisti fee only italiani?

Qualità, trasparenza e servizio. La mia esperienza di relazione commerciale con i consulenti fee only negli ultimi cinque anni può essere riassunta in questi tre elementi. La qualità del prodotto è una caratteristica imprescindibile. Il professionista fee only seleziona gli strumenti e implementa l'asset allocation (in proprio o delegandola a terzi) in maniera del tutto priva di conflitto di interesse. Dunque se il prodotto è di qualità, viene preso in

considerazione, altrimenti scartato. I consulenti fee only sono anche stati, a mio modo di vedere, fra i primi a spingere sul tema della trasparenza dei prodotti finanziari. Anzitutto trasparenza dei costi ma anche della struttura del prodotto. Il consulente indipendente, prima di consigliare il proprio cliente, opera una radiografia completa ai prodotti d'investimento e questo rappresenta un elemento di tutela per gli investitori. Infine ritengo che il servizio sia indispensabile nella relazione con i propri clienti in particolare per utilizzatori di ETF esigenti come i consulenti fee only.



Simone Rosti, UBS

“UN’OFFERTA
UNICA: PER LA
STESSA ESPOSIZIONE,
L’INVESTITORE
PUÒ SCEGLIERE
TRA LA PIÙ AMPIA
GAMMA DI ETF”

NUOVI BENCHMARK A LEVA SUL FTSE/MIB E VIDEODIRETTA SUI MERCATI

Christophe Grosset (destra) e Roberto Maggi (sotto) sono rispettivamente Director Private Investor Products, Institutional Equity Derivatives Markets e Technical Analyst & Specialist in Financial Markets di Unicredit bank AG.

Grosset, che tipo di strumenti si possono utilizzare per affrontare condizioni di avversione generale al rischio di mercato?

Nel mese di ottobre abbiamo innovato, mettendo a disposizione degli investitori italiani una nuova categoria di certificati, i Benchmark a leva, che stanno riscontrando un vero successo. Questi nuovi certificati replicano semplicemente la performance dell'indice FTSE/MIB, amplificandola per un effetto leva fisso. A differenza degli ETF per i quali l'effetto leva è limitato a 2, i Benchmark a leva consentono di moltiplicare x 3 o x 5 la performance giornaliera dell'indice FTSE/MIB. Per strategie ribassiste sono anche disponibili i Benchmark FTSE/MIB a leva -3 e -5. Nell'ideazione di questi strumenti abbiamo, come per tutti i nostri certificati, mirato a creare una soluzione di investimento il più trasparente possibile. Anzitutto l'effetto

leva è ottenuto tramite l'utilizzo di indici a leva calcolati da FTSE, garantendo così l'indipendenza nella determinazione della performance dell'investimento. Inoltre i Benchmark a leva replicano linearmente indici Total Return che includono l'insieme dei componenti dell'indice. Infine sono quotati sul mercato regolamentato SeDeX di Borsa Italiana garantendo così le condizioni di liquidità. Sono soluzioni semplici per accedere ad un investimento a leva. Nella pratica la leva fissa viene calcolata ogni giorno sulla base del prezzo di chiusura precedente. Ad esempio per un rialzo dell'1% del FTSE/MIB rispetto al suo prezzo di riferimento, il Benchmark a leva 5 guadagna 5%, quello -5 perde 5%. Non sono previsti meccanismi di marginazione (la perdita massima è pari al capitale investito). Su una durata di detenzione più lunga occorre tenere conto del "coupons effect" che potrà migliorare o attenuare le performance. In sintesi questi certificati consentono di accedere con effetto leva sull'indice FTSE/MIB in un quadro chiaro e regolamentato.

Come pensate di istruire i consulenti sul corretto utilizzo di questi strumenti?

Insistiamo sulla liquidità dei certificati, ammessi alla quotazione del mercato SeDeX e di EuroTLX, che consente ad ogni investitore di entrare o saldare la sua posizione senza essere vincolato a nessuna finestra di tempo o barriera. Inoltre lavoriamo anche alla semplificazione. Nell'ambito della associazione ACEPI (dedicata al mondo dei certificati) sono definite regole che gli emittenti si impegnano a rispettare in termini di trasparenza e di affidabilità della documentazione ed abbiamo anche definito una mappa dei certificati per dare una classifica comune a tutto il mercato. Per quanto riguarda la formazione, abbiamo un impegno importante con oltre 70 aule tenute nel 2012,



Christophe Grosset, Unicredit

servizi di formalizzazione on-line, tramite il sito onemarkets.it e strumenti professionali per seguire e calcolare le evoluzioni dei prezzi e dei rischi dei certificati e di portafogli, tutti disponibili sul sito investimenti.unicredit.it.

Maggi, per quanto riguarda l'informativa finanziaria quali ulteriori servizi offrite?

Oltre alle consolidate newsletter giornaliere e settimanali su mercati azionari, macroeconomia, cambi e commodities e newsletter di prodotto, UniCredit Bank AG, alla luce dell'attuale situazione delicata a livello internazionale, ha scelto di utilizzare un approccio più semplice, diretto e innovativo, un approccio che portasse il Cliente a seguire l'andamento dei mercati direttamente all'interno della Sala Operativa della Banca. Ed è proprio per questo motivo che abbiamo pensato a "DIRETTA MERCATI", un VIDEO che illustra ogni mattina prima dell'apertura dei mercati i principali market mover della giornata. Il VIDEO è disponibile per il consulente fee only direttamente sulla piattaforma Connect all'interno del minisito di UniCredit.



Roberto Maggi, Unicredit

“Per scegliere il meglio
ci vuole un sistema.
Anche nella consulenza
e nel risparmio gestito.”

Il sistema è

ADVISOR



ADVISOR
NEWSMAGAZINE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

ADVISOR
Online.it

ADVISOR
Today

ADVISOR
Professional

ADVISOR
Events

Da gennaio scarica l'app
e sfoglia ADVISOR
direttamente sul tuo tablet



Via Francesco Sforza, 14 - 20122 Milano

tel. 02 00689668 - redazione@o-fc.eu

www.advisoronline.it - www.advisorprofessional.it

Grazie agli sponsor del 2° Congresso Nazionale Fee Only



Un sentito ringraziamento
ai partner del Congresso

PLUS²⁴
LA SETTIMANA DI FINANZA E RISPARMIO

mondo
ETF
un' iniziativa editoriale di ETF Consulting
Gruppo Mandelkern S.p.A.

ANALISI LE FINANZE
FINANZAEDIRITTO.it
Quotidiano finanziario e giuridico

F
efe

FONDI&SICAV
CONOSCERE PER INVESTIRE AL MEGLIO

ETF
NEWS

bfc
BLUE
FINANCIAL
COMMUNICATION

IL PERIODO DELL'ASSET MANAGEMENT E DELLA CONSULENZA
TuttoFondi
53 ANNI
M. FINNISTAR

bluerating
FUNDS & INVESTMENTS

MONDOALTERNATIVE

IL QUOTIDIANO DI INFORMAZIONE ECONOMICA
**FINANZA
MERCATI**

**BORSA
&FINANZA**

FondiOnline.it

Finanza.com
IL PORTALE DELLA FINANZA E DEL RISPARMIO

P
Professione
F
Finanza

ADVISOR

BancaFinanza

finanza**Online**

UniMoney
Traduzioni Finanziarie

CEFOR
marchio CIA.group



Nuova BMW
Serie 3 Touring

www.bmw.it



Placere di guidare

C'È ANCORA MOLTO DA SCOPRIRE.

NUOVA BMW SERIE 3 TOURING 2000 DIESEL 116 CV

SOLO DAL GRUPPO FIMAUTO AUTOGEMELLI

A PARTIRE DA € 28.900* con finanziamento TAN 4,99%

Esempio offerta finanziaria**:

Modello	Anticipo permuta	o	47 rate da solo	Rata finale	TAN	TAEG
316d	€ 4.900		€ 359,99	€ 10.935	4,99%	5,83%

Noleggio Alphabet con canone mensile da € 499,50

Comprensivo di assicurazione furto, incendio e kasko, manutenzione ordinaria e straordinaria, tasse automobilistiche, assicurazione RC, pneumatici estivi ed invernali.

Esempio offerta noleggio Alphabet***:

Modello	Anticipo	48 canoni da solo***	Km percorrenza
316d	€ 4.132 + iva	€ 499,50 + iva	60.000

Condizioni Speciali per Aziende .

Per maggiori informazioni: Tel. 045-8622044 Federico Sacconi

*IVA e messa su strada comprese. IPT e pre-consegna escluse.

**Offerta valida solo approvazione BMW Financial Services Italia S.p.A. Spese istruttoria pratica 300 euro IVA inclusa, già comprese nell'importo della rata mensile. Fogli informativi disponibili presso le nostre Concessionarie.

*** Offerta valida salvo approvazione Alphabet Italia S.p.A. Spese di gestione addebitate con il primo canone € 250 + iva. Fogli informativi disponibili presso le nostre Concessionarie.

BMW Financial Services: la più avanzata realtà nei servizi finanziari. BMW e . Incontro al vertice della tecnologia.

Consumi BMW Serie 3 Touring (dalla motorizzazione 320d alla 328i) ciclo urbano/extraurbano/misto (litri/100km): da 5,9 (5,7)/4 (4,1)/4,7 (4,7) a 9,2 (8,4)/5,5 (5,4)/6,8 (6,5). Emissioni CO₂ (g/km): da 124 (123) a 159 (152). I valori tra parentesi si riferiscono alle vetture con cambio automatico.

Gruppo Fimauto Autogemelli

Bussolengo

Via del Lavoro, 19
Tel. 045 6767787

Verona

(anche BMW Motorrad)
Via Torricelli, 44
Tel. 045 8622044

Vicenza

Via dell'Economia, 6
Tel. 0444 960505

Bassano

(anche BMW Motorrad)
Viale Vicenza, 71
Tel. 0424 505250

Zanè

Via Prà Bordoni, 62
Tel. 0445 315282

info@grupprofimauto.bmw.it

www.grupprofimauto.bmw.it



Settembre 2013

Arrivederci al

3°

CONGRESSO

NAZIONALE



FEE ONLY