

La Finanza Indipendente
speciale congresso

FEE ONLY



5° Congresso Nazionale
degli Studi e delle Società di consulenza finanziaria indipendente Fee Only



Cesare Armellini • Presidente Consultique

GRAZIE A TUTTI!

Desidero subito ringraziare i consulenti indipendenti nostri partner e tutti i nostri ospiti che, insieme ai principali rappresentanti dei maggiori gruppi finanziari internazionali, sono stati gli assoluti protagonisti del 5° Congresso Nazionale Fee Only.

È stato un Congresso che ci ha entusiasmato e credo che tutti i partecipanti siano stati molto soddisfatti, a partire dalla conferenza inaugurale fino alla conferenza istituzionale con le autorità e i rappresentanti degli operatori. Le tavole rotonde e gli speech tecnici hanno poi toccato vari temi di interesse del settore, dalla quotazione dei fondi all'utilizzo ottimale di strumenti

come ETF e certificati, fino all'individuazione di strategie di investimento e nuovi temi su cui si focalizzano oggi gli asset manager. La consulenza indipendente ha grandi spazi di crescita, la nostra associazione Nafop è un bacino qualificato di competenze ed esperienza a cui gli investitori possono attingere per individuare il proprio financial planner di fiducia.

Quest'anno abbiamo registrato una sensibile crescita delle presenze di consulenti indipendenti, ma soprattutto la partecipazione di commercialisti, consulenti aziendali e del lavoro, avvocati: questo di settembre è un appuntamento ormai consolidato per fare il punto sullo stato dell'arte della professione, uno dei momenti più importanti di aggregazione della comunità indipendente; siamo inoltre in un periodo di svolta nel nostro settore, la domanda di consulenza indipendente sta crescendo e stiamo acquisendo una sempre maggiore consapevolezza del nostro valore.

Vi auguro quindi buona lettura e vi aspetto al 6° Congresso Nazionale Fee Only edizione 2016.





DA SEMPRE A FIANCO DELLA CONSULENZA INDIPENDENTE

Marco Tabanella • Head of Wealth/Retail Segment iShares Italy

Anche quest'anno avete partecipato come main sponsor al Congresso Nazionale Fee Only. Quali sono le vostre considerazioni sull'evento?

Dall'avvio della propria attività commerciale in Italia, iShares ha intrapreso un percorso di collaborazione con il mondo della consulenza finanziaria indipendente. I consulenti indipendenti storicamente sono stati tra i primi ad utilizzare gli ETF per la costruzione di portafogli e la loro crescita ha contribuito all'affermazione dello strumento. Il Congresso Nazionale Fee Only rappresenta da anni un punto fermo nella nostra relazione con questi professionisti, un momento formativo di incontro e confronto sulle tematiche dell'industria del risparmio e sulle possibili evoluzioni in materia di consulenza indipendente.

iShares si conferma leader mondiale del mercato degli ETF. Quali sono i punti di forza della vostra offerta?

iShares, parte del gruppo BlackRock, è leader del settore a livello globale, europeo ed italiano e vanta un'esperienza quasi ventennale nell'industria degli ETF. Alcuni dei punti di forza di iShares sono legati al nostro modello di business, basato su numerosi team di specialisti dedicati alla strutturazione dei prodotti, al mantenimento della liquidità sui mercati e alla solida piattaforma di gestione del rischio, tutti elementi che influenzano l'efficienza degli strumenti nonché la reputazione dell'azienda nei diversi mercati in cui operiamo. La nostra offerta vanta oltre 300 ETF disponibili in Europa ed è ormai sufficientemente granulare su tutte le classi di attivo. Oggi stiamo lavorando su logiche di innovazione di prodotto, concentrandoci sull'ideazione di strumenti in grado di coprire diverse tipologie di rischi finanziari, che includono rischi valutari, legati al rialzo dei tassi di interesse o alla volatilità connessa all'andamento dei corsi azionari. Di recente abbiamo lanciato anche sul mercato italiano la gamma Smart Beta, una nuova categoria di prodotti che replicano indici non tradizionali con l'obiettivo di migliorare i rendimenti aggiustati per il rischio attraverso esposizioni a determinati risk premia. I nostri clienti si stanno già misurando con una moltitudine di applicazioni su indici non tradizionali e i team di specialisti in iShares supporteranno la nostra clientela in questo esercizio.

Che tipo di iniziative state organizzando per consolidare ulteriormente il vostro business nel mercato italiano?

Prosegue la crescita registrata lo scorso anno e il 2015 conferma la forte attenzione verso lo strumento da parte di categorie nuove di investitori e da alcune delle maggiori banche retail verso la strutturazione di soluzioni che investono in via prevalente in ETF. Elemento distintivo di questi prodotti, alcuni dei quali hanno visto la luce proprio nel 2015, è la proposizione commerciale basata sugli ETF come elemento fondante a garanzia di trasparenza, flessibilità e contenimento dei costi. La nostra strategia commerciale prevede un focus sempre maggiore su progetti di questo tipo, grazie anche alla presenza di un team verticale in grado di aiutare gli intermediari a strutturare le soluzioni più appropriate alle proprie necessità. Negli ultimi mesi stiamo affiancando molti dei nostri clienti nella riqualificazione del servizio di consulenza e nell'implementazione di servizi innovativi di robo investing. Da anni collaboriamo con l'ufficio studi Consultique per verificare che queste soluzioni rispettino tutti i canoni di efficacia, trasparenza ed efficienza di costo, elementi non derogabili per innovare in modo responsabile.



SPAZIO PER TUTTI NEL MONDO FEE ONLY

Simone Rosti • Executive Director, Head of UBS ETF Italy

Per la seconda volta siete stati main sponsor del Congresso Fee Only. Come vi immaginate il mercato della consulenza finanziaria nei prossimi 2-3 anni?

Per noi il Congresso Fee Only annuale è un momento irrinunciabile nel mondo della consulenza. Le opportunità di confronto con i consulenti, i dibattiti, gli scambi di idee su mercato e prodotti sono assai utili per noi. La crescita della consulenza finanziaria, in generale, e della consulenza finanziaria fee only in particolare è un dato di fatto.

Spinte normative ma soprattutto un mercato più maturo e consapevole della necessità di consulenza di qualità hanno portato negli ultimi anni, in particolare negli ultimi mesi, a un contesto che pochi si sarebbero immaginati fino a qualche anno fa. C'è sicuramente attesa per l'albo ma c'è la consapevolezza che se si vuole un servizio di qualità o "premium" questo debba essere remunerato, anche per superare l'atavico conflitto di interesse.

Ciò non può che far crescere il mercato della consulenza a parcella, sia da parte dei consulenti indipendenti che da operatori di estrazione bancaria. Come ha testimoniato il mercato dei financial advisors americani, c'è spazio per tutti nel fee only.

Che progetti avete per far crescere la vostra quota nel mercato degli ETP?

UBS ETF continua a crescere e a consolidarsi come

quarto operatore europeo, con patrimoni in gestione per circa 25 miliardi di euro (fonte: ETFGI, 30 settembre 2015).

L'obiettivo di UBS ETF è di continuare a investire sul mercato italiano come abbiamo fatto negli ultimi due anni, portando nuove esposizioni, nuove soluzioni e nuovi servizi, con un'unicità di offerta che ci è stata riconosciuta dagli investitori. Infatti, quest'anno abbiamo raccolto circa 800 milioni in Italia, con una quota di mercato di oltre il 10% e vogliamo continuare su questa strada.

L'invito che facciamo ai nostri clienti è di metterci alla prova e di comparare la qualità dei nostri prodotti con quelli sul mercato. Infatti, la forte crescita è dovuta principalmente al fatto che i grossi investitori istituzionali italiani hanno iniziato a far selezione e ci hanno scelto in modo importante su indici quali MSCI EMU, MSCI Japan, MSCI USA dove spiccano la qualità della nostra replica e i costi competitivi. Di rilievo è stata anche la raccolta sui nostri corporate bond investment grade (EUR e USD) e su tutti i prodotti a cambio coperto.

Stiamo ora riscontrando molto interesse sui nuovi Factor ETF, recentemente lanciati sul mercato italiano.



IL CONSULENTE PREPARATO E INDIPENDENTE FONDAMENTALE PER L'APPROCCIO OLISTICO

Davide Pelusi • CEO Italy&Spain Morningstar

La domanda di consulenza indipendente è in continua crescita. Come vedete questo fenomeno dal vostro osservatorio? Oggi l'investitore ha bisogno di una consulenza a 360 gradi, che non si limiti alla definizione della migliore asset allocation. Morningstar parla di Total wealth approach, un approccio olistico che comprende il capitale umano, ossia l'insieme di conoscenze, competenze e abilità acquisite nel corso della vita e utilizzate nel lavoro e nella gestione del risparmio, il patrimonio immobiliare, la pensione sociale e naturalmente il capitale finanziario. Mettendo insieme tutte le variabili, si giunge alla conclusione che non c'è un portafoglio efficiente che va bene per tutti, ma è necessario un elevato livello di personalizzazione. In questo ambito, il consulente, adeguatamente preparato e indipendente dalle logiche della distribuzione tradizionale, riveste un ruolo fondamentale.

Quali sono le caratteristiche che possono rendere un consulente vincente?

Le conoscenze e competenze sono un fattore-chiave per un consulente finanziario. Esse sono il frutto di un'adeguata formazione, ma anche di un continuo aggiornamento sulle dinamiche del mercato e sociali. Dunque, non è un processo che parte solo dall'alto, ma anche dal basso, ossia dalla comprensione dei bisogni degli investitori e di come essi si evolvono. Pensiamo, ad esempio, ai mutamenti generazionali: da un lato la popolazione sta invecchiando e ha l'esigenza di mantenere il tenore di vita quando va in pensione; dall'altro si affacciano sul mondo del risparmio i

cosiddetti Millenials (nati tra gli anni Ottanta e l'inizio del nuovo millennio), che sono stati segnati dalla recessione.

Può anticipare alcune delle novità di Morningstar sul mercato italiano nel 2016? Morningstar continuerà a promuovere iniziative per aiutare gli investitori a prendere decisioni di investimento consapevoli e a supportare i consulenti nelle loro attività. Una delle novità più importanti riguarda l'introduzione dei criteri ESG (Environmental, Social, Governance) nella valutazione dei fondi di investimento ed Etf. Partendo dai dati di portafoglio, assegnerà un punteggio ESG ponderato per gli asset, basandosi sui rating assegnati alle società da Sustainalytics, azienda specializzata nel settore. Per la prima volta, gli investitori saranno in grado di mettere a confronto i comparti a livello di categorie, in rapporto al benchmark e ai fattori ambientali, sociali e di corporate governance. Potranno inoltre esaminare i singoli punteggi assegnati ai tre pilastri ESG (Environmental, Social e Governance). L'altra novità riguarda gli indici. La globalizzazione dei mercati ha creato la necessità di benchmark che rappresentino l'attuale situazione economica e diano agli investitori la possibilità di comprendere le caratteristiche e i comportamenti dei mercati finanziari, in modo da diversificare opportunità e fonti di rendimento. Per questo Morningstar ha elaborato una famiglia di indici sulle principali classi di attività, oltre che multi-asset e alternativi, basati sulle sue rigorose metodologie di analisi e ricerca.





QUOTAZIONE DEI FONDI PER LIBERALIZZARE IL SETTORE E FAVORIRE LA TRASPARENZA

Matteo Serio • Direttore commerciale AcomeA SGR

AcomeA è stata la prima SGR italiana a quotare in Borsa i propri fondi. Potete spiegarci le motivazioni che vi hanno indotto a quotare i fondi e quale evoluzione vi aspettate nei prossimi anni per questo segmento?

Siamo fieri di essere stati i primi fondi italiani ad approdare a Piazza Affari e siamo lieti di vedere che il segmento Etf Plus si stia popolando sempre più, anche con player esteri.

Le motivazioni che ci hanno spinto a sposare sin da subito questo progetto sono riscontrabili nei vantaggi che la quotazione dei fondi in Borsa porta sia al risparmiatore sia all'intero settore del risparmio gestito.

L'iniziativa traccia una direttrice volta a liberalizzare il settore favorendo la concorrenza e la competizione e andando ad eliminare le barriere di ingresso al

mercato determinate dagli accordi di distribuzione e dai vincoli operativi connessi. Lo scambio delle quote dei fondi comuni in Borsa, inoltre, favorisce la trasparenza in quanto la quotazione di classi di prodotti con profili commissionali differenti renderebbe finalmente manifesto quale tipo di servizio il risparmiatore riceve a fronte del livello commissionale pagato.

Una maggiore chiarezza sulla struttura dei costi e delle commissioni, aspetto non sempre chiaro per gli investitori in fondi comuni nonostante l'incidenza sul rendimento dell'investimento, è un chiaro vantaggio per i risparmiatori che si troverebbero a operare con maggiore consapevolezza.

Inoltre, con la quotazione dei fondi in Borsa la figura del consulente finanziario assume ancora di più una maggiore centralità consentendo di vedere valorizzate e remunerate le proprie reali capacità.

Ritengo che la valorizzazione del servizio di consulenza farà da traino all'espansione di questo nuovo canale. Pensando ai possibili sviluppi di questo nuovo canale, ricordo quando gli ETF arrivarono in Italia ed erano visti con diffidenza. Oggi parliamo di un mercato da 500 miliardi di euro in Europa e con margini di crescita ancora importanti.

Credo che i fondi quotati, già affermati in Europa, possano avere lo stesso percorso in quanto il fondo è già uno strumento familiare e apprezzato dagli italiani che possono ora avere un accesso anche a quei prodotti non distribuiti dal loro promotore o

dalla loro banca.

Quali sono i vantaggi per un investitore privato di potersi avvalere di un advisor senza conflitti di interesse?

L'assenza di conflitti di interesse è un tema per noi cardine nel nostro posizionamento sul mercato. Siamo dell'idea che per fare gli interessi dei nostri clienti serva professionalità e coerenza con i propri valori. Solo così pensiamo sia possibile puntare con impegno costante a prendersi cura dei risparmi delle persone cercando, allo stesso tempo, di creare valore nel tempo.

Allo stesso modo, trovo che affidarsi a un advisor senza conflitti di interesse comporti per l'investitore il vantaggio di poter contare su un professionista qualificato che mette al servizio del proprio cliente tutte le proprie capacità senza pensare al proprio tornaconto personale.

Si aumenta in questo modo il fondamentale rapporto di fiducia tra risparmiatore e consulente, consentendo di ricercare le migliori soluzioni di investimento per le esigenze dell'investitore.

In questo modo non si corre il rischio di ritrovarsi investiti in prodotti opachi e con strutture commissionali poco chiare, troppo spesso venduti, all'insaputa del cliente, per logiche distributive lontane dalle necessità del risparmiatore.





La domanda di consulenza indipendente è in sensibile crescita, per quale motivo secondo lei? La consulenza indipendente è in crescita in quanto sono sempre di più gli investitori che iniziano ad attribuire un peso sempre maggiore all'efficienza delle proprie scelte gestionali. Soprattutto in questo contesto di mercato di tassi d'interesse ai minimi storici, l'entità delle commissioni, di qualunque genere, può infatti influire in maniera determinante al raggiungimento degli obiettivi di rendimento. Credo inoltre che l'introduzione del nuovo quadro normativo previsto dalla direttiva MIFID II possa dare un ulteriore impulso alla consulenza fee only, per due ordini di motivi. Quello più ovvio è legato all'eventuale adozione di obblighi di trasparenza più stringenti in capo agli intermediari finanziari. Quello meno evidente, ma altrettanto importante, è il crescente interesse da parte dei media su un tema diventato necessariamente molto caldo e che lo sarà sempre di più con l'avvicinarsi dell'effettiva introduzione della direttiva. Credo infatti che questo possa contribuire a diffondere maggiormente presso gli

INVESTITORI ATTENTI ALL'EFFICIENZA NELLE SCELTE FINANZIARIE

Mauro Giangrande • Head of passive distribution for southern europe di Deutsche AWM

investitori finali il grado di consapevolezza nei confronti di un approccio alternativo a quello della distribuzione tradizionale di prodotti finanziari.

Quale ruolo e prospettive intravede per gli ETF multi asset a gestione attiva?

Durante i nostri incontri con consulenti finanziari ed investitori privati era diverso tempo che mi capitava di ricevere delle richieste in merito alla possibilità di avere sul mercato degli ETF che, a costi contenuti, potessero offrire anche un servizio di asset allocation. La principale difficoltà nel proporre un ETF di questo tipo era legata proprio al target di riferimento. Poiché infatti gli ETF non riconoscono retrocessioni, sono ideati per soddisfare prevalentemente le esigenze degli investitori istituzionali, i quali preferiscono, generalmente, costruire il proprio portafoglio in autonomia. La sfida è stata quindi quella di proporre per la prima volta sul mercato italiano una tipologia di ETF principalmente rivolta alla clientela retail, agli advisor e ai wealth manager indipendenti, senza avere l'appoggio delle reti di distribuzione. Un esperimento che in Germania ha già dato prova di funzionare visto che l'ETF Portfolio Total Return, lanciato nel 2008, ha già raccolto oltre 280 milioni di Euro. Diciamo che abbiamo voluto anticipare un po' i tempi puntando per il momento agli investitori evoluti (quelli che si informano sulle novità del mercato e sono in grado di prendere le decisioni di investimento anche in autonomia), nonchè ai consulenti indipendenti, ma la platea di investitori potenziali potrebbe crescere considerevolmente se la MIFID II determinerà, come credo, una maggiore diffusione della consulenza a parcella. Guardando più nello specifico ai prodotti, Deutsche AWM ha lanciato due ETF sulla Borsa Italiana,

il db x-trackers Portfolio Total Return UCITS ETF e il db x-trackers Portfolio Income UCITS ETF, i quali combinano dinamicamente più ETF (ETF di ETF) con l'intento di offrire un'elevata diversificazione e di beneficiare nel medio lungo termine dei rendimenti offerti da tutte le asset class a livello globale. Il Portfolio Total Return è più aggressivo in termini di rischio, in quanto può investire fino al 70% del patrimonio in ETF azionari, mentre il Portfolio Income adotta una politica di investimento più conservativa, con la componente azionaria limitata al 30%. Si chiama "Income" in quanto a differenza del gemello paga un dividendo annuo, generalmente nel mese di Aprile. Aspetto fondamentale, oltre alla quotazione in Borsa, l'entità dei costi: in entrambi i casi, infatti, i costi degli ETF utilizzati nella gestione sono inclusi nel TER.

Che ruolo avrete in questo mercato? Qualora il mercato degli ETF attivi multi assets dovesse svilupparsi, come ci auguriamo, credo che con questo lancio Deutsche AWM sarebbe molto ben posizionata per svolgere un ruolo di primo piano. Non solo perché il first mover advantage, ossia il vantaggio del primo a lanciare un prodotto sul mercato, è risultato essere fondamentale nel mondo degli ETF, ma anche perché il track record nei prodotti a gestione attiva è molto importante ed i nostri ETF hanno già rispettivamente 7 anni e 4 anni di storia. Inoltre mano a mano che cresce la diffusione presso il pubblico aumentano le proposte di negoziazione sul book con effetti positivi sullo spread. Ciò può determinare un innegabile vantaggio competitivo nei confronti di chi viene dopo.



PIANIFICARE COME NEI MERCATI PIÙ EVOLUTI

Antonio Bottillo • Executive Managing Director, Country Head per l'Italia di Natixis Global Asset Management

Come individuare i gestori capaci di generare valore? E quali strategie prediligere nel prossimo futuro?

Rendimenti dei titoli di stato ormai ai minimi, listini azionari altamente volatili, forti e repentini ribassi registrati sui mercati globali, hanno da tempo confermato la necessità per risparmiatori da un lato, e consulenti dall'altro, di considerare nuove tecniche di costruzione del portafoglio.

Tra gli strumenti che possono aiutare consulenti e investitori ad aumentare la diversificazione, a meglio controllare i rischi, gestire la volatilità e aggiungere nuove fonti di rendimento vi sono le strategie non tradizionali e gli investimenti alternativi e non correlati, come ad esempio metodologie volte al contenimento della volatilità o gestite con specifici budget di rischio, strategie total return o absolute return. Tuttavia, secondo una recente survey che

abbiamo condotto a livello internazionale, i consulenti italiani sembrano farne un uso minore rispetto ai colleghi esteri.

C'è spazio, quindi, per avviare una nuova conversazione su questa tipologia di investimenti. Le nostre ricerche confermano, infatti, che gli investitori prenderebbero in considerazione approcci e strategie alternative se fosse il proprio consulente a proporlo. E' tempo quindi di aprire tra consulente e cliente un diverso dialogo che li porti a considerare un più ampio ventaglio di strategie e modelli di investimento e a meglio comprendere il reale contributo che ogni tipologia di investimento alternativo può portare al portafoglio. I professionisti della consulenza dovrebbero quindi spiegare non solo "cosa" sono gli investimenti alternativi e il rischio associato ad essi, ma anche "perché" i clienti possono prenderli in considerazione all'interno dei loro portafogli.

Secondo lei, quali sono i vantaggi per un investitore privato di potersi avvalere di un advisor senza conflitti di interesse? Il denaro e gli investimenti sono questioni molto legate alla sfera personale ed emotiva degli individui e delle loro famiglie, ed è noto come l'istinto e l'emotività possono portare a decisioni di investimento irrazionali.

Come dimostra la ricerca che abbiamo condotto recentemente sui professionisti della consulenza, più di otto consulenti su 10 ritengono che prendere

decisioni sull'onda emotiva sia il più grande errore che i risparmiatori possono effettuare, insieme ad avere un orizzonte troppo focalizzato sul breve termine e alla mancanza di un piano finanziario. In tale contesto, i professionisti della consulenza rivestono un ruolo cruciale nel guidare gli investitori attraverso le complessità dei mercati e nell'aiutarli verso una chiara pianificazione finanziaria. I consulenti finanziari devono aiutare sempre più i clienti ad affrontare e gestire le loro emozioni, cercando di educarli alle fluttuazioni dei mercati e aiutandoli a sviluppare una prospettiva razionale agli investimenti che miri a raggiungere obiettivi ben definiti, piuttosto che rincorrere i mercati. I professionisti della consulenza, soprattutto se indipendenti, possono così dimostrare il valore aggiunto del loro servizio e offrire una pianificazione finanziaria migliore ai loro clienti.



FEE ONLY: CONCORRENZA E RIDUZIONE DEI COSTI

Manuel Noia • Direttore Commerciale Pictet Asset Management, Italia

Pictet, con la sua pluriennale expertise sul fronte dei temi di investimento, dove individua le migliori occasioni per i prossimi anni? L'integrazione dei flussi di reddito con entrate regolari derivanti dall'investimento in prodotti di risparmio gestito sta diventando per molti investitori italiani un reale bisogno, indipendentemente dal momento di vita lavorativa in cui si trovano. Ecco perché, insieme alle strategie alternative capaci di generare un reddito costante, riteniamo che i prodotti multi-asset saranno le migliori occasioni d'investimento per i prossimi anni.

Una recente indagine di mercato tra gli investitori istituzionali ha stabilito che quasi due terzi tra questi sono convinti che l'esposizione verso i fondi multi-asset aumenterà nei prossimi tre anni. Inoltre il 45% degli investitori ritiene che le strategie multi-asset dovrebbero avere un ruolo centrale all'interno di un portafoglio. Da un punto di vista concettuale, queste considerazioni non sorprendono, visto che è naturale che gli investitori preferiscano delegare le decisioni d'investimento a team multi-asset con la capacità e l'esperienza necessarie per raccogliere e gestire elevati volumi d'informazioni e pronti a reagire rapidamente di fronte a rischi e opportunità.

I fondi flessibili o multi-asset, nella versione a cedola o meno, consentono infatti di diversificare l'investimento tra molteplici classi di attivo con differenti livelli di rischio/rendimento e di variare l'allocazione di portafoglio rapidamente a fronte del

mutare delle condizioni di mercato, il tutto presidiato da un'attività di controllo del rischio che non sarebbe alla portata del singolo investitore.

Come prevede l'evoluzione del mercato della consulenza con il recepimento della nuova direttiva europea Mifid 2?

Con l'introduzione nel 2016 della Mifid2 riteniamo che verrà compiuto un passo in avanti a favore della consulenza "fee only planner", ma pensiamo che non sarà ancora decisivo. Infatti, verrà introdotta la consulenza su "base" indipendente per banche e reti (promotori finanziari), ma sarà un'indipendenza "oggettiva", cioè un'indipendenza del servizio, ma non un'indipendenza del proponente l'investimento (bancario o promotore che sia), che rimane legato e remunerato da una banca o ad una Sgr e quindi non può essere considerato indipendente. In altre parole, non sarà ancora una vera e propria consulenza indipendente.

Il modello fee only può sicuramente spingere ad una maggiore e migliore concorrenza nell'ambito della fornitura di servizi d'investimento alla clientela privata, e conseguentemente determinare una riduzione complessiva dei costi a carico dei risparmiatori. Riteniamo altresì che questo modello possa attrarre una nuova fetta di potenziali clienti che finora, per diversi motivi, non hanno ancora deciso di affidare i propri risparmi a professionisti dell'investimento.



La domanda di consulenza finanziaria sta crescendo. Dal vostro osservatorio quale scenario prevedete per i prossimi anni anche alla luce della nuova direttiva europea? Attenti come siamo agli sviluppi del settore che ha reso negli Stati Uniti SPDR, tra i principali player mondiali nell'industria degli etf, ci auguriamo sviluppi simili in Europa e in primis in Italia. La recente spinta regolamentare, con la Mifid II in testa, a favore della separazione tra distribuzione e consulenza non può non favorire i professionisti indipendenti e soprattutto coloro che da diversi anni svolgono questo lavoro con serietà e impegno superando le difficoltà che l'assenza di un'istituzionalizzazione del proprio ruolo comporta. Rimane centrale il ruolo degli strumenti informatici e dell'education a disposizione dei consulenti per competere con le iniziative di consulenza nate in ambiti più istituzionali come quello

bancario. In questo senso il supporto degli emittenti e di Consultique stessa, sono molto importanti per fornire ai professionisti il supporto necessario per rendere i servizi di consulenza sempre efficaci e al passo con l'evoluzione finanziaria.

Strategia e tattica con gli ETF per creare valore: come si è evoluta l'offerta di SPDR e quali sono i vostri punti di forza?

Tra le sfide più insidiose che gli investitori si trovano attualmente a dover affrontare emergono il posizionamento del portafoglio in relazione al possibile rialzo dei tassi d'interesse, all'aumento della volatilità sui mercati e al rallentamento dei profitti aziendali. In Europa, il programma di allentamento quantitativo della Banca centrale europea ha contribuito a un rendimento di poco inferiore all'11% per l'indice MSCI Europe nel primo semestre del 2015. Contemporaneamente, negli Stati Uniti, l'indice S&P 500 ha chiuso il primo semestre dell'anno con un modesto guadagno pari all'1,2%.

In seguito, i timori riguardanti la Cina hanno tuttavia provocato un'ondata di vendite sui mercati azionari di tutto il mondo. Probabilmente questi timori condizioneranno il sentiment anche per il resto dell'anno, insieme all'eventualità di un rialzo dei tassi. In tale contesto, pensiamo che gli investimenti settoriali rappresentino un approccio interessante, in grado di potenziare le tradizionali strategie di stock-picking e asset allocation. In una strategia di rotazione

LA SEPARAZIONE TRA VENDITA E CONSULENZA FAVORISCE GLI INDIPENDENTI

Francesco Lomartire • Head of SPDR ETFs Italy

settoriale, gli investitori possono utilizzare i prodotti ETF per incrementare l'esposizione ai settori che si prevede sovraperformeranno grazie ai trend ciclici e ridurre l'allocazione in quelli che invece probabilmente sottoperformeranno. Ad esempio, se è vero che generalmente tutte le attività beneficiano di una ripresa, specifici settori traggono però vantaggio in misura e in momenti diversi dall'accelerazione dell'economia. I settori sensibili al movimento dei tassi d'interesse, come i Beni di consumo ciclici, la Tecnologia e i Finanziari, si avvantaggeranno soprattutto nelle prime fasi della ripresa, quando l'aumento della fiducia dei consumatori provoca una maggiore richiesta di finanziamenti per l'acquisto di auto e case, mentre i tassi d'interesse restano bassi. Tenderanno invece a performare meno bene nel momento di contrazione dell'attività, verso la fine del ciclo, a causa del rialzo dei tassi d'interesse e della ridotta capacità di ricorso al prestito da parte dei consumatori. Verso la metà del ciclo, a mano a mano che la crescita matura per poi rallentare, saranno generalmente i settori dei Materiali e degli Industriali a ottenere dei guadagni grazie all'aumento delle vendite. Quando il ciclo economico si contrae ed entra in recessione, le pressioni inflazionistiche possono comportare la sovraperformance del settore dell'Energia, mentre le attività con entrate stabili, come la Sanità, i Beni al consumo non ciclici e le Utility, tendono a performare bene.



IL CONFRONTO COME STIMOLO AL MIGLIORAMENTO DELLE PERFORMANCE

Marco Caldana • Amministratore Delegato FARAD Group

Ci racconta le vostre impressioni dopo aver partecipato al 5° Congresso Fee Only? Come sarà per lei il mercato della consulenza finanziaria nei prossimi anni? Quali sono per lei i plus per chi si rivolge ad un advisor indipendente e fee only?

Mentre negli anni scorsi la partecipazione al Congresso Fee Only ha visto solo alcune delle società parte del Gruppo FARAD, a partire da questa quinta edizione abbiamo voluto che l'intero Gruppo fosse rappresentato, a riprova dell'importanza che riveste per noi il mercato della consulenza finanziaria indipendente.

Forte di oltre 15 anni di esperienza nei settori assicurativo e finanziario in Europa, il Gruppo indipendente FARAD è attivo in servizi di brokeraggio assicurativo ramo vita, gestione patrimoniale ed advisory, servizi a compagnie assicurative oltre a servizi di costituzione, gestione e distribuzione di fondi d'investimento. Tra i mercati nei quali operiamo, l'Italia, dove disponiamo di diversi uffici di rappresentanza ed una succursale per la società di brokeraggio, rappresenta una fetta importante della nostra attività.

In questo contesto, l'opportunità di scambio d'informazioni e condivisione di esperienze tramite il confronto con altri operatori del settore, offerta dal Congresso Fee Only, contribuisce a motivarci e stimolarci alla costante ricerca di performance migliori. In qualità di Gruppo indipendente, sappiamo

che la scelta di rivolgersi ad advisor altrettanto indipendenti è sicuramente premiata dalla garanzia, da parte del cliente, di ricevere un servizio "su misura".

In che modo la vostra indipendenza si riflette in quello che fate?

Tra i maggiori punti di forza del nostro Gruppo rientra sicuramente, come appena citato, l'indipendenza. L'azionariato è infatti sostanzialmente costituito dal management delle società. Questa particolare caratteristica, che non ci lega a nessun altro ente istituzionale o privato, ci permette di garantire ottimi servizi professionali e dedicati al cliente, senza alcuna influenza da parte di terzi né alcun conflitto d'interesse.

Affidandosi ad un gruppo indipendente infatti, il cliente, sia esso un consulente fee only, sia un istituzionale, è sicuro di ricevere un servizio "su misura", confezionato in base alle sue specifiche esigenze, che protegga i suoi interessi. Nel caso della nostra società di brokeraggio ad esempio – FARAD International - il fatto di collaborare liberamente con oltre 30 compagnie assicurative senza essere legati a nessuna in modo preferenziale, ci permette di proporre alla nostra Clientela la soluzione più adatta a bisogni specifici e richieste puntuali.



RAGGIUNGERE OBIETTIVI CON LE MIGLIORI IDEE DI INVESTIMENTO

Melania D'Angelo • Exane • Head of Private Banking Sales-Italy & Ticino

La ricerca di rendimento è diventata elemento fondamentale nell'attuale contesto di mercato. Creare alpha tramite fondamentali e ricerca è possibile?

Nel gruppo Exane, che è attivo sui mercati finanziari da 25 anni, siamo convinti che la generazione di alpha passi necessariamente dalla Ricerca. Per tale motivo, il gruppo ha sempre riconosciuto un ruolo chiave alla Ricerca: siamo, convinti che una strategia d'investimento è in grado di generare alpha solo se è frutto delle convinzioni della Ricerca. Il successo in passato di una strategia d'investimento non è, infatti, una garanzia di buoni risultati futuri: affinché la generazione di alpha sia costante e regolare nel tempo è necessario che le scelte di investimento siano frutto di una Ricerca ad elevato valore aggiunto. In Exane Derivatives la Ricerca occupa un ruolo di primo piano nella creazione delle nostre soluzioni d'investimento. Prova tangibile è il nostro approccio battezzato "MIX", un'offerta di servizi frutto di convinzioni fondamentali, innovazione finanziaria e ottimizzazione dei parametri di mercato. Un esempio del ruolo di primo piano riservato alla Ricerca si riscontra nella nostra gamma di indici proprietari ID-X che, facendo leva sul nostro know-how storico, associa idee fondamentali, convinzioni forti e cross-expertise su temi d'investimento diversificati e ad elevato valore aggiunto come ad esempio l'esposizione a titoli europei non finanziari che offrono il miglior compromesso tra dividendi significativi, crescenti e sostenibili.

La qualità dei nostri team di Ricerca ci permette di alimentare permanentemente un vivaio di idee di investimento che rappresentano un accesso diretto alle nostre convinzioni più forti e in grado di generare performance.

Secondo lei, quali sono i vantaggi per il cliente di potersi avvalere di un advisor senza conflitti di interesse?

Potersi avvalere di un advisor senza conflitto d'interesse ha sicuramente numerosi vantaggi. Solo in tal modo si possono selezionare le migliori idee d'investimento svincolandosi da qualsiasi logica remunerativa con l'unico obiettivo di tutelare l'investitore. Sebbene la generazione di alpha resti il parametro principale per misurare il successo di una strategia d'investimento, il vero successo è non solo comprendere la generazione di alpha ma anche aiutare gli investitori a raggiungere i propri obiettivi. Affinché ciò avvenga è necessario creare un rapporto di fiducia tra clienti e operatori del settore con un coinvolgimento delle case di ricerca e le case prodotte. Un risultato raggiungibile attraverso una gestione trasparente e un'educazione finanziaria come ad esempio i Corsi di Formazione sui Certificati che abbiamo promosso in varie località italiane durante l'anno o gli incontri periodici con i nostri analisti. Solo in questo modo si può conquistare la fiducia dei clienti ed evitare il fenomeno della disintermediazione che porta un numero sempre più crescente di investitori a sostituirsi ai professionisti del settore.



AFFLUENZA IN AUMENTO AL 5° CONGRESSO FEE ONLY

Vincenzo Tedeschi • Direttore Generale Binck Italia

La vostra banca sta crescendo in Italia. Che programmi di sviluppo avete per i prossimi mesi?

Il Gruppo BinckBank ha raggiunto degli ottimi risultati nel primo semestre 2015. I nostri clienti hanno eseguito 5 milioni di trades, in aumento del 14% rispetto alla prima metà del 2014.

In Italia, nel secondo trimestre di quest'anno, la crescita dei volumi è stata la più alta di tutte le filiali (+39% rispetto a Q2 2014).

Siamo quindi particolarmente soddisfatti per la solida reputazione che abbiamo raggiunto nel mercato italiano.

Da poco abbiamo anche superato la soglia dei 5.000 clienti: un bel traguardo considerato che siamo attivi da metà 2012.

Nei prossimi mesi mi piacerebbe offrire ai nostri clienti i fondi comuni. Si tratta di una nuova opportunità di investimento che andrebbe ad ampliare in modo significativo la gamma degli strumenti finanziari attualmente negoziabili in Binck.

Quale è il feedback sulla vostra partecipazione al 5° Congresso fee only?

Seguiamo molto da vicino le attività di Consultique e l'evoluzione del mondo della consulenza finanziaria indipendente in Italia.

Non potremmo fare diversamente visto che Binck si rivolge alla stessa fascia di utenza, ovvero agli amanti del fai da te che decidono in modo autonomo come investire il proprio denaro.

Quest'anno, abbiamo notato con piacere che l'affluenza è aumentata. Un segnale incoraggiante e una conferma che questo appuntamento, giunto alla sua 5° edizione, è diventato un punto di riferimento nel settore.

Abbiamo organizzato anche un collegamento in diretta da Lazise con Binck TV, il nostro canale in streaming dedicato ai mercati obbligazionari.

Spesso, tra i vari ospiti, ospitiamo anche consulenti fee only e il feedback che riceviamo è sempre positivo. Siamo contenti che anche questo nuovo canale possa rappresentare uno spazio di confronto reciproco.





SOLUZIONI SU MISURA PER I CLIENTI DEGLI ADVISOR

Roberto Albano • Private Investor Products UniCredit

Il trade off tra volatilità e rendimento percepito dagli investitori negli ultimi anni è cambiato radicalmente. Come si è sviluppata la vostra offerta in tema di certificati di investimento?

A partire da settembre dello scorso anno, abbiamo sfruttato la volatilità alta del mercato quotando una nuova famiglia di certificati di investimento: i Cash Collect.

Questa nuova categoria di certificati consente di ottenere rendimenti ad esempio su base trimestrale a condizione che il sottostante si mantenga al di sopra di una soglia definita barriera e solitamente posizionata a -20 o -25 percento dal livello iniziale dell'azione. I prodotti solitamente durante 2 o 3 anni con possibilità di pagare dagli 8 ai 12 coupon (questo quando il premio è trimestrale).

Al contempo, se alla data di pagamento del premio il sottostante di riferimento si trovasse al di sopra del livello strike, il certificato rimborsa in anticipo pagando il nozionale di 100 euro più il premio del periodo.

Abbiamo creato una gamma assortita di Cash Collect, su azioni e su indici ed il turnover che osserviamo è in continua crescita.

Infatti, i tassi bassi di questo momento e la mancanza di alternative fanno preferire agli investitori prodotti come i Cash Collect che offrono la possibilità di

ricevere un premio interessante a fronte di un mercato laterale.

Che tipo di evoluzione prevedete con l'avvento di Mifid2? Che impatto può avere la direttiva europea sul modo della consulenza finanziaria?

Il mercato dei certificati di investimento quotati in borsa è triplicato dal 2013 ad oggi.

Tra le ragioni dell'esplosione dei volumi, va menzionata sicuramente l'attenzione da parte di consulenti, private banker e promotori finanziari alla gestione del portafoglio dei clienti alla luce dei prossimi cambiamenti regolamentari.

I certificati inoltre hanno raggiunto caratteristiche di efficienza elevate: costi bassi e possibilità di emettere prodotti su misura e dedicati per i propri clienti consentono a noi emittenti di quotare mensilmente decine di soluzioni di investimento nuove. Sempre di più, in questo contesto di novità normative, il certificato viene finalmente correttamente concepito come uno strumento in più a disposizione degli advisor per soddisfare tatticamente o strategicamente bisogni legati ai portafogli dei propri clienti.



CONSULENTI INDIPENDENTI: L'ALBO È NECESSARIO

Marcello Chelli •Referente Lyxor ETF per l'Italia

Da sempre avete creduto nell'approccio dei professionisti fee only, avete in mente nuovi servizi o prodotti per il mondo degli indipendenti?

Lyxor ETF è da sempre uno spettatore interessato alle dinamiche del mondo della consulenza e alle iniziative dei professionisti fee only finalizzate alla realizzazione di un albo di categoria: riteniamo che quest'ultimo sia una condizione strettamente necessaria per una possibile affermazione degli advisor a parcella. La partecipazione di Lyxor a tutte e cinque le edizioni del Congresso Nazionale Fee Only conferma la spiccata sensibilità sul tema.

Per rafforzare il dialogo con i consulenti, da svariati anni Lyxor ETF ha attivato un numero telefonico dedicato (02 89 63 25 00) che viene gestito da una collega con dieci anni di esperienza nel settore e inoltre, durante l'anno, Lyxor ETF è presente sul

territorio con una dozzina di eventi fisici che permettono di dialogare direttamente con gli advisor. Per questi ultimi Lyxor sta valutando il possibile lancio e la quotazione di ETF cross-asset absolute return che possano rappresentare una soluzione diversificata e finita, non come gli ETF più tradizionali un mero strumento di implementazione dell'asset allocation.

Anche la fornitura di portafogli modello o robot advisory potrebbe supportare la categoria ma, per adesso, desideriamo valutare il successo di alcune iniziative pionieristiche.

Lyxor ha appena convertito alla replica fisica il proprio ETF sull'Euro Stoxx 50 e ha comunicato che raggiungerà il 50% di asset in ETF a replica fisica. Cosa può dirci al riguardo?

Dal 3 novembre il "Lyxor Euro Stoxx 50 UCITS ETF" (MSE IM) è passato alla "replica fisica completa": si tratta del secondo più grande ETF al mondo sull'indice Euro Stoxx 50 grazie ad un patrimonio di 7,87 miliardi di Euro (fonte: Bloomberg, 10/11/2015). Questa decisione segna una rilevante accelerazione nell'utilizzo, da parte di Lyxor, della replica fisica: essa era iniziata nel 2012 con la conversione alla replica fisica dei Lyxor ETF sulle obbligazioni governative ed era poi proseguita su altri primari ETF azionari (es. CAC 40, DAX, IBEX 35, ecc..). Il progressivo passaggio alla replica fisica continuerà

nei prossimi dodici mesi coinvolgendo alcuni dei principali Lyxor ETF azionari di Europa, USA e Mondo. A conclusione di tali conversioni, più della metà del patrimonio dei Lyxor ETF sarà a replica fisica (circa 25 miliardi di Euro), facendo di Lyxor il terzo più grande gestore di ETF a replica fisica in Europa (fonte: Lyxor, 22/10/2015).

La decisione di convertire alcuni dei maggiori Lyxor ETF avviene in un anno record per Lyxor che, da gennaio, ha registrato una raccolta netta di oltre 7 miliardi di Euro, posizionandosi così come il terzo gestore europeo di ETF (fonte: Lyxor, 22/10/2015). Siamo dell'idea che non esista un unico metodo di replica che funzioni al meglio in tutti i casi. Il nostro obiettivo è cogliere il meglio da entrambe le modalità di replica e usare ciascun metodo nei casi in cui esso funzioni meglio per gli investitori. L'evoluzione delle condizioni del mercato rende ora possibile replicare in modo più efficiente alcuni mercati sviluppati in modalità fisica e questo è ciò che faremo.



CONSULENZA INDIPENDENTE IN ESPANSIONE

Alessandra Annoni • Banca IMI - Head of Listed Products

Per la seconda volta avete partecipato al Congresso della consulenza indipendente. Come vi immaginate il mercato dell'advisory finanziaria nei prossimi anni?

Banca IMI ha voluto partecipare per la seconda volta al Congresso della consulenza indipendente a dimostrazione di quanto l'adesione ad iniziative come questa rappresenti per la banca l'opportunità per interagire con l'investitore capendone le esigenze e necessità. Secondo la nostra opinione il mondo della consulenza finanziaria indipendente è destinato ad avere una forte espansione nei prossimi anni. La conseguenza di questa espansione sarà un incremento dei risparmiatori che si rivolgeranno ai consulenti a parcella, i quali si troveranno a dover gestire un sempre più elevato numero di portafogli con caratteristiche diverse. In questo contesto è

importante per il consulente indipendente ricercare soluzioni di investimento diversificate in relazione alle specifiche esigenze e profili delle diverse tipologie di clienti.

In questo senso Banca IMI mette a disposizione del professionista una vasta gamma di prodotti, come i Certificate o le Obbligazioni in valuta, che consentono un'efficace diversificazione di portafoglio e permettono la creazione di portafogli con i profili rischio-rendimento che meglio si adattano alle esigenze degli investitori.

Quali azioni avete in programma per intercettare la domanda di strumenti d'investimento del mondo fee only? Banca IMI, grazie anche alla sua presenza ad iniziative come il Congresso dei consulenti finanziari Fee Only, cerca da sempre di capire le esigenze e le richieste del mondo del risparmio in modo da intraprendere azioni e offrire i prodotti che meglio si adattano alla domanda di strumenti d'investimento.

A tal fine Banca IMI ha sviluppato un'offerta di prodotti ben diversificata pensata e destinata ai risparmiatori, tra cui un'ampia gamma di obbligazioni denominate in valuta estera.

Questa tipologia di strumenti finanziari rappresenta un'opportunità interessante in questa fase di mercato, caratterizzata da tassi di interesse nell'area Euro davvero contenuti.

Con le nostre obbligazioni, denominate Obbligazioni Collezione, gli investitori hanno la possibilità di migliorare l'efficienza del loro portafoglio, potendo scegliere tra 12 diverse valute di denominazione. Banca IMI risponde anche all'esigenza degli investitori di offrire una maggior trasparenza e informazione sugli strumenti finanziari offerti, oltre ad un efficiente servizio post vendita.

A tal fine la banca promuove attraverso il suo sito diversi servizi, quali: la pubblicazione dei dati chiave e di mercato relativi ad ogni prodotto quotato; la creazione di schede post emissione chiare e semplici; l'implementazione di una sezione formativa; lo sviluppo di una sezione dedicata alla ricerca alimentata dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo; un numero verde attivo per parlare direttamente con un operatore e molto altro ancora.

FO
FEEONLY



FEEONLY2015





ACCESSIBILITÀ E GESTIONE ATTIVA PUNTO DI FORZA DEI FONDI QUOTATI

Davide Pasquali • Presidente di Pharus Sicav

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto verso la quotazione dei vostri fondi? Sicuramente la principale motivazione che ha spinto Pharus ad avviare l'iter di quotazione è l'accessibilità di questo mercato a qualsiasi investitore. I principali vantaggi sono sicuramente a favore del risparmiatore finale, che riuscirà ad acquistare i fondi comuni di investimento come se si trattasse di un Etf o di una semplice azione. In più il prezzo offerto a Piazza Affari è decisamente vantaggioso: Pharus Sicav ha deciso di offrire i fondi quotati con una commissione di gestione più bassa rispetto alla classe retail, con uno sconto medio del 20%.

In più la novità del mercato Etf Plus di Borsa italiana rappresenta un'importante occasione per le società di gestione di risparmio di piccole e medie dimensioni, come la nostra, le quali riusciranno finalmente a rompere le barriere all'ingresso finora incontrate sul mercato del risparmio gestito italiano.

Quali vantaggi può dare questa nuova modalità di sottoscrizione ai consulenti indipendenti?

Crediamo che l'iniziativa di Borsa Italiana di quotare, e quindi di rendere accessibili a tutti, i fondi comuni di investimento sul segmento di mercato EtfPlus rappresenti un'importante opportunità per la clientela dei consulenti indipendenti. Finalmente viene data la possibilità ai consulenti fee only di inserire nei portafogli dei propri clienti fondi comuni di investimento acquistabili come un semplice ETF o

come un'azione. Il fondo comune di investimento quotato ha la peculiarità che è acquistabile senza alcun canale distributivo.

Quali sono i feedback dopo la vostra partecipazione al 5° Congresso Fee Only? Pharus ha deciso di partecipare al quinto congresso Fee only per avvicinarsi sempre più al mondo della consulenza finanziaria indipendente italiana. Per noi è stata una importante occasione di network con questo mondo in fortissima evoluzione e crescita. La nostra presenza al congresso aveva come obiettivo di informare i consulenti in merito al canale dei fondi di investimento quotati. Abbiamo voglia di creare una relazione duratura e siamo disposti a rispondere a qualsiasi domanda sui prodotti Pharus. Come per gli ETF, anche il nuovo segmento dei fondi quotati è accessibile a tutti gli intermediari aderenti al mercato ETFplus; l'accesso ai fondi quotati è quindi garantito ad un'ampia platea di investitori (sia istituzionali che retail) che potranno quotidianamente acquistarli o venderli ad un prezzo pari al NAV ufficiale del giorno di negoziazione.



TRASPARENZA, GESTIONE ATTIVA E STRATEGIA MULTI-ASSET

Giuliano D'Acunti • Head of Sales Invesco in Italia

Anche quest'anno avete partecipato al Congresso Nazionale Fee Only. Quali sono le sue considerazioni sull'evento?

Anche quest'anno consideriamo il bilancio positivo. Da sempre Invesco guarda con vivo interesse ed attenzione a questo evento che ormai rappresenta per noi un appuntamento fisso anche considerando che il tema della consulenza finanziaria indipendente diventa di anno in anno più importante per le scelte di investimento dei risparmiatori italiani. Il trend è molto forte a livello internazionale, dove la domanda di consulenza indipendente, senza conflitto di interesse è e in continua e costante crescita. Come più volte ribadito, in molti paesi esteri di matrice anglosassone, e soprattutto negli USA i consulenti "fee only" sono la categoria professionale preferita dalla stragrande maggioranza degli investitori. L'apertura del mercato alla consulenza indipendente, è per noi un'opportunità importante. Il 5° Congresso Nazionale Fee Only, organizzato da Consultique, rappresenta come sempre un'interessante occasione di confronto professionale e aggiornamento specifico sulle evoluzioni dei mercati europei e mondiali. Il livello di partecipazione è rilevante, e aumenta sempre più l'interesse verso i prodotti multi-asset e bilanciati, in linea con lo sforzo commerciale di Invesco. L'importanza della trasparenza nell'erogazione del servizio resta il tema portante dell'evento: il cliente ha diritto di essere informato in via preventiva se il servizio viene prestato secondo la modalità di indipendenza. Ora più che mai riteniamo fondamentale che nel servizio di consulenza prestato al risparmiatore venga presa in considerazione,

nell'ambito del processo di selezione, un'ampia gamma di strumenti finanziari, sufficientemente diversificati sia per tipologia che per emittente. In conclusione il 5° Congresso Nazionale Fee Only rimane senza dubbio una eccellente opportunità per la visibilità del brand Invesco presso i consulenti indipendenti.

In che modo Invesco interpreta il ruolo della gestione attiva nelle scelte di portafoglio? Invesco è da sempre protagonista nell'ambito di strategie d'investimento basate sulla gestione attiva. E' sempre più intensa la domanda da parte degli investitori verso strategie multi-asset in grado di offrire un'autentica diversificazione, favorire la ripartizione del rischio complessivo dell'investimento e raggiungere gli obiettivi di rendimento nel lungo periodo. Un'esigenza, quella dei risparmiatori che è aumentata di pari passo con le condizioni avverse che negli anni hanno influenzato l'andamento dei mercati internazionali.

A tal fine, Invesco ha messo a punto il fondo Invesco Global Targeted Returns Fund (lanciato a Dicembre 2013), un fondo multi-asset che ha l'obiettivo di accrescere il capitale investito e generare un rendimento positivo su un orizzonte temporale di 3 anni, in tutte le condizioni di mercato. Con Invesco Global Targeted Returns Fund offriamo al mercato l'opportunità di combinare diversificazione del portafoglio, controllo del rischio e un obiettivo di rendimento positivo nel lungo periodo.



Il mercato della consulenza indipendente sta crescendo, che cosa pensate di fare nei prossimi mesi per servire al meglio la community dei fee only?

Le grandi tendenze che stiamo osservando riguardano soprattutto la crescente richiesta di consulenza indipendente e il forte processo di digitalizzazione degli italiani. Se da una parte il rischio di disintermediazione è tangibile, dall'altra diventa ancor più importante la figura del consulente indipendente come professionista in grado di apportare valore aggiunto su temi delicati di pianificazione finanziaria. La richiesta di un servizio di maggior qualità si somma a un contesto in cui i tassi bassi e la forte tassazione diventano fattori determinanti nella scelta dei prodotti interessanti da proporre ai propri clienti. In merito a quest'ultimo punto, l'incidenza della tassazione (passata negli ultimi anni dal 12,5% al 20% al 26%)

ha condizionato molto le esigenze degli investitori, spingendole sempre di più verso prodotti fiscalmente efficienti.

In questa cornice i Certificate rappresentano una valida alternativa di investimento: strumenti ibridi a metà strada tra l'azionario e l'obbligazionario, i Certificate si distinguono per barriere profonde, rendimenti a doppia cifra e vantaggio fiscale. BNP Paribas offre una vasta gamma sia di prodotti che di sottostanti e mette a disposizione una serie di servizi digitali per meglio scegliere e monitorare il proprio portafoglio (o quello dei propri clienti).

Come si è sviluppata la vostra offerta di certificati di investimento?

Considerando uno scenario di alta volatilità quale quello odierno, particolarmente interessanti risultano i Bonus Cap Certificate: la forte volatilità abbassa il costo della struttura, consentendo agli emittenti di lanciare Bonus Cap con barriere a livelli molto prudenziali ottenendo un importo premio (il bonus appunto) anche in mercati neutrali o moderatamente ribassisti. Oltre ai tradizionali Bonus cap su singole azioni e indici, i consulenti indipendenti hanno iniziato ad interessarsi anche a Bonus Cap su "basket di azioni": penso ad esempio ad un nostro Bonus Cap su Intesa Sanpaolo, Mediobanca e Unicredit (ISIN NL0011009014) che ad oggi paga un 22% a scadenza (32% annualizzato) a fronte di una distanza della barriera di circa il 24% del "peggiore" dei tre titoli. Sempre nell'ottica di offrire un rendimento alternativo a quello obbligazionario, si è sviluppata molto negli ultimi anni l'offerta di Athena Certificate, spesso

IL MERCATO CHIEDE WEB E CONSULENZA

Nevia Gregorini • Head of Marketing & Public Distribution, BNP Paribas

utilizzati dai consulenti finanziari non solo come "sostituzione dell'obbligazione", ma anche come "alternativa" al dividendo: il consulente suggerisce al proprio cliente di uscire dall'investimento azionario ed entrare in un prodotto che gli assicuri una sufficiente barriera in caso di ribassi a fronte di coupon potenzialmente superiori al dividend yield relativo. L'Athena Certificate su Banca Popolare di Milano (ISIN NL0011007547), ad esempio, paga in caso di scadenza anticipata un premio annuo con effetto memoria del 15,5%, che diventa del 47% nel caso dovesse giungere a scadenza (marzo 2018).

Quali nuove idee per il prossimo futuro? I consulenti indipendenti utilizzano i certificati d'investimento in maniera "dinamica", non certo aspettando la scadenza, ma monitorando attentamente il prodotto e consigliando al cliente di vendere un Certificate e magari entrare in un altro quando le condizioni di mercato cambiano. Proprio per agevolare questo monitoraggio BNP ha sviluppato una Watchlist sul nostro sito prodottidiborsa.com che permette di costruirsi tanti portafogli quanti sono i clienti e di impostare degli alert via email che avvertano dell'avvicinarsi del Bonus Cap o della barriera, del pagamento di un coupon o di un rimborso anticipato, in modo da allertare tempestivamente il cliente della liquidità in arrivo sul conto o dell'opportunità di vendere. La gamma di prodotti sul mercato è ampia, ma se un consulente indipendente avesse necessità di uno strike particolare per coprire una determinata posizione, lo invitiamo a contattarci e valuteremo l'inserimento nell'emissione successiva.

Everything Morningstar.

Studiato per asset manager e consulenti, Morningstar DirectSM offre tutte le informazioni necessarie per selezionare, creare analisi competitive e studiare il posizionamento di mercato dei vostri investimenti, il tutto in un'unica piattaforma. Vi aiutiamo a trasformare la vostra ricerca in comunicazioni professionali e personalizzate.



Dati globali leader nel settore sono il fondamento di Morningstar Direct. Riteniamo che i nostri dati siano della migliore qualità disponibile. Siamo rinomati

per il nostro esclusivo database globale, la fonte più autorevole del risparmio gestito. Oltre a dati sui fondi e holding di portafoglio storiche, Morningstar Direct include anche azioni, gestioni separate, hedge funds e ETF, indici e dati sui prezzi in tempo reale.



Allocazioni, ottimizzazioni e attribuzioni supportate dai nostri dati. Queste analisi vi aiutano a sviluppare strategie e a trovare i migliori strumenti

di investimento per soddisfare al meglio i vostri obiettivi di allocazione del portafoglio. Inoltre, con Morningstar Direct è facile creare peer-group personalizzati e analizzare i flussi dei vostri portafogli.



Ricerca dai più grandi team di analisti indipendenti del settore. Gli oltre 250 analisti Morningstar si avvalgono di metodologie coerenti per fornire una guida

chiara e idee realizzabili. I nostri innovativi modelli di valutazione dell'economic moat per l'analisi delle partecipazioni azionarie e la struttura a cinque pilastri per la ricerca qualitativa sui fondi sono disponibili tramite il nostro Morningstar Direct.

Per vedere Morningstar Direct in azione, visita la pagina everything.morningstar.com o chiama il numero +39 02 30301293.



DIVERSIFICAZIONE, BENEFICI FISCALI E INNOVAZIONE DI PRODOTTO

Vincenzo Saccente • Co-Head Cross Asset and Public Distribution di Societe Generale in Italia

Quali sono i vantaggi di investire in certificati quotati per gli advisor senza conflitti d'interesse?

Nell'asset allocation, un investitore dovrebbe perseguire un obiettivo di diversificazione del rischio d'investimento, investendo una percentuale del suo portafoglio in strumenti che presentano un profilo di rischio-rendimento a beta ridotto rispetto agli asset tradizionali.

Questo è reso possibile attraverso l'investimento in certificates quotati che tipicamente, grazie alla presenza di barriere di protezione del capitale e/o al pagamento dei premi, hanno un payoff non lineare rispetto all'andamento del prezzo del sottostante. In questo modo, offrono di solito un profilo di rischio-rendimento più conservativo rispetto agli strumenti tradizionali come fondi e ETF.

Inoltre, grazie alla pluralità di certificates quotati sul mercato italiano, ognuno con meccanismi e barriere specifici, è possibile rispondere alle diverse esigenze degli investitori in termini di profilo rischio-rendimento.

Da un punto di vista fiscale, i certificates quotati consentono di ottenere alcuni benefici. Infatti, i premi corrisposti dai certificates, qualora questi ultimi siano qualificati dal distributore a fini fiscali come derivati cartolarizzati, sono classificabili come redditi diversi e possono quindi essere compensati con eventuali minusvalenze pregresse (nei termini e alle condizioni previste dalla normativa applicabile).

Il mercato degli strumenti quotati continua la sua fase di crescita. Quali evoluzioni intravede nel prossimo futuro?

Da un lato è possibile prevedere un ampliamento della gamma di strumenti quotati in termini di asset class rispondendo alle esigenze degli investitori in termini di ottimizzazione del profilo rischio-rendimento dei portafogli nonché di diversificazione del rischio. Ad esempio ultimamente si è osservato un forte interesse sull'asset class FX che ha portato alle recenti emissioni di obbligazioni in valuta emergente, obbligazioni in Dollaro USA, o ancora di Daily leveraged Certificates sui tassi di cambio. Dall'altro lato notiamo una maggiore attenzione verso sottostanti alternativi con l'introduzione di nuovi indici che abbiano criteri di inclusione dei componenti diversi rispetto alla capitalizzazione di mercato. Parliamo dei cosiddetti indici smart beta, la cui composizione si basa su metodologie di stock picking definite a priori e ribilanciamenti regolari. Si tratta ad esempio di criteri di selezione basati sui fondamentali e/o la capacità di pagare alti dividendi con l'obiettivo di fornire performance potenzialmente più elevate rispetto agli indici benchmark, quali ad esempio Euro Stoxx 50, pur presentando una volatilità più contenuta.

La combinazione di questi elementi permette quindi di strutturare prodotti con una maggiore esposizione al mercato ed un rendimento potenziale più attraente rispetto ai prodotti tradizionali.



LA TECNOLOGIA AIUTA I PROFESSIONISTI COMPETENTI

Gabriele Villa • Head of International Business Development, Directa Sim

Avete partecipato per la prima volta al meeting annuale dei consulenti indipendenti. Quali sono le vostre impressioni?

La manifestazione è stata molto interessante e il pubblico dei consulenti indipendenti ha confermato le nostre aspettative, ossia un'alta professionalità e un'elevata conoscenza degli strumenti finanziari che sono chiamati a consigliare alla propria clientela. Per Directa Sim, che negli anni ha sempre sostenuto e difeso la propria indipendenza, la collaborazione con questi professionisti può assumere un'importanza crescente perché trova in essi dei partner autonomi e preparati che possono fornire servizi a valore aggiunto al cliente e, parimenti, i consulenti trovano in Directa un eccellente provider tecnologico e di accesso ai mercati che li può facilitare nella loro attività quotidiana.

Tuttavia abbiamo osservato che in Italia il modello della consulenza indipendente ha ancora molta strada da fare, tanto da un punto di vista normativo quanto di percezione da parte dell'utente finale, ed iniziative quali il meeting organizzato da Consultique sono fondamentali per lo sviluppo di questo settore.

Ad oggi siete l'unica piattaforma che consente l'operatività sui fondi quotati. Quali nuove prospettive vi apre questo nuovo segmento? In Directa nel corso degli anni abbiamo seguito con coerenza la strategia di fornire ai clienti esclusivamente strumenti finanziari negoziati su

mercati regolamentati. Questa scelta ci ha sempre impedito di offrire i fondi comuni di investimento tradizionali, ma questa limitazione è venuta meno quando Borsa Italiana ha incominciato a negoziare i fondi aperti su un vero mercato, in modo del tutto analogo alla compravendita delle azioni. Rendendo disponibili ai nostri clienti il nuovo segmento dei fondi quotati di Borsa Italiana, abbiamo allargato la nostra offerta includendo strumenti adatti anche ad un investimento di medio periodo, e in linea con le esigenze di quei risparmiatori che sono interessati ai fondi ma vogliono mantenere la possibilità di negoziare i propri asset online e su di un mercato regolamentato.

Per facilitare di più lo sviluppo di questo nuovo segmento, abbiamo anche stipulato diversi accordi con i primi emittenti di fondi per offrire la possibilità di comprare i loro prodotti senza pagare le commissioni di negoziazione.



Quali sono i vantaggi dell'utilizzo di una piattaforma, come quella di Epic, per portare il capitale privato alle PMI con progetti di crescita e sviluppo?

In Italia oltre la metà del PIL è generato da piccole e medie imprese le quali, storicamente, si sono sempre finanziate ricorrendo al debito bancario. Negli ultimi anni il rallentamento dell'economia ha reso difficile per le banche sostenere le imprese come in passato. La riduzione dei volumi di credito che le aziende ricevono dalle banche, però, rischia seriamente di diventare cronica, in considerazione del nuovo quadro regolamentare al quale queste ultime si devono attenere (Basilea 3, vincoli di liquidità). Epic (www.epic.it) ha realizzato la prima piattaforma fintech dove le piccole e medie imprese italiane

possono presentare progetti di sviluppo da finanziare ad una platea selezionata di investitori istituzionali (fondi di investimento, family office, banche, assicurazioni, SIM, fondi pensione) e privati qualificati in base a requisiti MiFID/Consob patrimoniali e di curriculum (es. imprenditori, dirigenti di azienda, commercialisti, notai, avvocati, professori universitari). Gli investitori, a loro volta, hanno la possibilità di valutare le opportunità di investimento emesse dalle PMI in modo trasparente, rapido, efficiente, economico e "social", grazie alle informazioni reperibili sulla piattaforma in un formato standardizzato e provenienti non solo dalle aziende, ma anche da realtà indipendenti (es. agenzie di rating e società di analisi/ricerca) e dagli altri investitori interessati alle operazioni. Gli investimenti possono assumere la forma di minibond, azioni, obbligazioni convertibili o cambiali finanziarie. L'attività è peraltro perfettamente in linea con il piano di azione della Commissione Europea per l'Unione dei Mercati dei Capitali (Capital Markets Union).

Il vantaggio per le imprese è quello di entrare in contatto direttamente con una pluralità di investitori – anche esteri –, che a loro volta hanno aderito alla piattaforma proprio perché interessati agli strumenti delle PMI italiane. Queste non sono più costrette a bussare a singole porte, a "perdere tempo" in trattative esclusive, ad accettare condizioni non sempre favorevoli in mancanza di altri interlocutori.

MINIBOND PER IMPRESE ED INVESTITORI

Marco Belmondo • Head of Marketing Epic

È la vostra prima volta al congresso fee only. Cosa ne pensate?

Siamo stati favorevolmente impressionati dall'organizzazione dell'evento e dalla preparazione dei vostri associati. Altrettanto contenti per l'interesse riscontrato nel corso della tavola rotonda e negli incontri al nostro stand, nonché per quanto sta accadendo post evento. Crediamo che essere un consulente finanziario indipendente significhi anche conoscere e presentare ai clienti un'ampia gamma, sempre aggiornata, di asset, prodotti e servizi, per favorire la diversificazione e la personalizzazione in base ai diversi profili di rischio. Le piccole e medie imprese italiane rappresentano proprio una nuova asset class. Epic permette ai consulenti fee-only di accedere gratuitamente alla piattaforma in modalità read-only e, previa accettazione dell'impegno di riservatezza, prendere visione della documentazione relativa alle imprese, ai progetti proposti e ai relativi strumenti di finanziamento.

I consulenti indipendenti spesso hanno tra i loro clienti investitori qualificati, ad esempio imprenditori, per i quali sono chiamati a fornire consulenza sul portafoglio personale, ma anche sulla finanza aziendale.



DEMOCRATIZZARE L'ACCESSO AI MERCATI È LA NOSTRA MISSION

Luciano Molino • Manager Prime Services Saxo

È la prima volta che partecipate all'evento che coinvolge ogni anno i professionisti della consulenza indipendente. Quali le vostre impressioni?

L'obiettivo di Saxo Bank, sin dalla sua nascita nel 1992, è stato quello di fornire ad una larga platea di attori, privati ed istituzionali, i propri servizi, permettendogli di cogliere le opportunità che giornalmente si presentano sui mercati finanziari. In un contesto in rapido cambiamento, la mission della banca resta quella di democratizzare l'accesso ai mercati globali e portando la decisione direttamente nelle mani dell'investitore. In tale ottica, abbiamo in comune con il pubblico di Consultique l'indipendenza, declinata nel servizio del cliente facendo in modo che egli abbia a sua disposizione tutte le possibilità di generare valore dal suo patrimonio. Abbiamo avuto buone risposte dal mondo della consulenza indipendente: i nostri servizi, che partono dal trading fino ad arrivare a sistemi di reportistica evoluti e di portfolio management, ben supportano l'operato di chi, come i consulenti indipendenti, ha bisogno di monitorare quanto proposto alla propria clientela e valutare tempestivamente le scelte sulla base delle dinamiche dei mercati finanziari. Il fatto, poi, di essere on line e basati in un Paese tripla A come la Danimarca offre ai clienti rapidità di accesso e sicurezza, tutto in un click!

Quali iniziative avete in cantiere nei prossimi mesi per proporvi al mondo dei fee only

planner come piattaforma utile per i propri clienti?

Il fiore all'occhiello della nostra offerta per la consulenza indipendente sono il Back Office Login ed il Portfolio Management Tool. Il primo è uno strumento di pura visualizzazione del proprio conto che permette, al cliente, di dare accesso al proprio consulente sia all'andamento dei propri investimenti, visualizzando il mark to market delle posizioni in tempo reale, che a tutti i report, per poter valutare l'andamento dei propri investimenti. Il Portfolio Management Tool offre al cliente ed al proprio consulente uno strumento di pianificazione ex ante del portafoglio, tenendo in considerazione non solo quanto negoziato con Saxo Bank, ma anche importando portafoglio o gestioni che il cliente detiene su altri intermediari. Tale strumento può essere molto utile poichè offre al cliente ed al suo consulente una "what if analysis", che permette di valutare l'impatto che ogni possibile nuova operazione può avere sull'ammontare degli investimenti e del portafoglio del cliente. Tale applicazione, utile per gestire meglio il rischio, è un ottimo strumento di supporto per i consulenti indipendenti, e offre immediato riscontro alla bontà della propria attività di consulenza ai clienti stessi, che hanno sempre modo di verificare quanto consigliato dal proprio consulente.

FINANCIAL LOUNGE

LA FINANZA RACCONTATA
AI TUOI RISPARMI



UN NUOVO MODO DI LEGGERE LA FINANZA

www.financialounge.com

Un prodotto

PRODESFIN
COMMUNICARE LA FINANZA



ETP: GRANDE INTERESSE PER LE PROPOSTE INNOVATIVE

Antonio Sidoti • Director of Italy sales di WisdomTree Europe

Come vi siete trovati per la prima volta al Congresso Fee Only? Che impressioni avete avuto?

Di sicuro è stata un'interessante opportunità per essere in contatto con tutta la comunità di consulenti indipendenti in Italia. In particolare, abbiamo notato come i consulenti mostrino non solo grande interesse per il settore degli Exchange Traded Product ma sono ben aperti anche alle novità di mercato, guardando sempre più a soluzioni di investimento proposte da ETP ed ETF che confermano come questo tipo di strumenti sia sempre ben apprezzato per trasparenza, differenti modalità di trading e bassi profili commissionali. Riguardo alla nostra offerta specifica di WisdomTree e Boost, i consulenti indipendenti hanno mostrato un forte interesse per gli ETF azionari ponderati sulla base dei dividendi, considerandoli una buona occasione per supportare le richieste dei clienti che si trovano nella condizione di spostarsi da un ambiente obbligazionario caratterizzato da bassi rendimenti ad uno azionario con

approccio conservativo che permetta di mantenere comunque un flusso cedolare. Dall'altra parte, sempre più consulenti dopo l'ultimo drawdown hanno condiviso la necessità di considerare strumenti di copertura per difendersi dalle sofferenze di mercato con un accesso semplice e prodotti trasparenti. In questo caso, l'interesse principale era sul reddito fisso e sul cross Euro / dollaro. Con Boost offriamo ETP a leva - comprese le esposizioni short - strumenti che possono essere utili se utilizzati in conservazione del capitale implementando strategie di copertura senza l'impiego di margini.

L'evoluzione degli ETP negli ultimi anni è stata sempre più veloce. Come sono cambiate in questo senso le abitudini degli investitori e voi come cercate di intercettare le loro esigenze? Gli investitori guardano sempre di più a soluzioni di investimento proposte da ETF ed ETP. Per questo motivo stiamo mantenendo il focus sullo sviluppo prodotti, con l'obiettivo di portare proposte di investimento innovative ai clienti. Abbiamo, infatti, recentemente quotato in Borsa Italiana il WisdomTree Emerging Asia Equity Income UCITS ETF (DEMA). Gli ETF UCITS di WisdomTree sono fondi a replica fisica e, nel caso del fondo Emerging Asia equity income, la metodologia di replica dell'indice è ottimizzata.

L'indice WisdomTree Emerging Asia Equity Income comprende società domiciliate nei paesi emergenti dell'Asia che rientrano nel primo 30% in riferimento al dividend yield. I titoli risultanti vengono utilizzati per costruire un'esposizione ampiamente diversificata, con 4.5% di peso massimo per ciascuna azione, 33.3% per singolo settore e 33.3% per singolo paese, combinata con una strategia di ponderazione in base ad i fondamentali, basata sull'ammontare di dividendo fisico distribuito

dalle società. La metodologia contribuisce a mitigare il rischio ed a focalizzarsi sui paesi ed i settori a maggiore distribuzione di dividendo. Ricerche accademiche mostrano che gli indici ponderati in base ai dividendi, o che includono società a maggiore dividend yield hanno sovraperformato rispetto a indici ponderati in base alle capitalizzazioni di mercato nel lungo termine. L'indice Emerging Asia Equity Income ha un dividend yield storico del 6.1% per anno sugli ultimi 12 mesi. Inoltre sotto il marchio Boost abbiamo quotato sempre in Borsa Italiana due nuovi ETC a leva tripla long e leva tripla short sul Brent. I nuovi ETP short e leverage sul Brent di Boost replicheranno il NASDAQ Commodity Brent Crude Oil ER index, fornendo esposizione a rendimenti che riflettono un investimento in future front-month sul Brent crude, più il reddito da interessi maturato sull'importo collateralizzato. La capacità di gestire la propria esposizione al Brent Crude Oil è diventata sempre più importante tra le ripetute situazioni di incertezza che circondano le prospettive per il petrolio greggio. A parte la stagionalità, la volatilità nel Brent Crude Oil è stata sempre più guidata da rischi geopolitici in Medio Oriente e dai timori di rallentamento della Cina che si starebbero trasformando in un hard landing. I nuovi prodotti fanno il loro arrivo sulla scia di una crescente domanda per gli ETP Short & Leveraged di Boost. All'inizio di ottobre, gli ETP emessi da Boost sono stati vicini a raggiungere 500 milioni di dollari di attivi in gestione e questi nuovi prodotti sul petrolio andranno ad espandere ancora di più l'offerta attuale già esaustiva. Nell'ultima settimana di settembre, Boost ETP ha avuto una quota di mercato quasi il 56% nella sezione ETC/ETN di ETFplus di Borsa Italiana. Il nostro obiettivo è quindi di rafforzare la posizione di mercato con l'aggiunta di nuovi prodotti che rispecchiano le esigenze e i bisogni della clientela.



STRUMENTI QUOTATI PER IL MERCATO DEI CONSULENTI

Pietro Scibona • responsabile Area Finanza in Banca del Sempione e membro del Consiglio di Amministrazione di BASE INVESTMENTS SICAV

Per la prima volta avete partecipato all'evento annuale che riunisce tutto il mondo fee only. Quali le vostre impressioni?

L'impressione principale che abbiamo tratto dalla nostra prima partecipazione all'evento è che l'interesse dei partecipanti è limitato a quei prodotti che sono quotati alla borsa valori.

Riteniamo che questo sia il vero strumento attraverso il quale una società di gestione come la nostra potrà trovare spazio all'interno della categoria dei consulenti.

Detto questo, abbiamo notato un grande interesse ad approfondire prodotti meno conosciuti dal "grande pubblico degli investitori" ma che offrono spesso ritorni diversi sia in termini di risultati ma anche in termini di trasparenza e riduzione della distanza tra investitore e gestore.

Quali sono i vantaggi e quali invece gli svantaggi dell'investimento in soli ETF/ETC rispetto ai fondi?

Investire in ETC/ETF significa avere una chiara idea dell'andamento di un benchmark e scegliere consapevolmente una asset class.

Il fondo è un prodotto completamente diverso in cui il gestore deve dimostrare nel tempo di potersi differenziare dal classico ETF. In questo senso la quotazione dei fondi, che porta con se' maggiore possibilità di accesso da parte di tutti a una vasta gamma di prodotti e una riduzione dei costi, implicherà una maggior trasparenza e quindi una selezione naturale.

Crediamo molto in questa nuova sfida della quotazione di fondi per renderli competitivi sul mercato e presto anche 4 classi create ad hoc di comparti della nostra Sicav saranno quotati alla Borsa Italiana.

L'investimento in obbligazioni ha sempre rappresentato una parte importante dei portafogli. In un contesto difficile come quello odierno, quali prodotti consiglierete ai consulenti indipendenti?

Nel contesto attuale siamo confrontati con tassi ormai sui minimi e spread tendenzialmente in rialzo, pertanto le condizioni per generare ritorni positivi diventano molto difficili.

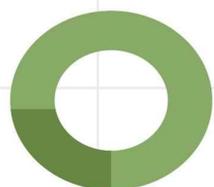
Noi crediamo di poter ottenere buoni risultati anche

in queste difficili condizioni grazie al nostro comparto BASE INVESTMENTS SICAV - BONDS VALUE per due motivi principali: in primis perché abbiamo una gestione della duration attiva e flessibile. Una duration negativa in fase di rialzo dei rendimenti, che è lo scenario che ci aspettiamo per i prossimi anni, consente di avere ritorni positivi in un contesto estremamente penalizzante per l'investimento obbligazionario.

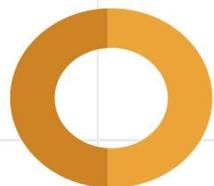
Essere flessibili sulla duration significa poter generare valore sia in fase di salita che di discesa dei mercati. Secondariamente siamo convinti che nella scelta delle obbligazioni si debba perseguire un approccio value che vada alla ricerca di segmenti di mercato o di specifiche emissioni che ancora non hanno espresso pienamente le loro potenzialità e il loro valore, partendo da una visione macro per arrivare fino allo sviluppo di singoli temi.

Portafogli in CERTIFICATES

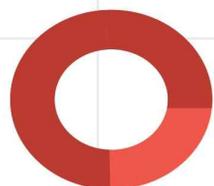
Scegli il tuo portafoglio in base al grado di rischio



Portafoglio Rischio Basso
Target lordo pari al 4%



Portafoglio Rischio Medio
Target lordo pari al 6%



Portafoglio Rischio Alto
Target lordo pari al 10%

Hai minusvalenze da recuperare?

Chiedi informazioni sul nuovo portafoglio a Cedola

info@certificatesolution.it



Anche quest'anno avete partecipato al Congresso Nazionale Fee Only. Quali sono le vostre considerazioni sull'evento? Si tratta di un evento molto interessante a cui abbiamo partecipato con piacere per il secondo anno consecutivo.

Nella pianificazione patrimoniale è fondamentale individuare e coprire i rischi in maniera efficiente. Avete in cantiere delle iniziative per proporvi al mondo dei fee only planner come interlocutore in questo senso? Sì, nella pianificazione patrimoniale è fondamentale tutelare i rischi in maniera efficiente.

Ad esempio, nell'ambito della soluzione di Allianz per il risparmio previdenziale, attuata tramite i Fondi Pensione Aperti, da quest'anno è stata introdotta un'importante novità: le coperture assicurative

accessorie.

Come funzionano?

Ciascun aderente, su base individuale e volontaria, può aderire ad una delle seguenti coperture assicurative:

1. copertura dal rischio di morte, che offre un capitale in caso di morte dell'aderente;

2. copertura dal rischio di morte ed invalidità permanente, che offre un capitale in caso di morte o di invalidità permanente dell'aderente;

3. copertura dal rischio di morte e di non autosufficienza (Long Term Care), che offre un capitale in caso di morte dell'aderente oppure una rendita vitalizia in caso di sua non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana.

Qualora dovessero verificarsi gli eventi sopraelencati, tali coperture fornirebbero all'aderente o ai suoi familiari un sostegno, che consentirebbe loro di fronteggiare meglio la situazione sul piano economico.

A nostro avviso queste coperture dovrebbero essere sottoscritte soprattutto dagli aderenti giovani, che non hanno ancora accumulato degli "zainetti" previdenziali rilevanti e che stanno attraversando fasi della vita in cui le responsabilità familiari sono maggiori.

In più, dal prossimo gennaio, i Fondi Pensione Aperti di Allianz offriranno anche l'opzione "Life Cycle", vale

PIANIFICARE PER TUTELARE I RISCHI

Andrea Faggioni • responsabile sviluppo clienti diretti e broker Allianz

a dire uno strumento facoltativo che consentirà all'aderente di scegliere fra tre possibili percorsi di investimento, ciascuno dei quali differenziato per livello di rischiosità del portafoglio e per orizzonte temporale dell'aderente, inteso come stima degli anni mancanti al pensionamento:

- Percorso Life Cycle Prudente: esposizione azionaria dal 20% allo 0%;
- Percorso Life Cycle Equilibrato: esposizione azionaria dal 40% allo 0%;
- Percorso Life Cycle Vivace: esposizione azionaria dal 75% al 5%.

L'opzione Life Cycle si realizzerà attraverso una serie di switch effettuati dal gestore finanziario con cadenza almeno trimestrale; la posizione individuale, dunque, sarà periodicamente ribilanciata tra i comparti con l'obiettivo di ridurre il livello di rischiosità dell'investimento all'avvicinarsi della data ipotizzabile di pensionamento.



MODELLI MATEMATICI PER PROTEGGERSI DALL'EMOTIVITÀ

Daniele Bernardi • CEO Diaman scf

La gestione dei vostri fondi è basata su modelli matematici. Quali benefici ritenete che questo possa portare all'investitore rispetto ad approcci più "classici"?

Sono tornato questa settimana da un viaggio di lavoro a Londra e diversi investitori e società di gestione mi hanno tutte ribadito che ormai nella City se non hai un approccio quantitativo non ti prendono neppure in considerazione.

Poi la differenza avviene nella tipologia di approccio che usi, ma è scontato che devi adottare processi di investimento rigorosi che garantiscano un controllo molto forte rispetto ai rischi derivanti dall'emotività delle scelte.

Quindi in un mercato più evoluto ormai è diventato standard utilizzare approcci basati su modelli matematici di investimento, proprio perché i mercati finanziari essendo contro-intuitivi nascondono delle insidie in cui anche il più esperto gestore può cadere, per cui secondo noi è meglio guadagnare qualcosa meno nella consapevolezza di avere un controllo del rischio maggiore piuttosto che sperare che un bravo professionista, "gestendo con la pancia", non cada in qualche tranello che potrebbe costare molto caro.

Quali sono secondo lei i vantaggi per un privato di potersi avvalere di un advisor senza conflitti di interesse?

Sempre guardando un mercato più evoluto del nostro come quello inglese, dove sono state bandite le commissioni di mantenimento e quindi uno dei più pericolosi e grossi conflitti di interesse, le logiche sono più evolute e l'interesse del cliente converge con l'interesse del consulente.

Anche se la mia opinione rimane che non tutti i conflitti di interesse sono nocivi ai clienti, a volte possono esserne un vantaggio e quindi è la sana gestione degli stessi con professionalità e trasparenza che sono realmente importanti per i risultati al cliente. Purtroppo rispetto all'Italia il mercato inglese permette agli advisor di potere eseguire e curare gli ordini decisi dai clienti, e questo è un problema molto grosso nel mercato italiano dove i consulenti indipendenti non hanno la possibilità di curare al meglio l'esecuzione degli ordini che possono incidere molto nei rendimenti degli stessi.



FondiOnline.it

L'informazione finanziaria
non ha prezzo...
con FondiOnline è gratuita!

Il mondo della finanza
non ha più segreti.

#quotazioni #analisi #interviste
#grafici #watchlist #fondicomuni
#sicav #hedgefunds #etf
#gestioni #fondipensione

www.fondionline.it #FondiOnlineit



CONGRESSO FEE ONLY: STEP STRATEGICO PER IL NOSTRO SVILUPPO

Marco Cipolla • Direttore di SELECTRA Management Company

Ci racconta le vostre impressioni dopo aver partecipato al 5° Congresso Fee Only? Come sarà per lei il mercato della consulenza finanziaria nei prossimi anni? Quali sono per lei i plus per chi si rivolge ad un advisor indipendente e fee only?

Anche quest'anno SELECTRA Management Company ha deciso di partecipare alla quinta edizione del congresso Fee Only, che si conferma, ancora una volta, quale step strategico di confronto con la comunità dei consulenti indipendenti in Italia. Per una società come la nostra, basata in Lussemburgo, una tale platea risulta davvero interessante. Infatti, i consulenti indipendenti svolgono il ruolo fondamentale di tramite tra gli esperti di mercato e la realtà degli investitori italiani, che costituisce uno dei nostri mercati core.

Quoterete i vostri comparti su Borsa Italiana. Quali prospettive apre la quotazione dei fondi per una realtà come la vostra?

La quotazione dei fondi in Borsa italiana rappresenta senza dubbio una grande innovazione nel mondo del risparmio gestito italiano, dato che i clienti interessati alla sottoscrizione di un prodotto possono ora decidere di affidarsi alle tradizionali e consolidate strutture di collocamento, oppure acquistare i titoli direttamente in Borsa, alla stregua di una qualunque altra azione. Il processo di quotazione consente ai sottoscrittori un accesso diretto al mercato attraverso una

piattaforma di negoziazione quale quella di Borsa Italiana, sulla base di supporti informativi e di confronto tra i vari prodotti costantemente aggiornati. Inoltre, esso permette a società di gestione dei fondi UCITS come SELECTRA di avvicinarsi al mercato in maniera proattiva e certamente più efficace. La quotazione consente poi a SELECTRA di ampliare la sua già forte presenza in Italia tramite nuovi canali di distribuzione.

Per quanto riguarda le prospettive future, SELECTRA Management Company si pone come l'interlocutore adatto ad accogliere le nuove sfide del mercato dei fondi d'investimento. Oltre ai fondi UCITS infatti, la SuperManco è autorizzata alla gestione dei Fondi d'Investimento Alternativi e collabora con alcuni partner alla quotazione di fondi chiusi lussemburghesi AIFM.

In aggiunta, è in fase di autorizzazione European Impact Investing Platform, SICAV-SIF europeo di fondi Impact Investing ovvero fondi che investono in social housing, risparmio energetico ed altre tematiche che generano, oltre ad un ritorno economico, anche un positivo impatto socio-ambientale.



L'INDIPENDENZA È DETERMINANTE PER L'INTERESSE DEL CLIENTE

Fabio Menon • Founder and CEO Archeide SCF

Qual è l'importanza delle strategie alternative nella gestione del portafoglio?

Parlare di strategie alternative in un portafoglio è sicuramente corretto ma rappresenta già uno stato avanzato della consulenza offerta al cliente. La strategia alternativa è adatta a un cliente evoluto, che abbia già piena comprensione dei rischi degli strumenti finanziari.

Farei quindi un passo indietro, puntando il focus su quelle che sono le regole base per formare un "investitore consapevole".

In Archeide, riteniamo che una scrupolosa "gestione" finanziaria, sia essa personale che aziendale, sia oggi più che mai fondamentale per la "sopravvivenza" del cliente.

Il cliente non deve più subire e accettare la vendita di prodotti standard preconfezionati, bensì deve

pienamente comprendere come l'uso intelligente degli strumenti disponibili nel mercato dei capitali, possano talvolta risolvere dei problemi e talvolta migliorare la sua situazione finanziaria.

La consulenza finanziaria è oggi concepita in maniera distorta.

Solo l'educazione e la crescita culturale sul tema potrà far comprendere (e abbandonare) la prepotenza con la quale ancora oggi il sistema bancario forgia il cliente nelle sue scelte.

L'indipendenza del consulente, l'elevata specializzazione e l'azione integrata con gli altri professionisti agganciati al cliente, diventano elementi determinanti per organizzare corretti processi decisionali.

La vostra scelta di indipendenza vi soddisfa?

Sì, moltissimo. La nostra è una vera libera professione perché il lavoro intellettuale è svolto in maniera del tutto autonomo, senza alcun vincolo di subordinazione.

Sappiamo che dobbiamo agire nel solo ed esclusivo interesse del nostro cliente.

Sappiamo inoltre che, per creare il nostro spazio in un mercato poco trasparente, dobbiamo raggiungere standard professionali elevati per combattere contro il "gigante malato".

Quale è il valore aggiunto di una società come la vostra rispetto ai competitor?

Se per competitor intendiamo le banche e i promotori finanziari allora la domanda non la riteniamo propriamente corretta. Archeide non svolge un'attività in competizione con questi soggetti. Archeide fornisce ai suoi clienti tutti i contenuti per valutare le proposte che banche e promotori finanziari propongono, tali da preparare il cliente a prendere le decisioni con piena consapevolezza.

Nel 2016 taglieremo il traguardo del 10° anno e la consulenza organizzata con l'ottica del network, la forte connotazione territoriale, l'azione in assoluta indipendenza nell'interesse esclusivo del cliente, rappresentano i grandi vantaggi competitivi di Archeide.

Con queste premesse e in questo contesto, stiamo rivolgendo il nostro interesse al reclutamento di validi professionisti del settore bancario e della promozione finanziaria che intendano avvicinarsi alla consulenza finanziaria indipendente, elevando i loro standard sino ad oggi adottati, difficilmente ottenibili se seguiranno ancora l'ottica "stand alone", con mandato o da dipendente.



Claudio Belotti • Coach&Trainer

Claudio Belotti è uno dei pionieri del Coaching che negli ultimi 22 anni ha lavorato con migliaia di persone in 4 continenti. Dei quattro "Senior Trainers" al mondo scelti personalmente da Anthony Robbins è l'unico europeo ed il primo al mondo ad aver ricevuto direttamente da Richard Bandler il titolo di "Master Trainer in NLP for Business". Quali sono le sue considerazioni in merito alla sua partecipazione al 5° Congresso Fee Only? Monto buone. Innanzitutto per la qualità degli speaker che erano tutti grandi professionisti, poi per la qualità dei partecipanti. Ho trovato tante persone di qualità, eticamente corrette e appassionate.

In questo periodo di cambiamenti e incertezze c'è grande bisogno di persone così, soprattutto nel settore degli investimenti dove sappiamo i clienti hanno il risparmio, che è il frutto del loro lavoro, e il salvadanaio per il loro futuro o per la gestione di eventuali imprevisti.

Come vede la figura professionale del consulente indipendente?

Come una rivoluzione pacifica. Avendo vissuto per molti anni nel mondo anglosassone mi piace molto. Da sempre sostengo che la professionalità meriti di essere capita e pagata. Chi vale e dà valore merita di

essere riconosciuto.

Chi offre un servizio come la consulenza finanziaria dovrebbe essere a fianco del cliente e non degli istituti che offrono i prodotti finanziari. Si parla tanto di conflitto di interessi e nel caso dei consulenti indipendenti questo non c'è.

L'unico interesse è quello del cliente, un'idea tanto semplice quanto rivoluzionaria. Direi un'idea necessaria che porterà tutti a dover lavorare in modo più etico e più professionale.

Lei è un Coach, cosa fa il Coach? Che similitudini trova con il Consulente Indipendente?

Beh, direi che il Coach fa un lavoro simile. Il mio ruolo nelle aziende o con i singoli è quello di valorizzare il loro patrimonio umano e professionale. Di fatto quello che fa il consulente con il patrimonio finanziario. Il Coach aiuta i suoi clienti a massimizzare le risorse e a minimizzare le interferenze. Il tutto per avere risultati sempre migliori.

Il mondo è davvero cambiato. Abbiamo più sfide, meno tempo per gestirle e un margine d'errore sempre più basso. Un buon Coach aiuta i suoi clienti a fare le cose giuste per lui. A sfruttare al massimo i suoi talenti e a migliorarsi continuamente.

Come un consulente indipendente ha un solo interesse, quello del cliente. A differenza di un consulente aziendale, un amico, un socio o un familiare, il Coach non ha interessi nell'influenzare questa o quella scelta. Il suo obiettivo è aiutare il cliente a fare la scelta di cui non si pentirà mai.



Carlo Pelanda • Economista

Avete partecipato al meeting annuale dei consulenti indipendenti. Quali sono le vostre impressioni?

Ormai questo convegno è diventato uno dei più importanti eventi nazionali nel settore finanziario, non solo per temi specifici, ma anche per una valutazione degli scenari globali in un contesto di ottime e variate competenze.

A proposito di scenari globali, che è il suo mestiere, quali sono le sensazioni sul prossimo futuro che emergono sia dal suo gruppo di ricerca sia dal think tank del gruppo Quadrivio che presiede?

Buone pur prevedendo un contesto di turbolenze e situazioni senza precedenti quali un maggior peso della geopolitica nei calcoli finanziari e una minor affidabilità dei dati storici per farli e proiettarli negli outlook. Quindi suggerisco una maggiore capacità di adattarsi a variazioni improvvise ed impreviste, ma senza scontare situazioni ingestibili.

Villa Cariola



FEEONLY
MAIN SPONSOR

iShares[®]
by **BLACKROCK**[®]



FEEONLY
GOLD SPONSOR



Deutsche Asset
& Wealth Management



AcomeA
SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO



EXCHANGE TRADED FUNDS BY
LYXOR



ARCHEIDE LUX



MORNINGSTAR®

MONDOALTERNATIVE

citywire

FEE ONLY
2015

MEDIA PARTNER

TRADERLINK
sistemi di borsa - gestione dati - video-comunicazione

ADVISOR

Italia
Funds
people

MONDO INSTITUTIONAL
Italian institutional investors monitor

FRISPARMIO
& INVESTIMENTI

ADVISOR
WORLD

FINANCIAL LOUNGE

Certificati
Derivati.it

mondo
ETF

BOND
WORLD

lamiafinanza

Invoice
Investment
& Advice

TRADERS
Investimenti Trading Risparmio

PF Professione
Finanza

BancaFinanza

FONDI & SICAV

blue
rating

La Finanza Indipendente

speciale congresso

FEE ONLY



2015



Palazzo Candiani-Faggiuoli

Stradone San Fermo, 22

37121 Verona - Italia

Tel. +39 045.8102298 • Fax +39 045.595767

eventi@consultique.com • www.consultique.com