

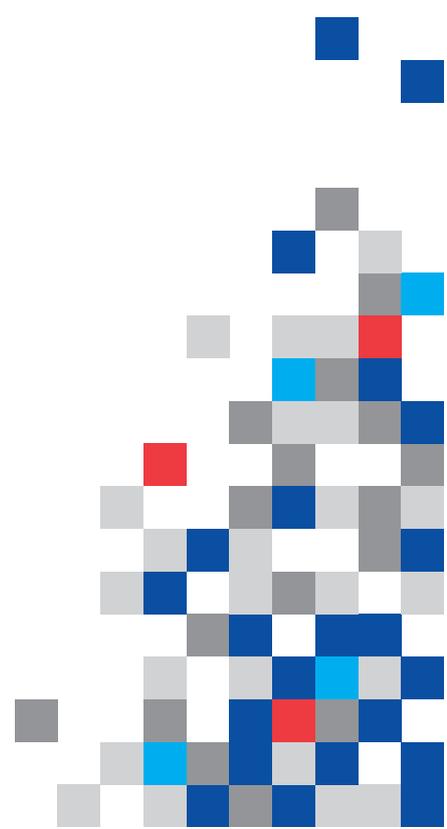
# La Finanza

## INDIPENDENTE

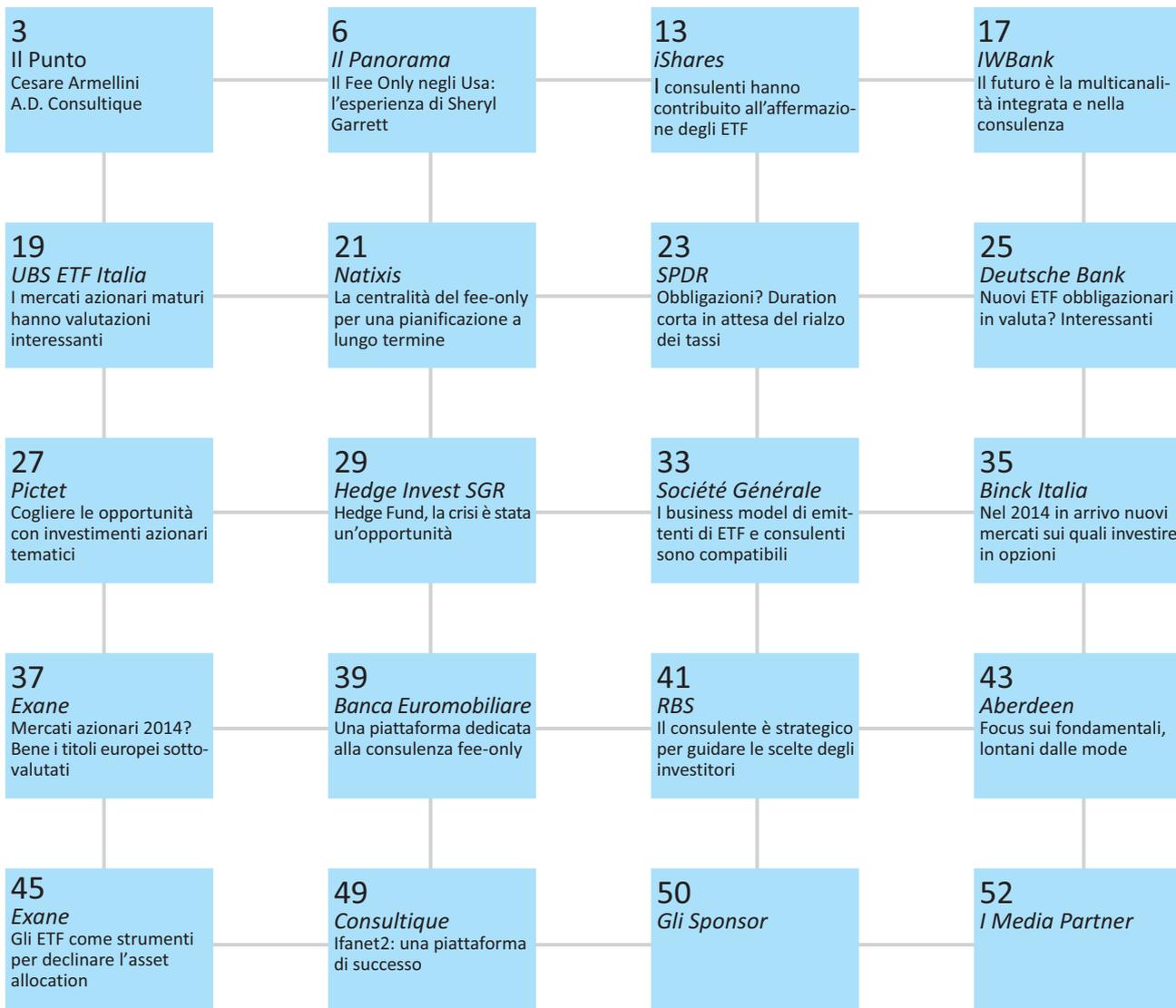
SPECIALE CONGRESSO

**#FEEONLY2013**  
*Consulenti Finanziari Indipendenti*

TERZO  
CONGRESSO  
NAZIONALE



## La Finanza INDIPENDENTE



## I NOSTRI SERVIZI PER I PROFESSIONISTI DELLA CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE





Cesare Armellini in primo piano con il management Consultique

Il 3° Congresso nazionale Fee Only è stato un evento molto importante grazie alla qualità dei relatori intervenuti ma soprattutto alla forte presenza di consulenti indipendenti arrivati da tutt'Italia, interessati a confrontarsi con i colleghi e a comprendere come si svilupperà la professione nei prossimi mesi con l'ormai imminente avvio dell'Albo.

Fondamentale è stato l'intervento di Sheryl Garrett, tra gli esponenti più importanti e influenti del fee only financial planning in USA. Il racconto della sua esperienza sul campo ha fornito numerosi spunti di riflessione a tutti i consulenti, in particolar modo a coloro i quali vedono nella pianificazione patrimoniale l'obiettivo del proprio lavoro quotidiano. Di tutt'altro genere ma di grande

---

“LA PRESENZA  
DEI PRINCIPALI  
ATTORI DEL  
MERCATO  
CONFERMA  
L'IMPORTANZA  
DELL'EVENTO”

---

valore lo speech dell'economista Carlo Pelanda, Professore di scienze politiche e relazioni internazionali presso la University of Georgia di Athens, che ha tracciato il quadro dello scenario economico internazionale per il 2014. A parlare di mercati e di soluzioni di investimento ci hanno pensato anche i numerosi asset manager, emittenti ed

intermediari i cui interventi si sono susseguiti sul palco.

Sono stato infine molto soddisfatto della presenza, alla tavola rotonda organizzata da NAFOP, di Assoreti, AlboPF, EFPA e Ascosim, perché questo conferma l'attenzione verso il mondo della consulenza indipendente da parte dei principali attori del mercato. Concludo quindi ringraziando lo staff Consultique che ha organizzato un altro grande evento, tutte le case prodotte che hanno partecipato, i giornalisti che hanno dato un grande contributo, gli ospiti e, ovviamente, i consulenti, senza i quali non potremmo immaginare un 4° Congresso Fee Only. Arrivederci al 2014.”

Cesare Armellini  
A. D. Consultique

## # La conferenza inaugurale



In alto: Cesare Armellini (Consultique) con Debora Rosciani (Radio24) ed Emanuele Armellini (Consultique)

## # La conferenza inaugurale



da sinistra, in senso orario:  
Luca Mainò (Consultique), Emanuele Armellini (Consultique), Giuseppe Romano (Consultique) e  
una sorridente Sheryl Garrett.

# Il Fee Only negli USA: l'esperienza di Sheryl Garrett



**P**uò illustrarci la storia del modello "fee-only" (solo a parcella) negli Stati Uniti?

La pianificazione finanziaria come professione è nata negli Stati Uniti alla fine degli anni '60. A quel tempo la maggior parte dei pianificatori finanziari erano impiegati delle banche, delle società di brokeraggio e delle compagnie di assicurazione. Durante questo periodo, diversi consulenti finanziari riconobbero che i loro clienti, sia aziende che privati, avevano esigenze in settori più ampi della loro vita finanziaria personale, rispetto al tipo di assistenza che questi professionisti erano stati in grado di fornire loro fino a quel momento.

Tra la fine degli anni '70 e i primi degli anni '80 un gruppo di pianificatori che desideravano liberarsi di tutti i vincoli loro imposti da diversi datori di lavoro e dalla normativa scelsero di lavorare con i loro clienti e farsi pagare solo la parcella per i loro servizi di pianificazione finanziaria. In questo modo non era necessaria alcun legame con società di intermediazione finanziaria, banche o Compagnie di assicurazione, per potersi registrare come consulenti d'investimento (RIA).

Nel 1983 l'Associazione Nazionale dei Consulenti Finanziari (NAPFA), la più grande organizzazione statunitense di consulenti "fee-only", fu fondata da un piccolo gruppo

di pianificatori che lottavano per ottenere il massimo in termini di indipendenza, pur riconoscendo che lavorare insieme era nel loro interesse. Nel corso degli ultimi 30 anni NAPFA è cresciuta fino a raggiungere un'adesione di oltre 2.500 tra pianificatori e consulenti. Il segmento che ha segnato la crescita più rapida è stato quello della pianificazione finanziaria "fee-only" (solo a parcella). Quarant'anni fa quasi nessuno faceva pagare parcella per i servizi. La stragrande maggioranza dei pianificatori finanziari negli Stati Uniti addebita una parcella, ma riceve anche dei guadagni da commissioni, anche se questa quota continua a ridursi.

Fin dai primi anni '70 abbiamo anche assistito alla deregolamentazione delle commissioni di intermediazione e al rapido emergere di servizi di intermediazione a basso costo. Ora ci sono molte società di intermediazione "discount" che si rivolgono agli investitori fai-da-te e a soggetti che lavorano attraverso e/o implementano la consulenza di professionisti di pianificazione finanziaria "fee-only". I consulenti d'investimento registrati (RIA) in genere hanno un rapporto con almeno un broker istituzionale "discount" come ad esempio Schwab, TD Ameritrade, Fidelity o Scottrade Advisor Services.

## Qual è l'insieme di norme che regolano la consulenza finanziaria indipendente in USA oggi?

Ci sono due serie di norme che disciplinano i fornitori di consulenza finanziaria al dettaglio negli Stati Uniti. A quei consulenti affiliati a società di intermediazione e banche è concessa una licenza in qualità di rappresentanti registrati (RR) dei loro rispettivi broker-dealer (società di intermediazione). Questo segmento del mercato dei servizi finanziari negli Stati Uniti comprende circa 600.000 persone. Meno del 5% di questi consulenti sono anche registrati come consulenti finanziari (RIA) presso la Securities and Exchange Commission federale (SEC) o presso il loro equivalente organismo di regolamentazione statale. I consulenti finanziari possono essere debitamente registrati in qualità di rappresentanti registrati (RR) o come consulenti d'investimento registrati (RIA). FINRA è l'ente regolatore dei broker-dealer e dei loro rappresentanti. La SEC è l'ente regolatore per i consulenti di investimento (RIA). I consulenti regolarmente registrati devono rispettare le regole della loro azienda e quelle sia della FINRA che della SEC. I consulenti regolarmente registrati possono richiedere una parcella per alcuni servizi a causa del fatto che sono registrati come un consulente di investimento (RIA) e possono anche ricevere compensi da terze parti in qualità di rappresentanti registrati delle loro rispettive



aziende. Indipendentemente dalla struttura di compensazione attualmente impiegata, c'è uno spostamento molto significativo verso parcelle per il servizio e quindi le parcelle continuano a costituire la percentuale maggiore della retribuzione complessiva dei professionisti e le commissioni stanno continuando a scendere. Per effetto della concorrenza i compensi commissionali calano sempre più. I professionisti stanno scoprendo che hanno bisogno di aumentare le proprie entrate grazie all'aggiunta di un guadagno tramite parcella per effetto della riduzione dei guadagni tramite commissione, ma anche come un modo per essere remunerati per tutto il loro lavoro di pianificazione finanziaria globale.

In molte giurisdizioni un pianificatore finanziario per operare deve essere registrato come consulente d'investimento registrato (RIA).

## Quanti pianificatori fee-only ci sono negli Stati Uniti e come operano?

Ci sono circa 16.000 consulenti d'investimento registrati (RIA) in tutto il Paese. Alcuni di questi individui forniscono servizi di pianificazione finanziaria, ma molti forniscono solo servizi di gestione degli investimenti. Un gestore di portafoglio privato dovrebbe registrarsi anche come consulente di investimento, per cui non è

chiaro quanti pianificatori finanziari fee-only effettivi ci sono in realtà. Il numero reale corrisponde a qualcosa di meno di questo totale, come sappiamo molti di questi individui sono solo money manager (gestori di fondi o patrimoni). La gestione di investimenti e patrimonio sono temi importanti che i pianificatori finanziari coprono, tuttavia sono solo un pezzo del puzzle della pianificazione finanziaria. In questo momento non esiste una normativa che disciplini chi può definirsi un pianificatore finanziario, anche se molte organizzazioni rivolte alla pianificazione, leader negli Stati Uniti, stanno lavorando con i regolatori per l'implementazione di uno standard di servizi che il pubblico può aspettarsi quando si affida a un professionista di pianificazione finanziaria. Molti degli elementi specifici del processo di pianificazione finanziaria (investimenti, assicurazioni, credito, piani di pensionamento e imposte sul reddito) hanno tutti enti di regolamentazione indipendenti. In questo momento posso solo fare dei ragionamenti in merito al numero dei pianificatori finanziari fee-only degli Stati Uniti. Il numero di imprese RIA è di circa 16.000. Più di 2/3 di queste imprese sono piccole, probabilmente hanno meno di 5 dipendenti. Inoltre, dato che un numero significativo di quelle registrate come consulenti di investimento non praticano pianificazione finanziaria globale, non sono pianificatori fee-only.

Quindi, il numero effettivo di pianificatori fee-only non è pubblicamente noto.

Tra coloro che sono veramente pianificatori finanziari fee-only, oggi notiamo che viene impiegata una grande varietà di modi per pagare il compenso a parcella. La struttura retributiva più comune è sotto forma di una percentuale del patrimonio gestito. La seconda forma più popolare è quella di applicare dei compensi per i servizi nella forma di un onorario a tariffa fissa (flat fee retainer). L'onorario può essere valutato sulla base di una serie di fattori, tra cui il tempo e la complessità, il patrimonio in considerazione, il patrimonio netto o il reddito del cliente, e così via. La maggior parte delle volte, l'onorario viene valutato con la finalità di compensare adeguatamente il professionista per i servizi di pianificazione finanziaria completi, tra cui la consulenza sugli investimenti in corso nell'arco di un determinato periodo di tempo. Tuttavia dato che questa stima di parcella dovrà pervenire prima del coinvolgimento del cliente nel processo di pianificazione, a volte il calcolo della parcella può essere disallineato con le esigenze effettive del cliente.

Molti professionisti addebiteranno una tariffa flat (fissa) per la stesura di un piano finanziario e poi faranno pagare una parcella per l'implementazione e il monitoraggio continuo del loro piano finanziario sul valore di mercato di tutti i fondi in gestione (assets under management AUM). Altri professionisti possono utilizzare una tariffa oraria o una parcella basata sul tempo per l'impegno iniziale e per gli eventuali successivi ri-ingaggi. Il metodo di far pagare una parcella basato sul patrimonio è più comune, tuttavia i modelli di fatturazione basati sul tempo come ad esempio quello a tariffa fissa (flat) o a parcella non variabile (fixed) o i compensi orari stanno guadagnando quote di mercato.

**Q**uali sono le particolarità del modello "compenso orario" (hourly fee)?

Uno dei primi articoli sulla mia professione descriveva la mia impostazione in un modo simile a quella di uno studio di un dentista. Dopo aver lavorato con un cliente,

programmavamo una visita di follow-up, spesso sei mesi o un anno in anticipo e questi pagava prima di uscire dal mio studio, appena prima di prenotare il suo prossimo appuntamento. La procedura era molto simile a quando si va dal dentista. Il mantenimento di una buona salute fiscale necessita di una manutenzione e controlli regolari proprio come il mantenimento di una buona salute dentale. Sono fermamente convinta che, prima o poi, tutti abbiano bisogno di poter accedere ad una consulenza finanziaria competente e obiettiva. E credo che ci siano molte persone che non sono interessate a girare il controllo del loro portafoglio di investimenti o affari finanziari a nessuno. Tuttavia, questi individui devono essere in grado di attingere alla saggezza di un consulente finanziario periodicamente, possibilmente il più spesso possibile, anche più volte l'anno. E pagheranno per i servizi in base alle esigenze e all'uso. Ho scelto di non gestire le risorse su una base continua e costante e ho preferito fare in modo di poter adattare i miei servizi esattamente a quello di cui, sentivo che il cliente aveva bisogno da parte mia in qualsiasi momento. Ho chiamato questo tipo di servizio: "ad ora, al bisogno". Non è il cliente che decide quando sono necessari i servizi, ma piuttosto io raccomando quali servizi sono necessari e a quale frequenza essi dovrebbero essere riesaminati. Naturalmente, il cliente è sempre benvenuto e incoraggiato a contattarmi se dovesse desiderare aggiornamenti più frequenti.

Il mio obiettivo personale era quello di fatturare 800 ore all'anno, che era il 50% del tempo che avevo messo a disposizione per la mia professione di pianificazione finanziaria. La mia tariffa oraria di

fatturazione era di \$ 180 USD nel 2005, quando ho smesso di lavorare con i singoli clienti, anche se avrebbe dovuto essere superiore. Avevo un "pianificatore capo" a tempo pieno che lavorava con i nuovi clienti. Questo consulente era pagato 2/3 della sua tariffa fatturabile, sempre di \$ 180, e in qualità di titolare della ditta trattenevo l'altro terzo. Impiegavamo anche due pianificatori come personale a tempo parziale che si occupavano dell'immissione dei dati e di alcuni servizi di supporto al cliente. Essi erano compensati con un 1/3 della loro tariffa fatturabile, che era di \$ 150/ora. Io trattenevo il resto. Di norma fatturavano oltre il 70% del loro tempo. Questo semplice modello è normale negli studi legali degli Stati Uniti. I proprietari e i professionisti dirigenti ricevono una quota maggiore dei ricavi a causa del fatto che essi hanno la responsabilità di acquisire nuovi clienti, di supervisionare il personale e di mantenere la conformità dell'azienda. Dato che ci sono solo un certo numero di ore in un giorno, sfruttando la capacità della mia azienda di fornire servizi a più



clienti, l'aggiunta di uno staff professionale mi ha permesso di servire più clienti e guadagnare più di quanto potessi da sola come professionista.

**P**arlamo di **Garrett Planning Network: quando l'hai scoperto, perché, quanti consulenti ci sono oggi al suo interno, qual è la sua missione?**

Ho lanciato il Garrett Planning Network nel luglio 2000, sulla base della meravigliosa accoglienza che stavo ricevendo da altri operatori e dai miei clienti dopo che nel 1998 avevo aperto il mio studio personale di pianificazione che offriva consulenza finanziaria a tariffa oraria. Il mio studio personale era partito molto bene. Ho acquisito la maggior parte dei miei clienti grazie alle referenze di tre consulenti fee-only che avevano dei compensi minimi. A causa del fatto che mettevo a disposizione i miei servizi senza alcun compenso minimo e non offrivo servizi di tipo continuativo di gestione del patrimonio non ero in competizione con quei professionisti fee-only che gestivano il denaro. Sono diventato il punto di riferimento dove numerosi consulenti fee-only hanno scelto di esternalizzare i clienti potenziali che non soddisfacevano la loro nicchia.

Quando aprii il mio studio professionale a compenso orario, ero già nel business dei servizi finanziari da quasi 12 anni, prima di innamorarmi veramente della pianificazione finanziaria e del modo in cui offrivo i servizi ai clienti. Nella mia vita non ho mai voluto rifiutato qualcuno perché non aveva abbastanza soldi o non poteva pagare una tariffa minima consistente. Ho creato invece dei servizi su misura per poter soddisfare le esigenze della maggior parte degli americani medi. Prima o poi abbiamo tutti dei quesiti da porre circa le nostre finanze personali e io volevo diventare la risorsa a cui rivolgersi per le persone della mia comunità. Mi sono posto una domanda molto semplice: "Come vorrei che mi fossero forniti i servizi finanziari se fossi io il consumatore?" Ho scelto di costruire la mia offerta di servizi esattamente come volevo che i servizi fossero forniti a me e ho



scoperto che altri erano d'accordo con me.

Questa offerta di servizi era controintuitiva per la maggior parte dei consulenti più veterani, era invece molto popolare con i clienti finali che attiravo. Ho ricevuto molto interesse da parte di un bel po' di stampa di settore che mi chiamava per parlare della mia offerta come un servizio unico nel suo genere: applicare ai clienti una tariffa oraria per il tempo trascorso a lavorare con loro e per loro.

Nella maggior parte delle aree di questo settore, l'acquisizione della clientela è una delle attività più

difficili; ma nel modello del servizio orario, praticamente tutti, di qualsiasi livello, reddito o patrimonio erano i benvenuti. Attualmente abbiamo oltre 325 consulenti nel nostro network di consulenza e continuiamo a crescere ad un ritmo lento e costante. Questi consulenti finanziari sono quotidianamente in collegamento tra di loro attraverso la nostra comunità privata intranet che noi chiamiamo la Knowledge Bank. Abbiamo anche una conferenza annuale e da più luoghi tra gli otto e i quindici webinars (seminari online) ogni mese per sostenere i nostri



# BLUERATINGmobile

sempre con te

BLUERATINGmobile, il tuo business partner sempre con te.  
Tutte le anteprime sul mondo dei prodotti finanziari,  
dei gestori e delle reti per i professionisti del settore.

Non ne potrai più fare a meno



Blue Financial Communication Srl  
Via Melchiorre Gioia 55 - 20124 Milano  
infomarketing@bluerating.com



consulenti in tutti gli aspetti della gestione del proprio business e per poter lavorare al meglio con i clienti.

La missione della società, così come quella del Garrett Planning Network, è quella di "contribuire a rendere accessibile a tutti la consulenza finanziaria oggettiva e competente".

### **C**he cosa ti chiedono per lo più i tuoi clienti?

La maggior parte dei clienti con cui ho lavorato fanno domande del tipo: "Come sto andando?", "Sto risparmiando abbastanza?" oppure "Abbiamo bisogno di una revisione finanziaria". Quasi tutti i clienti erano aperti a recepire qualsiasi raccomandazione facessi loro in merito a ciò su cui dovevano focalizzarsi in quel momento. Dopo il nostro primo colloquio per "acquisire familiarità", come noi lo chiamavamo, suggerivo ai potenziali clienti quali servizi dovevano essere forniti, quale documentazione era necessaria, quando potevo completare il lavoro, e quale sarebbe stato il prezzo totale. In oltre il 90% di questi impegni iniziali ho fornito piani pensionistici (ad esempio, il flusso di cassa per il resto della propria vita) e revisioni di portafoglio. Il terzo e il quarto dei servizi più comuni sono stati l'analisi dei requisiti dei finanziamenti all'istruzione e dell'assicurazione sulla vita. Questi argomenti sono emersi abbastanza spesso, ma a volte non venivano più affrontati fino ad un ulteriore appuntamento, nel caso in cui fosse stato necessario riparlare.

Ho cercato veramente di mettermi nei panni dei miei clienti e di concentrarmi sulle risorse che avevano a disposizione per pagare i miei servizi e su altri beni o servizi che dovevano essere acquistati in base alla mia consulenza. Raramente ho fornito un piano finanziario complessivo durante il primo "affidamento" di lavoro. Commercializzavo i miei servizi su base oraria, fornivo pianificazione finanziaria al bisogno e consigli per la vita quotidiana. Il mio obiettivo era quello di poter adattare i servizi e il costo dei servizi al fine di concentrarmi immediatamente sugli aspetti più critici ed urgenti. Nel tempo, potevamo completare

tutti gli aspetti di un piano finanziario completo, o almeno coprire gli argomenti essenziali.

### **Q**uali sono le sue aspettative sullo sviluppo del modello fee-only?

Credo che la tendenza attuale che stiamo vivendo negli ultimi venti anni negli Stati Uniti continuerà, ma ad un ritmo molto più rapido. I clienti in genere non riconoscono pienamente e non apprezzano esattamente quello per cui stanno pagando. Tuttavia le normative sono in continua evoluzione e presto tutti gli investitori saranno ben consapevoli delle tasse e delle spese che pagano, almeno per quanto riguarda i prodotti di investimento. Essi riconoscono l'esistenza di conflitti di interesse tra i vari modelli di compensazione. I media e il pubblico hanno scelto il modello di compensazione fee-only, come il metodo di compensazione meno conflittuale e più focalizzato sul cliente. Credo anche fortemente che vedremo più calcoli di compenso basati sul tempo rispetto a quelli basati sul patrimonio. Il calcolo dei nostri onorari effettuato in base al tempo e alla relativa complessità del servizio dovrebbe portare ad una remunerazione equa sia per il professionista che per il cliente.

### **C**ome è stata la Sua percezione, la Sua sensibilità riguardo alla situazione fee-only in Italia?

Credo che la pianificazione finanziaria fee-only in Italia sarà effettivamente una transizione molto più veloce di quanto non sia stato negli Stati Uniti. Dobbiamo avere un cambiamento di regolamentazione o di mercato per consentire agli indipendenti di accedere alla stessa qualità dei prodotti e dei servizi attualmente disponibili solo per i clienti istituzionali.

Un collega ha condiviso il seguente messaggio, che mi dà grande speranza per il futuro della pianificazione fee-only in Europa. Ho appena avuto un incontro con il mio amico John che è un consulente a provvigioni nel Regno Unito da quasi 30 anni. Siamo amici da 14 anni, quindi

seguo con molto interesse ciò che sta accadendo nel Regno Unito. Questo è il primo anno che l'industria britannica dei servizi finanziari opera senza commissioni in quanto li hanno vietati con efficacia dal 1 gennaio 2013. Il mio amico John ha detto che sta avendo il suo anno migliore. Secondo John, il Regno Unito ha avuto 30.000 consulenti finanziari e 10.000 hanno abbandonato l'attività. La sua azienda sta avendo un anno eccezionale da quando sono passati al modello a parcella. Due anni fa ho scritto il modello di azienda fee-only per i partner fondatori della società quando hanno iniziato la pianificazione per il cambio dalle commissioni alle parcella. John ha detto che non ha mai pensato che avrebbe funzionato così bene in quanto il pubblico del Regno Unito è resistente a pagamento di fee quando si tratta di servizi finanziari. Ora si scopre invece che avevano solo bisogno di essere educati. Inoltre non hanno alcuna alternativa. Se vogliono lavorare con un consulente, devono pagare una fee (parcella). Si può richiedere un'azione sensibilizzare l'opinione pubblica, ma possiamo anche beneficiare semplicemente della consapevolezza del pubblico generata da altri mercati nei quali la pianificazione fee-only è un luogo comune o l'unica opzione disponibile per compensare i consulenti finanziari.

I primi utilizzatori sono stati sicuramente dei pionieri. Come qualcuno mi disse una volta:

“i pionieri sono quelli che portano le frecce sulla schiena. Non è un compito facile, merita quindi una ricompensa. Costruisci quindi, che la ricompensa arriverà.”



# Invoice

## Investment &Advice

# IL MENSILE DEL RISPARMIO E DELLA CONSULENZA

Scaricalo  
gratuitamente  
su [www.invoice.it](http://www.invoice.it)



# I consulenti hanno contribuito all'affermazione degli ETF

**Marco Tabanelli**

Head of Wealth Segment iShares Italy

**R**ialzo tassi e sviluppo prodotti: quali sono le potenzialità di raccolta per gli ETF Interest Rate hedged? Quando il lancio anche in Italia?

Negli ultimi anni iShares sta concentrando la propria offerta su strumenti in grado di supportare l'investitore nel perfezionamento del processo di costruzione dell'asset allocation, con particolare riferimento alla copertura di specifici rischi finanziari: rischio valutario, volatilità dei mercati azionari e rischio legato a rialzi dei tassi di interesse. In quest'ultima categoria rientrano gli ETF Interest Rate Hedged, prodotti obbligazionari con esposizione fisica a panieri di bond corporate investment grade. Il meccanismo di hedging consiste nell'associare ai bond sottostanti delle posizioni corte su futures governativi con diverse scadenze, in modo da lasciare l'investitore esposto al puro credit spread ma neutralizzando il rischio di rialzo dei tassi governativi. Al momento iShares offre due ETF Interest Rate Hedged che investono su emissioni denominate in Euro o in USD. La risposta degli investitori per questi prodotti è stata finora molto positiva: i mercati hanno infatti recentemente dimostrato come un miglioramento del merito creditizio dell'area corporate possa essere totalmente annullato da un aumento dei tassi di interesse, la cui volatilità ha toccato livelli superiori anche all'asset class azionaria. Inoltre si tratta di esposizioni costruite con sottostanti fisici, aspetto particolarmente apprezzato. Alla

luce del positivo riscontro degli investitori e delle interessanti prospettive di mercato, abbiamo avviato le procedure per la quotazione della versione Euro anche su Borsa Italiana.

**A** che punto è, secondo voi, il grado di conoscenza, familiarità, valutazione e di utilizzo degli ETF per i consulenti finanziari indipendenti?

iShares ha intrapreso un percorso di collaborazione con il mondo della consulenza finanziaria indipendente sin dall'avvio della propria attività commerciale in Italia. I consulenti indipendenti storicamente sono stati tra i primi ad utilizzare gli ETF per la costruzione di portafogli e la crescita di questa categoria ha indubbiamente contribuito all'affermazione dello strumento.

“CON I  
NUOVI ETF  
COPRIAMO  
IL RISCHIO  
LEGATO AL  
RIALZO DEI  
TASSI”

Oggi stimiamo un utilizzo di ETF nei portafogli dei clienti dei consulenti indipendenti in percentuali mediamente superiori al 30%, in linea con i livelli dei gestori istituzionali. Ne consegue che il livello di conoscenza dello strumento da parte di questi professionisti sia piuttosto elevato, anche grazie al supporto fornito negli anni da Consultique e dagli stessi



Marco Tabanelli, iShares

emittenti. Nell'ambito della consulenza, oltre all'attività di costruzione e manutenzione del portafoglio, riteniamo fondante l'elemento di pricing del servizio: il modello fee only, da sempre adottato dai consulenti indipendenti, consente di rimuovere conflitti di interesse nella selezione dei prodotti sottostanti e di far emergere ulteriori livelli di trasparenza. Sulla base dell'esperienza americana e alla luce della recente evoluzione del contesto europeo, riteniamo che il ruolo del consulente indipendente possa essere strumentale allo sviluppo di un sistema distributivo basato su una logica di servizio invece che di prodotto, in alternativa al modello tradizionale. In prospettiva, auspichiamo che la concorrenza in questo campo e la crescita della categoria porti ad un miglioramento effettivo dell'esperienza di investimento anche per i clienti italiani.

# iSHARES: soluzioni efficienti in ETF, trend di mercato e innovazione



# IWBank: dal banking & trading all'asset management & advisory



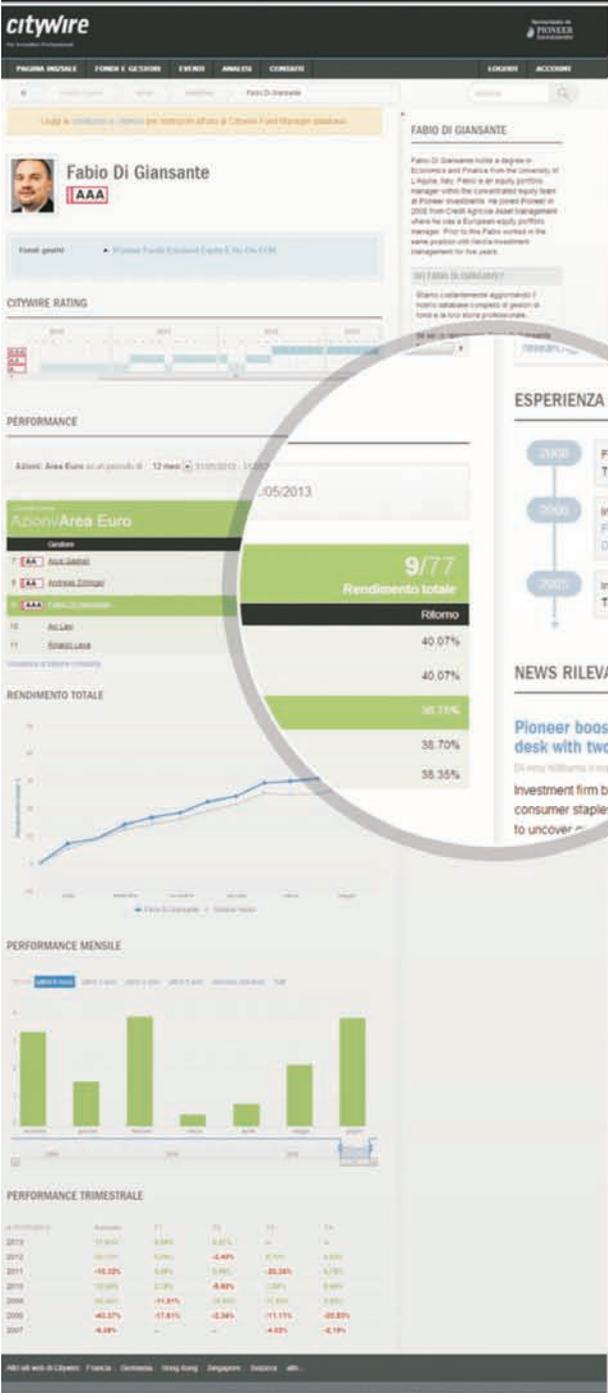
In alto: Emanuele Bellingeri (iSHARES). In basso: Gianluca Bisognani (IWBank)

# # Lyxor, iSHARES, Deutsche Bank, UBS ETF, SPDR, Ossiam, Amundi: Gli ETF tradizionali e gli ETF attivi



Da sinistra in senso orario: Simone Rosti (UBS ETF), Danilo Verdecanna (SPDR), Carmine De Franco (Ossiam), Marcello Chelli (Lyxor), Emanuele Bellingeri (iShares), Antonio Volpe (Amundi ETF), Mauro Giangrande (DB X-trackers) e, qui a destra, il moderatore Stefano Gaspari (MondoETF)





# citywire.it

Talento Globale per i vostri investimenti.

## Accesso

Accedi al database di Citywire per identificare i migliori gestori di fondi

[citywire.it/database](http://citywire.it/database)

<b>2,810</b>	Fondi
<b>2,150</b>	Gestori di fondi
<b>230</b>	Gestori con un rating

L'iscrizione è gratuita e richiede solo un minuto.



Citywire.it è anche disponibile per Smartphone, Tablet o PC.

# Il futuro è nella multicanalità integrata e nella consulenza

**Giuseppe D'Antonio**  
Responsabile Area Commerciale  
IWBank

**S**ulla base di quali servizi e prodotti punterete a consolidare la vostra leadership di miglior home banking in Italia?

La strategia di IWBank è offrire ai clienti un servizio di eccellenza sempre più personalizzato combinando tecnologia e rapporto umano. La prospettiva futura è il continuo sviluppo di servizi bancari e d'investimento con un approccio innovativo di multicanalità integrata e consulenza personalizzata. Stiamo lavorando per realizzare sempre più servizi, sia banking che trading, disponibili in mobilità tramite app per smartphone o tablet, nonché al rinnovamento della customer experience dell'area clienti del sito web. Grande importanza hanno per noi gli investimenti nell'ambito della consulenza volti a migliorare la piattaforma e i servizi offerti.

**Q**uanto stimate lo sviluppo del mercato dei consulenti indipendenti non appena sarà riconosciuto l'albo per questa categoria di professionisti?

La Consulenza Finanziaria Indipendente nasce per rispondere alla reale esigenza dei risparmiatori di essere supportati da figure in grado di fornire un servizio obiettivo, professionale e soprattutto privo di conflitto d'interesse. Non presuppone nessuna attività di vendita e/o di collocamento ma offre pura consulenza. Da qui nasce la figura del consulente finanziario indipendente "fee-only". Si tratta

di un professionista che fonda la sua attività sull'assoluta indipendenza da qualsiasi intermediario e sulla capacità di consigliare gli strumenti più idonei alle esigenze della propria clientela.

Attualmente i consulenti presenti sul mercato italiano sono 300.

---

“I CONSULENTI  
INDIPENDENTI  
POSSONO  
ACCEDERE A  
MOLTEPLICI  
FONTI E AD  
UN'AMPIA  
OFFERTA DI  
STRUMENTI E  
PRODOTTI”

---

Grazie alla prospettata istituzione dell'albo stimiamo che il loro numero possa arrivare a superare le 1.000 unità nei prossimi due anni. Tutto dipende da quando verrà riconosciuto ma siamo assolutamente positivi sulle prospettive future di questo business. La banca crede nella Consulenza Finanziaria Indipendente e vuole qualificarsi come un interlocutore completo e principale per i consulenti ed i loro clienti.

Attualmente sono già molti i consulenti indipendenti che appoggiano la propria clientela su IWBank offrendo loro la possibilità di accedere a molteplici fonti di analisi dei mercati e degli strumenti di investimento e a un'ampia offerta di mercato (azioni, etf,



Giuseppe D'Antonio, IWBank

obbligazioni, fondi e sicav di 93 case di gestione, tutti senza commissioni di entrata e di uscita). IWBank consente inoltre di avere un'immediata conoscenza dei dati di mercato (quotazione titoli, nav fondi) e di visualizzare in tempo reale il portafoglio.

---

“STIAMO  
LAVORANDO  
PER  
REALIZZARE  
SEMPRE PIÙ  
SERVIZI, SIA  
BANKING CHE  
TRADING,  
DISPONIBILI IN  
MOBILITÀ”

---

# Assoreti, AlboPF, NAFOP, Ascosim, EFPA Italia e Prof.ssa Paracampo: Il futuro della consulenza finanziaria in Italia



Da sinistra, in senso orario: Cesare Armellini (NAFOP), Massimo Scolari (Ascocim), Joe Capobianco (AlboPF), Sergio Boido (EFPA Italia), Maria Teresa Paracampo (Università di Bari), Marco Tofanelli (Assoreti)

# I mercati azionari maturi hanno valutazioni interessanti

**Simone Rosti**

Responsabile UBS ETF Italia di UBS Global Asset Management

**Q**uali settori o mercati consigliereste ad un investitore “affamato” di rendimento? A riguardo, cosa offre la vostra gamma prodotti per cercare di catturare rendimento?

Con i tassi d'interesse ancora a livello storicamente molto basso, la componente obbligazionaria offre poche opportunità di rendimento. Tutti i nostri ETF obbligazionari prevedono la distribuzione dei dividendi due volte l'anno e la rendita che ne deriva dipende dalle cedole pagate dagli strumenti sottostanti, quindi non c'è alcuna certezza sull'ammontare che si riceverà come flusso cedolare. In questo ambito, uno strumento che presenta ancora un interessante profilo rischio/rendimento è il nostro ETF (UBS Markit iBoxx Eur Liquid

“I CONSULENTI FEE ONLY SONO UTILIZZATORI ESIGENTI DI ETF, VOGLIONO QUALITÀ, TRASPARENZA E SERVIZIO”

Corporate) legato al mercato corporate Investment Grade europeo, che presenta attualmente un rendimento a scadenza del 2,30%. Nel contesto attuale, il mercato azionario è quello che secondo noi potrebbe offrire un

maggior potenziale di rendimento, grazie ai continui progressi della crescita globale e il sostegno delle banche centrali che dovrebbero dare nuovo slancio alle azioni. Preferiamo i mercati azionari maturi e che presentano valutazioni interessanti. Il mercato azionario giapponese, nonostante l'ottima performance da inizio anno, può ancora presentare buone opportunità di rendimento. In questo caso, lo strumento che si può utilizzare è l'UBS-ETF MSCI Japan, che in un paio di settimane offriamo anche in versione a cambio coperto. Inoltre, ci piace il mercato azionario della zona Euro, sia attraverso l'indice generale MSCI EMU, che soprattutto attraverso la sua componente di titoli Value, cioè quei titoli che presentano una valutazione interessante a livello di P/E, una crescita degli utili stabile e dividendi elevati. Si può prendere esposizione su queste due aree attraverso i nostri UBS-ETF MSCI EMU e UBS-ETF MSCI EMU Value.

**S**ulla base di quali fattori o esperienze punterete a crescere e sviluppare business nel settore della consulenza indipendente in Italia?

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.



Simone Rosti, UBS ETF

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.

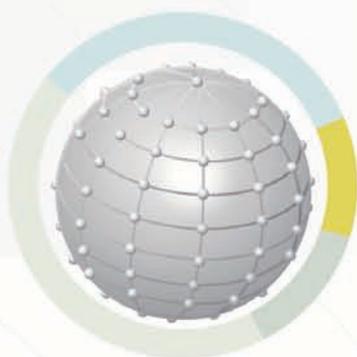
“IL MERCATO AZIONARIO È QUELLO CHE POTREBBE OFFRIRE UN MAGGIORE POTENZIALE DI RENDIMENTO”

**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](http://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](mailto:info@mondoalternative.com) - +39 0267339151

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

# La centralità del fee-only per una pianificazione a lungo termine

**Antonio Bottillo**

*Amministratore Delegato per l'Italia di Natixis Global Asset Management*

**M**ercati finanziari e asset allocation: come approcciare l'asset class "alternativi"? Qual è il significato che date a questa tipologia di attivo?

In un contesto caratterizzato da bassi tassi di interesse e da una situazione che si profila ancora incerta per il futuro, la ricerca di rendimenti sostenibili e una migliore protezione contro la volatilità dei mercati sono le necessità principali per gli investitori italiani. Da alcune recenti survey che abbiamo condotto a livello internazionale e nazionale, emerge chiaramente come gli investitori italiani, siano essi istituzionali o privati, ritengono che i modelli di

considerare metodologie di investimento alternative e quasi l'80% degli italiani guarda con interesse, ad esempio, a investimenti meno correlati all'andamento dei mercati che possano quindi offrire diversificazione e ritorni stabili. In questo contesto si inserisce l'utilizzo di strategie alternative ed innovative che offrono profili a correlazione ridotta e contribuiscono a ridurre la volatilità di un portafoglio, come strategie di gestione della volatilità offerte da Seeyond, divisione di investimento di Natixis AM (parte del nostro gruppo), e strategie basate su tecniche di contenimento del rischio e della volatilità proposte da Ossiam con riferimento ai mercati azionari e da Loomis con riferimento ai mercati obbligazionari.

**P**rogetti di sviluppo futuri: quali sono i vostri suggerimenti per supportare la categoria professionale dei consulenti fee only?

L'intera industria del risparmio gestito si trova, a mio avviso, di fronte a una sfida: proporre soluzioni che permettano agli investitori di navigare attraverso diverse fasi di mercato, di raggiungere progetti di lungo periodo che possano garantire sicurezza e rendimento. Per anni il settore si è focalizzato soprattutto sulla ricerca del rendimento. Riteniamo, invece, che il rischio sia la variabile da tenere sempre di più in considerazione, l'unica in grado di poter minimizzare l'impatto dei movimenti estremi del mercato e la sola che possa offrire la giusta diversificazione di portafoglio. Una diversificazione non solo a livello geografico o settoriale,



Antonio Bottillo, Natixis

come in passato, ma una diversificazione tra diverse metodologie e strategie di investimento. Appare evidente come gli investitori italiani abbiano necessità di un'adeguata consulenza finanziaria che possa guidarli nel raggiungimento dei propri obiettivi di investimento. Il ruolo dell'advisor finanziario deve diventare sempre più centrale, a mio avviso, non solo per una corretta informazione, ma soprattutto per la costruzione di un'adeguata pianificazione a lungo termine che permetta di affrontare serenamente il futuro. La nostra piattaforma Durable Portfolio Construction si propone, appunto, di fornire a investitori e consulenti finanziari una gamma di soluzioni e metodologie per costruire portafogli in grado di affrontare e gestire le mutevoli condizioni di mercato. Per far ciò crediamo sia necessario partire innanzitutto dalla corretta comprensione del rischio di portafoglio e dalla misura della propria tolleranza.

“FONDAMENTALE  
LA CORRETTA  
COMPRESIONE  
DEL RISCHIO DI  
PORTAFOGLIO”

costruzione del portafoglio che adottano un'asset allocation tradizionale non siano più in grado di affrontare adeguatamente le turbolenze dei mercati soprattutto in un'ottica di lungo periodo. Da qui l'esigenza degli investitori italiani di rivedere i tradizionali approcci alla costruzione del portafoglio. Molti investitori si dimostrano, infatti, interessati a

# Deutsche bank, SPDR, Natixis: Globalizzazione finanziaria, ci possiamo ancora credere?



Da sinistra in senso orario: Mauro Giangrande (db X-trackers), Danilo Verdecanna (SPDR ETF) e Antonio Bottillo (Natixis)

# Obbligazioni? Duration corta in attesa del rialzo dei tassi

**Danilo Verdecanna**

*Managing Director State Street Global Advisors*

**P**er ETF provider come voi, è più importante anticipare dinamiche dei mercati finanziari o seguirle? In questo contesto, come si colloca il vostro lancio di strumenti obbligazionari a duration ridotte?

Entrambe sono importanti. È importante seguire il trend dei mercati dando agli investitori gli strumenti per coglierne le principali opportunità (SPDR ETF è una piattaforma che vanta la presenza di 53 ETF attraverso tutte le classi di attivo), ed è altrettanto fisiologico per una società come State Street Global Advisors (\$2200 mld in gestione) agire come leader di pensiero proponendo spunti ed anticipando le dinamiche di mercato.

“GESTORE DI ETF  
E CONSULENTI  
PARTI DELLA  
FILIERA DEL  
VALORE PER IL  
CLIENTE”

Abbiamo preso atto che negli ultimi 30 anni il mercato obbligazionario ha registrato un rally senza precedenti (ovviamente con qualche correzione). Attualmente con i rendimenti delle obbligazioni governative ai minimi storici, c'è veramente poco spazio per un ulteriore taglio dei tassi e quindi di un'ulteriore riduzione dei

rendimenti. La probabilità che i tassi aumenteranno aumenta con il passare del tempo e una delle maggiori preoccupazioni degli investitori è quando questo accadrà e quale sarà l'impatto nei portafogli.

A fronte di questo trend, riteniamo inoltre che: 1. Attualmente i rendimenti a breve remunerano rispetto al rischio (duration) più dei rendimenti a lunga. Per farla breve, il rendimento pesato per il rischio dei titoli a breve è più favorevole di quelli a lungo; 2. I titoli a breve possono stemperare l'effetto dovuto ad una maggiore inclinazione della curva dei rendimenti (anche provocata dal tapering); 3. Per gli investitori in obbligazioni corporate, l'extra rendimento ricevuto negli ultimi anni è derivato principalmente dalla riduzione del tasso risk free e meno dal rischio di credito. Nel caso di aumento di tassi, gli investitori potrebbero subire l'effetto contrario.

Per tale motivi abbiamo lanciato nella nostra gamma SPDR una serie di ETF short maturity sia lato governativo (SPDR Barclays 1-3 Euro Gov Bonds e SPDR Barclays 1-3 US Treasury Bonds), sia lato credito (SPDR Barclays 0-3 Euro Corporate Bond e SPDR Barclays 0-3 US Corporate Bond). Vogliamo anticipare il futuro trend di rialzo dei tassi dando l'opportunità agli investitori di riposizionare i propri portafogli sin da ora.

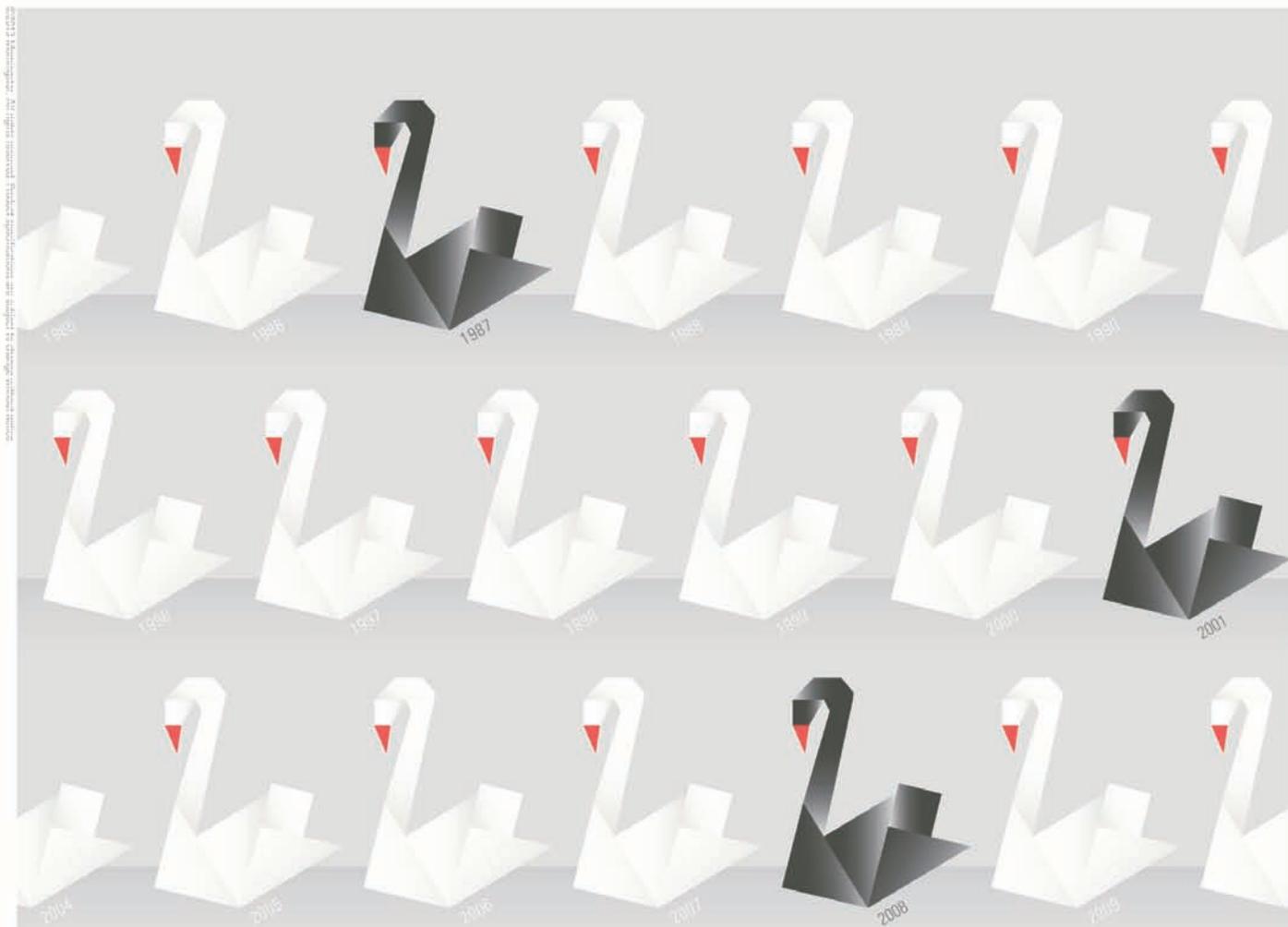
**C**he tipologia di interazione desiderereste avere con la categoria dei consulenti finanziari indipendenti?

Il modello di business di SSgA/SPDR è perfettamente coerente con la figura del



Danilo Verdecanna, SPDR

consulente indipendente. SSgA si relazione esclusivamente con clientela istituzionale o semi-istituzionale come i consulenti cercando di fornire prodotti trasparenti e core che possano essere inseriti nella maggior parte delle asset allocation. Riconosciamo un grande valore a tale categoria e non è un caso che in altri mercati la figura del consulente fee-only sia quella predominante. L'interazione che desidereremmo è una interazione continua e bilaterale. Questa consentirebbe ai consulenti di conoscere approfonditamente il prodotto per poi poterlo utilizzare appropriatamente nei financial plan dei propri clienti, e ai gestori la conoscenze delle nuove esigenze dei fee-only in modo da adattare la gamma prodotto consistentemente. Considero il gestore di ETF ed il consulente indipendente come due parti della stessa filiera del valore del cliente.



## Morningstar Direct<sup>SM</sup> Asset Allocation nel 21° secolo

La recente storia del mondo della finanza dimostra che i "Cigni Neri" non sono eventi poi tanto rari o imprevedibili, ma sembrano ripresentarsi con una certa regolarità. L'ottimizzazione tradizionale della media-varianza, adottato come standard da più di mezzo secolo, non riesce a tener conto di tali eventi estremi.

### Un passo oltre le distribuzioni normali

La nuova funzionalità di ottimizzazione e asset allocation di Morningstar Direct consente di scegliere le assunzioni di rischio e rendimento che comprendono non solo distribuzioni normali, ma anche distribuzioni "fat-tailed" e

asimmetriche. Si possono quindi generare frontiere efficienti che incorporano maggiormente il "tail risk" utilizzando misure quali il Conditional Value at Risk (CVaR) invece della deviazione standard. Grazie a queste caratteristiche, e a nuove tecnologie statistiche, è possibile creare strategie che rappresentano in maniera più efficace la volatilità del mondo reale.

### Una soluzione "all-in-one"

Morningstar Direct è una piattaforma di analisi degli investimenti che integra dati globali con strumenti per l'incremento della produttività e potenti tool di

comunicazione, fornendo tutto quanto è necessario per semplificare i processi, aumentare la produttività e ridurre i costi.

Per informazioni più approfondite, o per organizzare una dimostrazione della piattaforma, contattare:

**Tel.** +39 02 3030 1293

**E-mail** [salesitaly@morningstar.com](mailto:salesitaly@morningstar.com)

[Global.morningstar.com/DirectFatTails](http://Global.morningstar.com/DirectFatTails)

**MORNINGSTAR®**

# Nuovi ETF obbligazionari in valuta? Interessanti

**Mauro Giangrande**

Head of Passive Distribution Italy  
per Deutsche Asset & Wealth  
Management

**C**on un'offerta così ampia, completa in tutte le asset class, quali ETF mancano, a vostro avviso, per renderla ulteriormente unica?

Effettivamente l'offerta attuale di ETF è già molto ampia ma non credo che i principali provider smetteranno di proporre nuove soluzioni d'investimento. Nell'ottica di un approccio sempre più globalizzato, un ambito ancora non completamente coperto è ad esempio quello dei paesi emergenti. Se nel mondo azionario sono ancora diversi i paesi dell'MSCI Emerging Markets

---

“UN AMBITO  
ANCORA NON  
COMPLETAMENTE  
COPERTO È AD  
ESEMPIO QUELLO  
DEI PAESI  
EMERGENTI”

---

Index a non essere disponibili tramite singoli ETF, in ambito obbligazionario c'è molta più strada da fare visto che al momento sono stati lanciati solo prodotti globali, che danno esposizione a tutto il comparto dei bond dei paesi emergenti. Può risultare interessante invece

avere la possibilità di focalizzarsi solo su alcune regioni o paesi, a maggior ragione se l'investimento viene effettuato in local currency. Abbiamo osservato infatti come negli ultimi mesi le performance delle valute dei mercati emergenti siano state molto diverse tra loro visto che si tratta di paesi con dati macroeconomici alquanto disomogenei. Deutsche Asset & Wealth Management ha già iniziato a muoversi in questa direzione lanciando a settembre il primo ETF UCITS su un indice di Bond Indonesiani in local currency, prodotto che arriverà a breve anche sul mercato italiano. Il mio auspicio è che ne seguiranno molti altri.

**Q**uali sono gli strumenti che, per vostra esperienza e conoscenza, i consulenti indipendenti utilizzano maggiormente per le asset allocation?

Gli ETF della gamma Deutsche Asset & Wealth Management maggiormente utilizzati dai consulenti sono senza dubbio quelli obbligazionari globali con la copertura del rischio di cambio (Euro-Hedged). In questo ambito si segnalano ad esempio il db x-trackers Global Sovereign, oltre 800 titoli di stato a livello mondiale, il db x-trackers Global Inflation Linked che contiene i linkers di tutti i principali paesi del mondo “sviluppati” e il db x-trackers Emerging Markets Liquid Eurobonds. Il motivo è semplice, si tratta infatti di prodotti che con costi molto contenuti consentono di assumere una posizione molto diversificata sull'asset core del portafoglio, quella dei titoli di



Mauro Giangrande, Deutsche Bank

stato. In più la caratteristica Euro-Hedged consente di focalizzarsi solo su rendimento atteso e duration, proteggendo il cliente da un rischio idiosincratco, quello di cambio, difficilmente prevedibile.

---

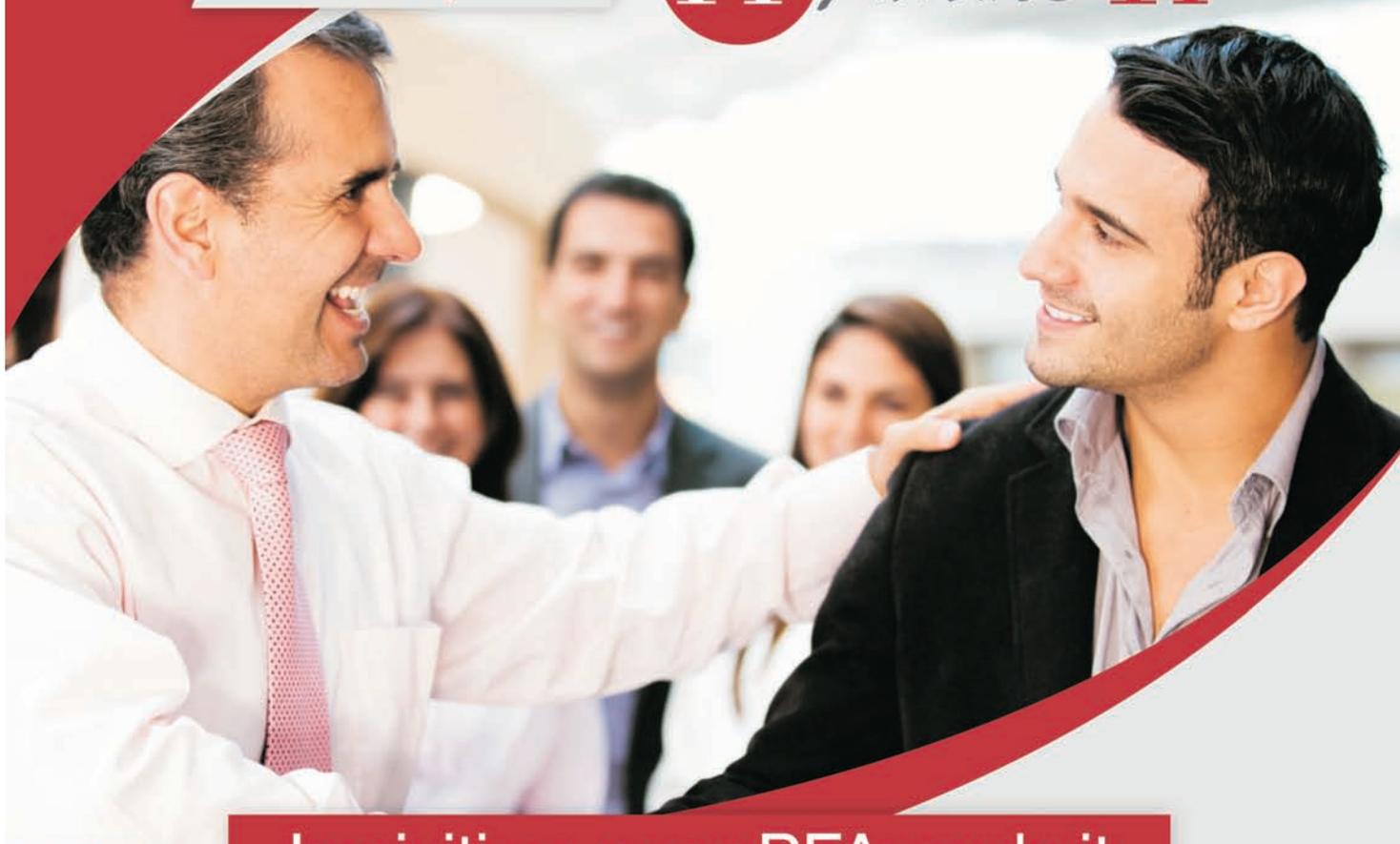
“I CONSULENTI  
APPREZZANO  
STRUMENTI  
OBBLIGAZIONARI  
CON COPERTURA  
DEL RISCHIO  
CAMBIO”

---

Sei un bravo  
professionista?

Partecipa ai

**PF** Awards '14



Iscriviti su [www.PFAwards.it](http://www.PFAwards.it)

I PFAwards premiano  
i Professionisti della Finanza® che dimostrano una piena padronanza  
delle proprie competenze professionali nelle categorie:

Consulenza fiscale

Tutela patrimoniale

Consulenza previdenziale

Relazione con il cliente

Pianificazione successoria

Costruzione del portafoglio

Per partecipare registrati subito su [www.PFAwards.it](http://www.PFAwards.it)

Un'iniziativa



# Cogliere le opportunità con investimenti azionari tematici

**Luca Di Patrizi**  
*Pictet Asset Management*

**Q**uali sono i servizi che un'istituzione come Pictet può offrire ad ai consulenti finanziari indipendenti?

Pictet si prende cura dei patrimoni da oltre 200 anni ed ha sviluppato una reputazione di primissima qualità. In particolare il Family Office di Pictet, offre 2 tipi di servizi:

- si rivolge direttamente a gruppi familiari che dispongono di patrimoni elevati e diversificati, offrendo loro un'ampia gamma di servizi personalizzati;
- ha sviluppato un servizio dedicato ai professionisti che agiscono per conto di individui e famiglie titolari di patrimoni importanti in qualità di consulenti patrimoniali, gestori degli investimenti, consulenti legali o

“PROTEZIONE DEL PATRIMONIO FAMILIARE CON OTTIMIZZAZIONE FISCALE E PASSAGGIO GENERAZIONALE”

fiscali. A questo tipo di professionisti Pictet offre la possibilità di dare in outsourcing e delegare servizi non fondamentali rispetto alla propria attività, permettendo loro di concentrarsi sulle proprie competenze specialistiche al fine di offrire il meglio ai propri clienti.

I servizi del Family Office Pictet sono basati su un concetto di consulenza modulabile su tre pilastri:

- la protezione del patrimonio familiare, mediante l'utilizzo di strutture legali per l'ottimizzazione fiscale e il trasferimento del patrimonio alla generazione successiva;
- la crescita del patrimonio, mediante la definizione e l'esecuzione di un processo d'investimento che riflette gli obiettivi del cliente;
- il controllo del processo d'investimento mediante sistemi di gestione, monitoraggio e reporting.

I consulenti finanziari indipendenti possono trovare utile ricorrere ai servizi di Pictet per quanto riguarda:

- la definizione e la creazione di strutture legali o veicoli d'investimento ad hoc al fine di ottimizzare gli aspetti fiscali e successori;
- i servizi relativi al controllo e monitoraggio degli investimenti dei propri clienti, attraverso la preparazione di un reporting consolidato che faciliti un'analisi dettagliata delle performance, dei rischi e dei costi.

**Q**uali sono le soluzioni d'investimento Pictet che ritenete più interessanti per i consulenti finanziari indipendenti?

Pictet offre un'ampia gamma di soluzioni d'investimento che spazia dalle principali asset class azionarie ed obbligazionarie a quelle più specializzate. Per i consulenti indipendenti ritengo interessante la nostra batteria di fondi azionari tematici. Pictet è stato il primo gestore al



Luca Di Patrizi, Pictet

mondo a lanciare un fondo di investimento sul tema dell'acqua, una risorsa scarsa e sempre più preziosa.

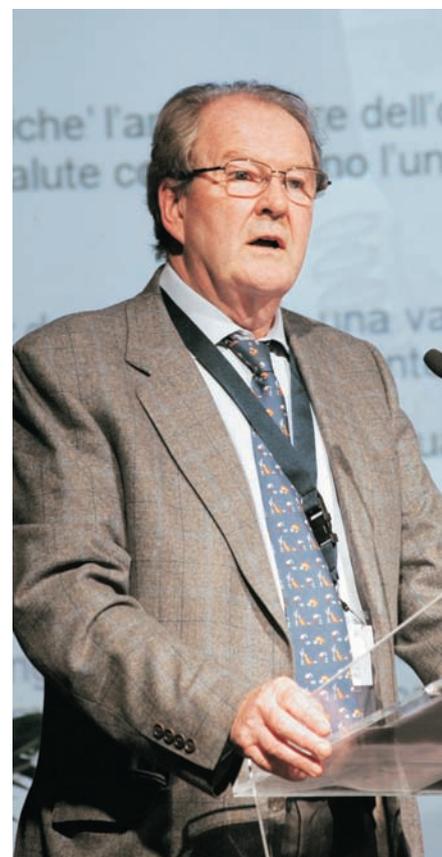
I nostri fondi tematici sono costruiti intorno al concetto di "megatrend", cioè cambiamenti di lungo periodo di natura tecnologica, economica e sociale che influenzano in modo significativo il mondo in cui viviamo, modificando i rapporti competitivi tra le aziende. I nostri fondi tematici sono quindi tutti portafogli azionari globali, senza alcun vincolo di benchmark geografico o settoriale.

E' anche possibile investire in tutte e 9 le tematiche contemporaneamente attraverso il fondo Pictet - Global Megatrend Selection che dal lancio (ottobre 2008) ha registrato una performance annualizzata pari a 12% in Euro, battendo l'indice MSCI World.

## # UBS ETF: Nuove tecniche di indicizzazione



## # CityCreditCapital: Sfatare i miti delle borse internazionali



Sopra: Simone Rosti (UBS ETF). Sotto: Jan Miksa Pilkington (CityCreditCapital)

# Hedge fund, la crisi è stata un'opportunità

**Stefano Bestetti**

Consigliere di Hedge Invest SGR

**I**nvestimenti alternativi: com'è cambiato il mercato in Italia dopo il 2008 e come vi siete posizionati dopo i vari processi di ristrutturazione, side pocket che hanno interessato l'industria?

Il mercato italiano, in controtendenza con il mercato estero, si è ridotto in seguito al 2008. Se all'estero gli investitori hanno mantenuto costante la parte di portafoglio dedicata ai fondi hedge spostandosi da gestori che non hanno saputo reggere la crisi del 2008, verso manager che hanno dimostrato un efficiente processo di risk management, in Italia gli investitori sono usciti dal settore. Nel nostro caso, non avendo fatto ricorso a misure restrittive sulla liquidità e grazie agli ottimi risultati, la crisi è stata

“IL NOSTRO MODELLO DI BUSINESS SI SPOSA PERFETTAMENTE CON LA CONSULENZA”

un'opportunità. Da un lato abbiamo consolidato e rafforzato il nostro track record validandolo in un momento storico particolarmente complesso e dall'altro abbiamo acquisito masse rilevando la gestione della parte hedge di alcuni noti player (Deutsche Bank, Banca Albertini

Syz e Banca Popolare di Vicenza). Senza contare che oggi rappresentiamo una tra le poche Sgr specializzate nel settore alternativo sopravvissuta alla crisi alla vigilia dell'entrata in vigore della nuova Direttiva sui Gestori Alternativi che, noi riteniamo, darà una nuova spinta al settore.

**C**he tipo di relazione vi interessa avere con il mondo degli studi professionali di consulenza finanziaria indipendente? Quali messaggi volete portare?

Ci sentiamo molto affini a questa realtà in quanto società di gestione totalmente indipendente e controllata da un'importante famiglia che rappresenta il primo sottoscrittore dei nostri fondi. In azienda c'è dunque un allineamento totale degli interessi tra gli azionisti e i nostri investitori. Non solo. Il nostro modello di business si sposa perfettamente con il business della consulenza. Hedge Invest è, infatti, una fabbrica prodotta che mette a disposizione di investitori sofisticati o dei loro consulenti, soluzioni di investimento ad alto valore aggiunto, operando in una specifica nicchia di mercato: fondi hedge e fondi Ucits Alternativi. Per questo motivo molto spesso affianchiamo i consulenti nel presentare i nostri prodotti agli investitori finali. Non offrendo il servizio della consulenza e non avendo tutti gli strumenti necessari per seguire il cliente nella sua globalità, possiamo lavorare insieme sui portafogli degli investitori senza alcun conflitto di interesse.



Stefano Bestetti, Hedge Invest SGR

“ABBIAMO CONSOLIDATO E RAFFORZATO IL NOSTRO TRACK RECORD VALIDANDOLO IN UN MOMENTO PARTICOLARMENTE COMPLESSO E ABBIAMO ACQUISITO MASSE RILEVANDO LA GESTIONE DELLA PARTE HEDGE DI ALCUNI NOTI PLAYER”

# # I momenti di convivialità



In questa e nella pagina seguente la cena alla Dogana Veneta di Lazise e il pranzo all'Hotel Parchi del Garda

# # I momenti di convivialità



# VideoFinanza

# La Finanza anche in video



[www.videofinanza.it](http://www.videofinanza.it)

# Gli ETF sullo stesso indice hanno performance diverse

**Dott. Marcello Chelli**

Referente per i Lixor ETF in Italia

**L'ETF come strumento fondamentale per l'asset allocation: quali sono i trend di mercato più importanti per la parte obbligazionaria? E quali sono le vostre previsioni per il breve/medio termine?**

Ci ha stupito il successo riscosso dal Lyxor ETF BTP Double Short che, nel 2013, ha registrato un incremento del proprio patrimonio fino a quasi 200 Milioni di Euro. La raccolta è stata guidata da alcune assicurazioni ed intermediari che, avendo posizioni lunghe in titoli di stato italiani, lo hanno impiegato in un'ottica di copertura nei momenti di incertezza e di volatilità eccessiva.

Riscontriamo inoltre un positivo ritorno dei flussi di investimento sui Lyxor ETF sui titoli di stato dell'Area Euro (pesantemente

"L'ETF EFFICIENCY

INDICATOR

STIMA

LA PERFORMANCE

ATTESA DELL'ETF"

penalizzati dalla crisi), tra cui anche i due recenti Lyxor ETF sui BOT e sui BTP 1-3 anni: questi ultimi hanno l'obiettivo di semplificare l'operatività degli intermediari e degli investitori dato che reinvestono le cedole ed i titoli in scadenza, mantengono la duration stabile nel tempo e danno evidenza in tempo reale

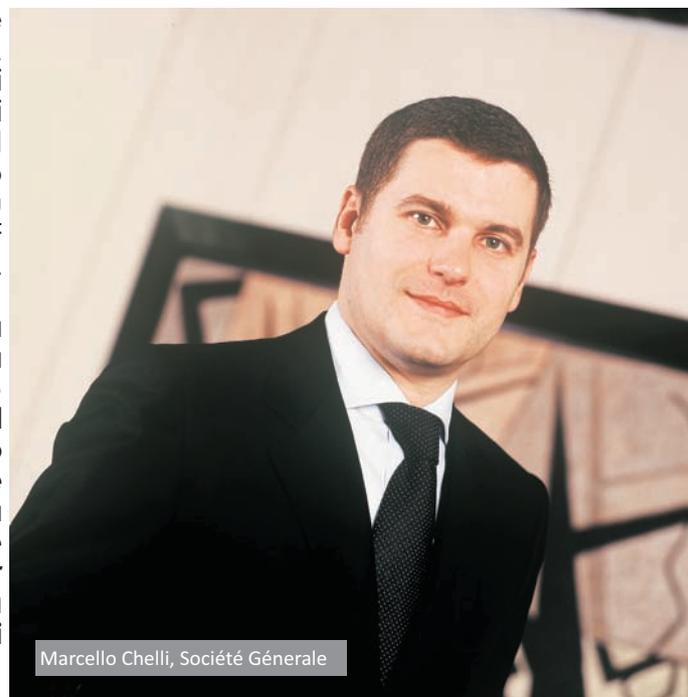
delle caratteristiche del portafoglio. Siamo positivi sull'Italia e su alcuni paesi del sud Europa e abbiamo appena quotato su Borsa Italiana un ETF sui BTP a 10 anni.

**Q**ual è la vostra percezione sul connubio

**ETF - consulenti fee only? Percepiscono una particolare predilezione per questi strumenti da parte dei consulenti indipendenti?**

I business model sottostanti agli ETF e ai consulenti fee only sono tra loro perfettamente compatibili (essendo entrambi scevri da rebate commissionali) ed infatti in Italia, da oltre 10 anni, i consulenti apprezzano gli ETF per le loro note caratteristiche e per la facilità con cui danno accesso anche ad asset class di nicchia.

Ora sarebbe necessario un salto di qualità nell'analisi degli ETF, dato che ETF sul medesimo indice possono avere performance molto differenti: per esempio sull'indice MSCI Emerging Markets la differenza di rendimento ad 1 anno tra due ETF apparentemente "identici" può essere anche di 70 - 100 bps ed oltre. La percezione è che non sempre gli investitori/consulenti abbiano gli strumenti per tali analisi e sembrerebbe mancare la sensibilità per cogliere l'impatto potenzialmente negativo dell'alta tracking error volatility di alcuni ETF. Pertanto un investitore non si dovrebbe focalizzare sui costi,



Marcello Chelli, Société Générale

ma sulla "true performance" che si può attendere dall'ETF nell'arco di un anno rispetto al suo benchmark. Al riguardo Lyxor ha elaborato un "ETF Efficiency Indicator" che stima la sovra / sotto performance attesa dell'ETF utilizzando la sua Tracking Difference, la sua Tracking Error Volatility e il suo Spread bid-ask. Alla luce di questo appare evidente che, dati due ETF tra cui scegliere, non ha senso preferire l'ETF con il TER più basso se poi tale ETF ha un rendimento atteso peggiore. Lyxor ha reso pubblica la metodologia del proprio indicatore, ma comprendiamo che molti incontrino oggettive difficoltà ad elaborare tali dati di rendimento atteso: ci auguriamo pertanto che gli info provider possano presto realizzare tali calcoli per conto della pluralità degli operatori di mercato.

## # Carlo Pelanda: lo scenario dei mercati globali 2013/14



L'intervento del Prof. Carlo Pelanda, economista e politologo

# Nel 2014 in arrivo nuovi mercati sui quali investire in opzioni

**Vincenzo Tedeschi**

*Direttore generale di Binck Italia*

**P**arlamo di sviluppo di progetti e di business per il 2014: ci sono novità in cantiere?

Come sapete Binck è lo specialista delle opzioni, la nostra offerta è la più ampia sul mercato italiano. Con noi gli investitori possono operare in opzioni su azioni Italiane e sull'indice FTSE MIB ma non solo, oltre alle opzioni quotate sul mercato LIFFE Euronext, abbiamo anche le opzioni Usa, sono le opzioni sui titoli più liquidi al mondo. Nel 2014, amplieremo ulteriormente la gamma di mercati su cui è possibile investire in opzioni inserendo, tra gli altri, le Index Options sull'Eurex. E poi, naturalmente, proseguiremo nello sviluppo continuo delle nostre piattaforme di trading sulla base del feedback ricevuto in questi mesi dai clienti.



Vincenzo Tedeschi, Binck

“SEMPLIFICAZIONE  
TARIFFARIA E  
CONTO IN  
DOLLARI GRAZIE  
ALLE  
INDICAZIONI DEI  
CONSULENTI  
INDIPENDENTI”

**Q**uali sono le principali richieste che i consulenti finanziari indipendenti vi fanno per una migliore operatività sulla vostra piattaforma?

Abbiamo accolto fin dall'inizio le richieste che ci sono state fatte dai consulenti indipendenti. Una di queste è la semplificazione tariffaria: Binck applica le stesse commissioni sui mercati italiani ed esteri. Questo rende più facile e veloce il calcolo delle commissioni.

Un'altra richiesta è stata la possibilità di avere il conto in

Dollari che permette ai consulenti finanziari e non solo, di proteggersi dal rischio di cambio Euro/Dollaro. I consulenti hanno così 2 conti separati uno in Euro ed uno in Dollari con i quali poter far operare i propri clienti. Un'altra caratteristica molto apprezzata della nostra piattaforma è la possibilità di operare sui mercati obbligazionari del Lussemburgo e dell'Euronext direttamente dal book senza dover passare gli ordini OTC telefonici.

**Sei un professionista  
della Consulenza e  
cerchi informazioni  
sempre aggiornate?**



[www.DMFNewMedia.com](http://www.DMFNewMedia.com)

**Scegli la qualità  
Scegli i nostri portali**

**ADVISOR  
WORLD**  
[www.AdvisorWorld.it](http://www.AdvisorWorld.it)

**BOND<sup>®</sup>  
WORLD**  
[www.BONDWorld.it](http://www.BONDWorld.it)

**TREND<sup>®</sup> and  
TRADING**  
[www.TrendAndTrading.it](http://www.TrendAndTrading.it)



**ETF WORLD<sup>®</sup>**  
[www.ETFWorld.it](http://www.ETFWorld.it)

DMF Srl Via G.Tiraboschi, 75  
Bergamo, Tel. +39 035.520.490  
Email: [info.it@dmfnewmedia.com](mailto:info.it@dmfnewmedia.com)

**Tutto il mondo della  
Finanza, accessibile  
con un semplice  
CLICK**

# Mercati azionari 2014? Bene i titoli europei sotto-valutati

**Melania D'Angelo**

Responsabile Private Banking  
Italia e Ticino di Exane Derivatives

**C**ome saranno i mercati azionari per il 2014? Quale delle vostre idee di investimento a tema potrebbe avere la meglio per il prossimo anno?

Nel 2014 i mercati azionari dei paesi sviluppati dovrebbero beneficiare, grazie al miglioramento delle aspettative sulla crescita e alla politica monetaria in atto, di un migliore trade-off crescita/inflazione rispetto agli emergenti. In particolare, tra i mercati sviluppati, sono i mercati azionari europei quelli che dovrebbero riportare la palma d'oro in virtù, anche, della valorizzazione a sconto rispetto alle azioni americane e ai titoli a reddito fisso. In una fase in cui il vento

contesto più che privilegiare i titoli Value appare interessante il nostro indice Exane Deep Value, indice discrezionale gestito attivamente e composto da titoli "Safe Deep Value" cioè titoli significativamente sotto-valutati nonostante possano vantare dei bilanci sani. La lista, grazie alla rigorosa metodologia di gestione, è una fonte di alpha con esposizione a quelle società che hanno registrato una significativa riduzione dell'indebitamento, che possiedono liquidità e che generano free cash flow elevati. Inoltre, i criteri applicati permettono di evitare i value traps, cioè titoli che hanno registrato un calo strutturale dei margini o con un bilancio eccessivamente a leva che rende necessaria una ristrutturazione e una diluizione dell'azionario. La composizione attuale dell'indice spicca per una selezione infra-settoriale e per la presenza di titoli Value tradizionali. E' possibile esporsi a tale strategia attraverso un semplice Certificato Delta 1 quotato su EuroTLX.

**Q**uali sono gli aspetti più interessanti per i quali sviluppare un buon network di relazioni con i consulenti finanziari indipendenti?

In un contesto sempre più difficile, come quello attuale, riteniamo sia necessario accompagnare i consulenti indipendenti nelle scelte di asset allocation di lungo periodo, seguendoli dalla nascita dell'idea alla creazione del report, dalla ricerca alla consulenza, attraverso soluzioni d'investimento che sono espressioni delle convinzioni della Ricerca cioè l'elemento distintivo



Melania D'Angelo, Exane Derivatives

del gruppo. Cio' si traduce nell'invio di report che permettono di avere una visione chiara di come sta andando l'investimento e delle scelte compiute. Sempre con l'ottica di assistere il cliente organizziamo degli incontri periodici con i nostri analisti: si tratta di un'occasione unica per entrare in contatto con i nostri esperti e analizzare una nuova opportunità di investimento o dissipare dubbi su una strategia. Inoltre per favorire lo scambio di informazioni e permettere ai consulenti fee only un accesso diretto alle pubblicazioni della Ricerca, cioè ad esempio flash sull'andamento macro-economico o dei mercati, analisi su opportunità d'investimento, ecc., tali documenti sono disponibili sulla piattaforma Connect.

"PER I  
CONSULENTI  
INDIPENDENTI  
ANALISI,  
RICERCA E  
CONTATTO  
CON GLI  
ANALISTI"

soffia a favore dell'azionario europeo, sono i titoli Value quelli che beneficiano di una configurazione ideale. In questo

# Hedge Invest, RBS, Raiffeisen, Pictet, Unicredit, Banca Euromobiliare, IWBank:  
Oligopolio, democrazia e autoritarismo a confronto nello sviluppo economico



Da sinistra, in senso orario:

Donato Giannico (Raiffeisen), Stefano Bestetti (Hedge Invest), Giulio Palazzo (Banca Euromobiliare),  
Christophe Grosset (Unicredit), Andrea Delitala (Pictet), Alessandro Forconi (IWBank), Nicola Francia (RBS)

# Una piattaforma dedicata alla consulenza fee-only

**Stefano Bisi**

Vice Direttore Generale di Banca Euromobiliare

**In qualità di intermediario bancario, cosa vi chiede la clientela? Quali sono le aree sulle quali intervenire per accrescere la fiducia dei consumatori verso i servizi resi dalla vostra banca?**

La richiesta di assistenza che riceviamo dalla clientela di alto profilo si sostanzia nell'interpretazione degli scenari di mercato e nella valutazione degli impatti sulla rischiosità del portafoglio. Per rispondere a questa esigenza, abbiamo indirizzato la nostra strategia verso la valorizzazione dei servizi di consulenza e di risk management.

Le aspettative della clientela stanno rispondendo allo stress dei mercati finanziari con un accorciamento dell'orizzonte temporale di riferimento e con la ricerca di sicurezza, di

gestione del proprio patrimonio e chiede protezione e consolidamento dello stesso. Non crediamo che le esigenze della clientela siano mutate negli ultimi ventiquattro mesi. Al contrario ciò che è drasticamente cambiato sono le condizioni dei mercati, ora caratterizzati da una volatilità più elevata, cosa che ha imposto a tutti gli operatori del settore una certa riflessione sui contenuti della propria value proposition.

Per gestire in modo efficace questo scenario e per consolidare le relazioni di fiducia con la clientela, in Banca Euromobiliare ci siamo mossi secondo due linee guida ben precise: da un lato rifocalizzare la nostra offerta su soluzioni di investimento trasparenti e semplici da comprendere proponendo al tempo stesso una adeguata diversificazione a livello di asset class e stile di gestione; dall'altro potenziare il nostro servizio di advisory e customer relationship management, essenziali per garantire un eccellente livello di servizio in un contesto di diffusa incertezza.

**Q**uali sono i caratteri fondamentali su cui impostare in futuro un rapporto con i consulenti fee only italiani? In che modo intendete supportarli nella loro operatività, o nel loro aggiornamento?

Crediamo che professionisti di elevato standing, come società di consulenza indipendente e SIM, possano trovare nella nostra piattaforma di servizi un partner ideale per la creazione di valore. Abbiamo strutturato un'offerta



Stefano Bisi, Banca Euromobiliare

dedicata per i clienti dei professionisti esterni all'istituto che erogano consulenza indipendente. Affianchiamo tali professionisti e la loro clientela con servizi personalizzati e con un'ampia gamma di soluzioni anche grazie alle competenze offerte dal Gruppo Credem. La nostra piattaforma di servizi è in grado di soddisfare le crescenti esigenze di un mercato che è alla ricerca di efficienza operativa per l'esecuzione di ordini, di servizi bancari moderni, di una rendicontazione puntuale e di un'ampia offerta di soluzioni di investimento. In sintesi, Banca Euromobiliare, grazie ad un modello di servizio flessibile privo di conflitti di interessi, è riuscita ad anticipare il mercato confezionando servizi di execution personalizzati per la clientela assistita dai consulenti indipendenti.

“SERVIZI DI  
EXECUTION  
PERSONALIZZATI  
PER I CLIENTI DEI  
CONSULENTI  
INDIPENDENTI”

trasparenza e di liquidabilità. Il cliente ricerca un partner autorevole e affidabile per la



# Premio Le Fonti 2014

Vota ora

[www.premiolefonti.it](http://www.premiolefonti.it)



# Il consulente è strategico per guidare le scelte degli investitori

**Nicola Francia**

Responsabile RBS Strumenti quotati EMEA

**Q**uali sono stati gli strumenti privilegiati dal risparmiatore? Perché?

Negli ultimi mesi abbiamo puntato molto sull'utilizzo "tattico" dei nostri prodotti nei portafogli. Le strategie che hanno riscosso maggior successo sono state quelle di hedging e quelle di relative value o spread trading, soluzioni proposte in tagli minimi ridotti e con strumenti adatti agli investitori privati. Nelle varie fasi di volatilità del mercato abbiamo, infatti, assistito ad un crescente interesse verso strategie di copertura su più fronti: equity, BTP e tassi di cambio. Per quanto riguarda le strategie spread, quella che ha riscosso maggior successo è stata sicuramente quella BTP-Bund. Da alcuni mesi insistiamo su questo argomento nei nostri appuntamenti di formazione. Dopo aver toccato livelli molto

---

“ABBIAMO ASSISTITO AD UN CRESCENTE INTERESSE VERSO STRATEGIE DI COPERTURA SU EQUITY, BTP E TASSI DI CAMBIO”

---

alti, lo spread di rendimento tra BTP e Bund ha finalmente intrapreso un trend discendente, assestandosi sugli attuali livelli. In questo scenario abbiamo proposto una strategia attraverso l'utilizzo di Certificati MINI Future (Mini Long su BTP e Mini Short sul Bund) che punta a prendere profitto dalla discesa dello spread. Inutile dire che in tale contesto di mercato la strategia ha conseguito performance di notevole soddisfazione, anche grazie alla leva finanziaria che questi strumenti consentono di sfruttare.

**C**he tipo di rapporto /relazione si è instaurato con gli studi professionali di consulenza indipendente?

Come RBS organizziamo dal 2006 incontri formativi con gli investitori privati e partecipiamo ad eventi a loro dedicati. Negli ultimi anni però abbiamo puntato moltissimo sul ruolo dei consulenti finanziari, che riteniamo strategico nell'indirizzo e nella guida delle scelte finanziarie degli investitori. Ancora più rilevante è il ruolo che questi rivestono nella gestione dei rischi di portafoglio, tematica complessa e spesso di difficile comprensione da parte degli investitori privati. Abbiamo quindi instaurato una relazione privilegiata con i consulenti indipendenti su queste tematiche attraverso un canale di comunicazione su vari fronti: brochure, approfondimenti sul nostro sito [www.rbsbank.it/markets](http://www.rbsbank.it/markets), partecipazioni a trasmissioni televisive, seminari fisici e online. Questa relazione è ovviamente a due vie, non è quindi inusuale per noi ricevere telefonate o email da parte dei consulenti che hanno esigenza



Nicola Francia, RBS

di confrontarsi con noi su tematiche di mercato e tecniche di prodotto. Gli argomenti di confronto più richiesti sono la corretta gestione del rischio tasso, la copertura dei rischi di portafoglio (azionario, di tasso, di credito, di cambio) attraverso i Certificati MINI Future ed in ultimo, appunto, le strategie "relative value" (come ad esempio quella sul differenziale di rendimento tra BTP ed Bund). Organizziamo sempre più spesso incontri su richiesta per singoli o gruppi di consulenti indipendenti e siamo sempre disponibili ad approfondimenti sulle tematiche di loro interesse.

---

“ABBIAMO INSTAURATO UNA RELAZIONE PRIVILEGIATA CON I CONSULENTI”

---

## # Pictet, Exane: in che modo distinguersi sul mercato?



Da sinistra, in senso orario: Melania D'Angelo (Exane Derivatives), Debora Rosciani (Radio24) e Luca Di Patrizi (Pictet)

# Focus sui fondamentali, lontani dalle mode

**Matteo Bosco**

Country Head di Aberdeen Asset Management Italy branch

**L**a ricerca sui fondamentali contraddistingue le vostre gestioni: qual è l'outlook sugli utili delle aziende europee?

Nonostante in Europa sia emerso qualche timido segnale di ripresa economica, non è scontato che nei prossimi due trimestri tale miglioramento si rifletta poi negli utili aziendali di tutti i settori e di tutte le imprese. Le società continuano a rimandare le decisioni sugli investimenti, mentre i consumatori sono restii a spendere poiché danno priorità al ripianamento del debito e al risparmio. Naturalmente, un certo numero di imprese registrerà una crescita dei profitti dato che la domanda per i loro prodotti e servizi è molto sostenuta, sia in Europa che all'estero.

**È** questa l'area sulla quale puntare?

Le valutazioni dei titoli sono ragionevoli e la performance del mercato azionario da inizio anno si conferma positiva. La nostra priorità rimane la ricerca di società che abbiano una portata globale e siano ben posizionate per trarre vantaggio dalla ripresa degli utili a medio-lungo termine in Europa. Per questo è assolutamente necessario ignorare le mode passeggere del mercato e concentrarsi sui fondamentali delle società, soprattutto ora che i mercati continuano a evidenziare una forte volatilità.

**Q**uali sono le vostre competenze a riguardo?

Il nostro maggiore punto di forza è il processo disciplinato che applichiamo all'investimento. Le decisioni vengono prese collegialmente e non investiamo mai in una società senza averne prima conosciuto il management e senza aver attuato rigorose procedure di analisi per valutare attentamente lo stato patrimoniale e il modello di business di ognuna. Quando investiamo, lo facciamo a lungo termine, non siamo traders focalizzati sul breve termine. L'Europa ospita alcune imprese di buona qualità che sono finanziariamente forti, ben gestite e con modelli di business in grado di superare le difficoltà nelle fasi negative e di prosperare in quelle positive. Non va poi dimenticato che molte di queste società sono leader mondiali nei rispettivi settori.

**A**berdeen è alla 3ª parte-cipazione al Congresso Nazionale Fee Only, una presenza costante accanto agli "indipendenti": come giudicate la categoria professionale?

La categoria dei Fee Only, che dovrebbe crescere con lo sviluppo convergente verso la consulenza dei vari modelli di business nella gestione del risparmio. A tale proposito Aberdeen è stata sponsor dell'evento dello scorso giugno a Stresa dove le categorie di Assoreti, Anasf, Ascotim e Nafop si sono riunite insieme ad alcuni



Matteo Bosco, Aberdeen

esponenti di spicco dell'Industria, del Regolatore e del Governo per sancire i primi passi di una possibile collaborazione. Da qui sono nate delle iniziative molto interessanti quali ad esempio l'unione sotto un unico albo di tutti i consulenti finanziari che, a nostro avviso, sarebbe un passo molto importante per rendere il servizio reso alla clientela ancora più professionale.

“IL PROCESSO  
DISCIPLINATO  
COME PUNTO DI  
FORZA PER  
INVESTIRE A  
LUNGO TERMINE”

# BancaFinanza

**BancaFinanza** è da oltre 25 anni il mensile di riferimento del settore creditizio finanziario, primo per autorevolezza, informazione e innovazione. **Unico magazine nel settore ad essere distribuito in edicola.**

BancaFinanza

## ABBONAMENTO CARTACEO



Offerta per 1 anno (11 numeri)

20%  
sconto

**44€**  
anzichè **55€**

BancaFinanza

## ABBONAMENTO DIGITALE



Offerta per 6 numeri

23%  
sconto

**22,99€** anzichè **30€**

Offerta per 11 numeri

33%  
sconto

**36,99€** anzichè **55€**

## Modalità di abbonamento

### ABBONAMENTO CARTACEO

Il modo più comodo, veloce e sicuro per abbonarti alla rivista che ti interessa: vai sul sito [www.abbonamenti.it](http://www.abbonamenti.it)

Oppure telefonando al numero: **199.111.999\***

(\*) Costo massimo della chiamata da tutta Italia per telefoni fissi: Euro 0,12 + iva al minuto senza scatto alla risposta. Per cellulari costo in funzione dell'operatore.

### ABBONAMENTO DIGITALE

visita il sito: [www.newspapermilano.it](http://www.newspapermilano.it) troverai il modo più comodo, veloce e sicuro per abbonarti alla rivista di tuo interesse.

Abbonati ora! potrai sfogliare comodamente sul tuo Tablet e su qualsiasi PC la copia della tua rivista. **Scarica poi l'applicazione BancaFinanza** dall'Apple Store (se hai un iPad) o dall'Android Market (se hai un dispositivo Android).

# Gli ETF come strumenti per declinare l'asset allocation

**Antonio Volpe**

Head of Business Unit ETF  
Amundi SGR

**In Italia siamo vicini alla soglia dei 1000 ETF listati: secondo voi, cosa può voler significare un numero di strumenti così elevato per il nostro mercato italiano?**

Il mercato degli ETP, e in particolare degli ETF, continua a riscontrare un elevato interesse da parte degli investitori grazie alla semplicità, trasparenza e i loro bassi costi. Con un'unica transazione si può avere accesso a un paniere molto ampio e diversificato di titoli negoziando anche una sola quota del fondo e quindi anche controvalori molto ridotti.

Se ci limitiamo ai soli ETF, a fine ottobre in Montetitoli le masse erano pari a 23,9 miliardi di euro contro 18,16 a fine 2012. La domanda negli anni si è sviluppata richiedendo soluzioni sempre più innovative e gli emittenti hanno risposto di conseguenza. Ad esempio, oggi

“I CONSULENTI  
INDIPENDENTI  
APPREZZANO I  
BASSI COSTI E LA  
FACILITÀ DI  
NEGOZIAZIONE”

oltre a prodotti replicanti indici popolari quali S&P500, Nasdaq e Topix abbiamo ETF che replicano gli stessi indici, ma con copertura giornaliera del cambio, che permettono all'investitore di adeguare la propria asset allocation di portafoglio a seconda che desideri o meno coprire il rischio valutario. Le novità non riguardano solo il mercato degli ETF azionari, ma anche quello degli ETF obbligazionari, che, pur partendo con qualche anno di ritardo rispetto ai primi, stanno occupando sempre più spazio all'interno dei portafogli. Anche in quest'ambito l'innovazione di prodotto ha moltiplicato le soluzioni a favore dell'investitore. Ad esempio, dopo la recente crisi del debito dei paesi cosiddetti periferici dell'area Euro, l'investitore può scegliere ETF che replicano indici di titoli di Stato dei soli paesi periferici quali Italia, Spagna, Belgio e Irlanda, oppure ETF replicanti indici di titoli di Stato dei soli paesi core. Questo rimanendo nel perimetro dell'investment grade e senza rinunciare alla diversificazione per paese.

Oggi sempre più investitori utilizzano gli ETF come validi mattoncini per declinare al meglio l'asset allocation del proprio portafoglio.

**S**ulla base della vostra esperienza, come valutate il grado di conoscenza e competenza dei consulenti indipendenti nell'utilizzo degli ETF?

I consulenti indipendenti utilizzano parecchio gli ETF nei loro portafogli e quindi conoscono bene le peculiarità del prodotto, apprezzandone soprattutto i bassi



Antonio Volpe, Amundi SGR

costi e la facilità di negoziazione. Inoltre, sono sempre più attenti alla liquidità dello strumento e al costo implicito, cioè lo spread denaro lettera di mercato, parametri di analisi della liquidità e di selezione

Infatti è ben noto ai consulenti indipendenti che la liquidità di un ETF non dipende né dalle masse gestite dal fondo né dal numero di scambi in Borsa, ma è pari alla liquidità dell'indice sottostante. Quindi, ETF di emittenti diversi replicanti lo stesso indice hanno pari liquidità, ma possono avere diversi spread denaro lettera, che dipendono dal numero di liquidity provider e market maker coinvolti. Infine non bisogna dimenticare che agli ETF si richiede di replicare il più fedelmente possibile un indice di mercato, nulla di più, e l'analisi del tracking error volatility permette di valutarne la qualità di replica e quindi la bontà dello strumento.

# # Le premiazioni





# IL TUO CONSULENTE FINANZIARIO OGNI MESE IN EDICOLA

## IN OMAGGIO gli abbonati possono

- Accedere all'archivio degli arretrati
- Sfogliare il mensile anche su ipad
- Scaricarlo in pdf sul pc



**OFFERTA ABBONAMENTI RISERVATA \*  
AI CONSULENTI FINANZIARI INDIPENDENTI**

\*offerta valida solo sul territorio italiano

12 numeri a soli

**26,90 €**

anziché 60,00 €

SCONTO DEL

**55%**

24 numeri a soli

**51,90 €**

anziché 120,00 €

SCONTO DEL

**56%**

Abbonati chiamando l'ufficio abbonamenti allo 0267735838

**3 Brown Editore**

# Ifanet2: una piattaforma di successo

**S**alutati da un caloroso applauso Marco Canteri e Massimo Recchia hanno messo a battesimo la nuova release di Ifanet2, la piattaforma finanziaria realizzata da Consultique per tutti i consulenti finanziari indipendenti. In un divertente sketch muto, con il solo sottofondo del suono ritmato di un piacevole pianoforte, i due attori hanno presentato, con un innovativo modo di comunicare per il settore, quali sono le sostanziali differenze tra una piattaforma indipendente e una qualsiasi altra piattaforma finanziaria.

In un'alternanza di cartelli che apparivano la mimica facciale dei due attori passava dallo stupore alla gioia, per poi mostrare sconforto e abbattimento, per chiudere poi in un crescendo musicale con un finale... che non sveliamo per chi non avesse ancora visto la clip sul nostro sito o su Youtube al canale Consultique.

Questa la sorpresa riservata alla fine del primo giorno ai



Massimo Recchia e Marco Canteri

partecipanti al convegno che si aspettavano tutto ma non di divertirsi alla presentazione di un prodotto "tecnico" come Ifanet2. Il video, realizzato il 6 agosto è frutto della creatività interna del settore marketing sotto l'attenta regia di Andrea Udali.

Grande la soddisfazione dei due attori, qui sotto con Cesare ed Emanuele Armellini, che mai si erano cimentati nella realizzazione di una "pubblicità alternativa".

Ma chi è rimasto più sorpreso da tutto questo è il responsabile dell'Ufficio Studi, Giuseppe Romano. "Ha stupito anche la mia "napoletanità", non credevo che si riuscisse a raggiungere lo scopo di spiegare con ironia la nostra piattaforma. Ho dovuto ricredermi.

Questo è stato un modo divertente di chiudere questi ultimi mesi di presentazione e spiegazione della nostra piattaforma a tutti i consulenti finanziari indipendenti che a turno sono stati presso di noi per valutare bene tutte le novità di Ifanet2, lavorarci sopra, e tornare alle loro consulenze sapendo di avere uno strumento facile e duttile per fornire i migliori consigli ai loro clienti".

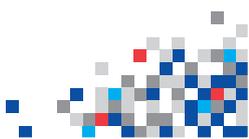




# Grazie agli sponsor del 3° Congresso Nazionale Fee Only



# # Gli spazi espositivi





Un sentito ringraziamento  
ai media partner del  
3° Congresso Nazionale Fee Only



# Arrivederci al 4° Congresso Nazionale Fee Only



SETTEMBRE 2014

