



LA SOSTENIBILITÀ FA BENE ALL'ITALIA E AL RENDIMENTO





PERCHÉ SCEGLIERE IL FONDO ACOMEA PMITALIA ESG?



Valorizzazione delle PMI italiane



Alto potenziale di impatto su ambiente, sviluppo sociale e cultura aziendale



Selezione attiva di aziende sottovalutate dal mercato

AcomeA SGR S.p.A. Largo Donegani 2, 20121 Milano 02 9768 5001 - www.acomea.it



Miglio Gestore Fondi Italiani 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 Sette anni consecutivi di vittorie BLUERATING ■ marzo 2021 IDEE&PROTAGONISTI | 3

Dalla reazione alla relazione L'ottimo **2020** è solo l'inizio



L'industria italiana dell'advisory e quella del risparmio gestito hanno segnato risultati eccellenti nell'anno della pandemia Da ora bisogna cambiare passo

di Andrea Giacobino

anno della pandemia ha segnato la prova di maturità dell'industria italiana della consulenza finanziaria. Il 2020 si è chiuso infatti con un triplice record di raccolta, sia in termini mensili sia sui dodici mesi sia a livello di portafoglio clienti. Nel dicembre scorso ci sono stati flussi netti per 5,7 miliardi di euro, con una crescita del 37% rispetto al 2019, grazie al balzo degli investimenti netti effettuati sui prodotti del risparmio gestito che hanno toccato quota 5,8 miliardi, in aumento del 36,9% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La raccolta sui 12 mesi ha così raggiunto il nuovo massimo storico a 43,4 miliardi di euro, in aumento del 24,1% rispetto al 2019, con volumi realizzati su fondi comuni di investimento, gestioni patrimoniali e prodotti assicurativi/previdenziali che hanno segnato 24,2 miliardi di euro (+19,4%), con l'investimento netto in strumenti finanziari amministrati quasi quadruplicato a 6,7 miliardi di euro e con la liquidità netta (12,4 miliardi) confluita su conti correnti e depositi che segna invece una flessione del 4%. Le reti hanno realizzato il 73,2% della raccolta annuale, pari a 31,7 miliardi, nel pieno della pandemia: da aprile a dicembre il 76% degli investimenti netti ha coinvolto i prodotti del risparmio gestito mentre solo il 10,4% è mantenuto come liquidità su conti correnti e depositi. E il portafoglio clienti delle reti di consulenza ha raggiunto a fine 2020 la quota record di 667,4 miliardi di euro, in aumento del 7,7% sull'anno precedente (+47,6 miliardi in valore assoluto). Ciò non poteva non riflettersi sull'industria dell'asset management.

segnata nel 2020 ha fatto sì che il patrimonio gestito al 31 dicembre si è mantenuto sui massimi storici a circa 2.400 miliardi, 85 in più rispetto alla fine del 2019. A determinare il saldo sono state le gestioni collettive, su cui si sono indirizzati oltre 25 miliardi di sottoscrizioni. il dato il migliore registrato dal 2017, mentre circa 19 miliardi sono stati investiti nei fondi aperti. Nel 2020 le famiglie italiane hanno indirizzato i propri risparmi verso i prodotti azionari (+15,2 miliardi), seguiti poi dai bilanciati (+8,5 miliardi), dagli obbligazionari (+8,2 miliardi) e dai monetari (+5,3 miliardi). Tutto bene quindi anche nel nuovo anno per l'industria tricolore dell'advisory? L'objettivo di un consulente finanziario di oggi non deve essere quello di diventare né un consulente 2.0 né 3.0 bensì essere consapevole di aver avuto la possibilità di diventare un "consulente 2020.1". Potendoci contare, il cliente avrà vissuto ogni singola azione che è stata messa in atto dal consulente 2020.1, come un percorso basato sulla "relazione" consulente/cliente e non più sulla "reazione" di fronte ad eventi che possono capitare. Tenere d'occhio, sotto il faro della propria attenzione, i bias cognitivi propri del consulente finanziario, osservare le proprie abitudini e modalità reattive, la terminologia usata, gli stili di negoziazione, soprattutto in questo momento di grande incertezza globale, è la maggior sfida che, se non accettata, lo esporrà a una grande selezione naturale.

Così la raccolta netta dei fondi comuni di 7,8 miliardi

"direttore responsabile | giacobino@bfcmedia.com

@andreagiacobin1 | andreagiacobino.wordpress.com

4 | SOMMARIO BLUERATING ■ marzo 2021



8

Puri Negri compra, la Consob sanziona Multata la sua controparte Serenissima



12

Credere davvero nelle nuove leve Idee per il ricambio generazionale



Le banche-reti non perdono smalto Rialzi in borsa e asset in crescita



39

La consulenza finanziaria nel 2020 Vincitori e vinti tra i big di mercato





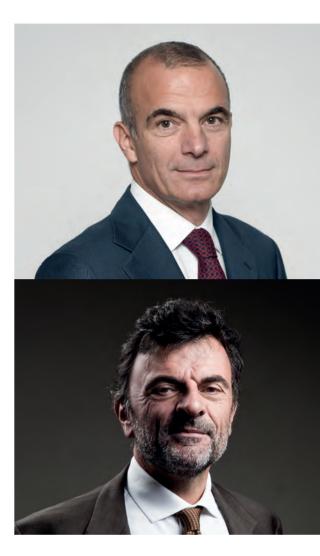
Fideuram ISPB si mangia IWBank PI E intanto Molesini e Corcos si alleano: intesa Assogestioni-Assoreti su Mifid 2





58

Saper fare domande è una vera arte Come porre interrogativi al cliente





State cercando un portafoglio ESG di qualità?

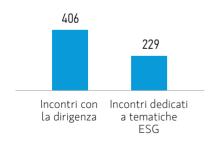
Pensiamo che considerare le questioni ambientali, sociali e di governance (ESG) sia fondamentale per il compounding. La nostra nuova offerta, il Global Sustain, mira ad investire in società di alta qualità in grado di generare elevati livelli di rendimento sostenibile. Il comparto esclude società che investono nella produzione di tabacco, alcol, intrattenimento per adulti, gioco d'azzardo, armi controverse o armi da fuoco e combustibili fossili.

Il risultato è un portafoglio azionario globale ad alta convinzione e massimo coinvolgimento nel sostenibile, con emissioni ridotte e basato sulla qualità. Il Global Sustain investe in un portafoglio ESG di altissima qualità.

Massimo coinvolgimento¹

Siamo direttamente e continuamente coinvolti dai management delle aziende in cui investiamo per poter esercitare un'influenza significativa su questioni chiave, come quelle legate ai fattori ESG.

Incontri del 2018

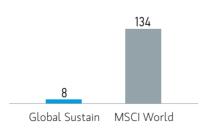


\bigcirc

Emissioni ridotte²

Global Sustain è un portafoglio a ridotta intensità di CO₂, con emissioni più basse del 10% rispetto alla media delle società appartenenti all'indice MSCI World.

Tonn. di CO,/\$m investiti

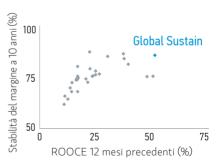


2

Costruito sulla qualità³

Il team ricerca aziende in grado di generare elevati rendimenti sostenibili per lunghi periodi. Il risultato è un portafoglio che tende ad avere rendimenti più elevati sul capitale operativo e una maggiore stabilità dei margini rispetto ai fondi competitor della stessa categoria.

Posizionamento del Global Sustain rispetto ai fondi competitor della stessa categoria³



¹ Tutte le interazioni intercorse tra i gestori di portafoglio del team International Equity e i dirigenti o membri del CdA tra il 1º gennaio e il 31 dicembre 2018 in cui sono stati discussi fattori E, S, o G rilevanti. Dati aggiornati annualmente.

A uso esclusivo dei clienti professionali.

Il valore degli investimenti e i proventi da essi derivanti possono aumentare come diminuire e il capitale restituito può essere inferiore a quello inizialmente investito.

Comunicazione di marketing pubblicata da Morgan Stanley Investment Management Limited ("MSIM"), società autorizzata e regolamentata nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority. Sede legale: 25 Cabot Square, Canary Wharf, London E14 4QA. Registrata in Inghilterra e Galles con n. 1981121. Questo tipo d'investimento comporta rischi aggiuntivi. Per l'informativa completa sui rischi si rimanda al Prospetto del comparto e al Documento contenente informazioni chiave per gli investitori. Documenti disponibili gratuitamente all'indirizzo sopra riportato oppure online all'indirizzo morganstanley.com/im. Le opinioni espresse sono quelle degli autori al momento della pubblicazione e possono variare in base alle condizioni economiche e del mercato. Non ci assumiamo alcuna responsabilità di aggiornare le informazioni/opinioni contenute in questo documento o comunque notificare eventuali modifiche delle nostre opinioni, della ricerca o delle informazioni.

² MSCI ESG Research definisce l'impatto ambientale di un portafoglio in base alle emissioni di carbonio (Scope 1 e 2) di un portafoglio per milione di dollari investiti. L'impatto è calcolato, in proporzione alla quota di proprietà dell'investitore, sommando tutte le emissioni relative a un portafoglio in base ai dati dichiarati o stimati.

³ ROOCE (redditività del capitale operativo impiegato) = EBITA (utile al lordo d'interessi, imposte e ammortamento)/Ppe (proprietà, impianti, macchinari) + capitale circolante netto commerciale (avviamento escluso). Esclusi i titoli finanziari.



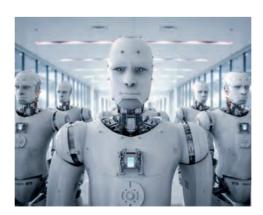
56

L'app degli incontri sbanca Wall Street Debutto in borsa da record per Bumble





Con una story mi metto in vetrina Sfruttare Instagram per la professione



L'intelligenza artificiale crea il portafoglio Crescita a due cifre per la robo advisory



anno XI - numero 3 - marzo

mensile registrato presso il Tribunale di Milano n. 3 del 4 gennaio 2011

Editrice

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

Editore

Denis Masetti masetti@bfcmedia.com

Direttore responsabile

Andrea Giacobino giacobino@bfcmedia.com

Redazione

Andrea Telara (coordinamento)

telara@bfcmedia.com

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

Marcello Astorri

astorri@bfcmedia.com

Massimiliano Carrà carra@bfcmedia.com

Matteo Chiamenti (coordinamento sito web)

chiamenti@bfcmedia.com

Hillary Di Lernia dilernia@bfcmedia.com

Gianluigi Raimondi

raimondi@bfcmedia.com

Daniel Settembre settembre@bfcmedia.com

Daniele Tortoriello

tortoriello@bfcmedia.com

Maurizio Bufi, Beatrice Cicala, Gaetano Megale, Maria Grazia Rinaldi, Nicola Ronchetti, Alessandro Rossi, Giuseppe Santorsola, Roberto Tedeschi

Hanno collaborato

Andrea Barzaghi, Edoardo Blosi, Sara Mortarini

Graphic design

Paolo Di Stefano

distefano@bfcmedia.com

Fotografie di Paolo Paschetta

by Laila Pozzo copertina e intervista nelle pagine 14-15-16

Pubblicità

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

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

TEP Arti Grafiche Srl - Piacenza (PC) Strada di Cortemaggiore, 50 - 29100 Tel. 0523.504918 - Fax. 0523.516045

Distributore esclusivo per l'Italia

Press - Di Distribuzione stampa e multimedia srl Via Bianca di Savoia, 12 - 20122 Milano

Il costo di ciascun arretrato è di 10€



QUANDO SI TRATTA DI INVESTIRE IN MODO SOSTENIBILE, SAPPIAMO CHE LA QUANTITÀ DI PRODOTTI E I **TERMINI SPECIFICI POSSONO CONFONDERE. MA NON DEVE PER** FORZA ESSERE COSÌ. CREDIAMO CHE L'INDICIZZAZIONE TI PERMETTA DI AVERE IL CONTROLLO SUL TIPO DI **INVESTITORE** SOSTENIBILE CHE **DESIDERI ESSERE, FORNISCA METODOLOGIE ESG* COERENTI E,** CON LA DISPONIBILITÀ DI DATI TRASPARENTI, POSSA OFFRIRTI LA CHIAREZZA DI CUI HAI BISOGNO PER INVESTIRE SOSTENIBILMENTE.

iShares. Sostenibilità, semplificata.

Scegli la chiarezza per costruire un portafoglio più sostenibile.



Investi in qualcosa di più grande.

*environmental, social and governance (criteri ambientali, sociali e di governance)

Capitale a rischio: Tutti gli investimenti comportano dei rischi e non vi è garanzia di restituzione del capitale investito.

Messaggio Promozionale: Prima dell'adesione leggere il Prospetto, il KIID ed il Documento di Quotazione disponibili su www.ishares.it e su www.borsaitaliana.it. Questo documento è stato elaborato da BlackRock Investment Management (UK) Limited, succursale italiana, Milano, Piazza San Fedele n. 2 ("BlackRock Milano"). BlackRock è la denominazione commerciale di BlackRock Investment Management (UK) Limited. © 2020 BlackRock, Inc. Tutti i diritti riservati. 1247723.

8 INSIDER/1 BLUERATING ■ marzo 2021

Gli sceriffi di Visco pizzicano ancora il genero di Scaroni

Sei anni dopo dopo la prima sanzione di Banca d'Italia è arrivata la seconda multa comminata, a firma del governatore Ignazio Visco, in due tranche da Via Nazionale a Namira Sgr, società di gestione di fondi immobiliari società guidata dal genero di Paolo Scaroni (nella foto), presidente del Milan e vicepresidente di Rothschild. La sgr, infatti, vede come amministratore delegato e azionista di maggioranza relativa direttamente col 40% circa Eugenio Radice Fossati Confalonieri, figlio del conte Carlo, già "fustigatore" della Democrazia Cristiana ai tempi di Tangentopoli, e marito di Clementina, figlia di Scaroni che ha il 14,8% della società. "Carenze negli obblighi di adeguata verifica e di collaborazione attiva" è la prima accusa degli sceriffi di



Visco che hanno redatto il verbale di multa dopo un'ispezione nella società, conclusasi con un'ammenda di 30mila euro. "Carenze nell'organizzazione e nei controlli" e "omessa comunicazione all'Autorità di Vigilanza di operazioni rilevanti" sono i punti dell'altra multa per complessivi 60mila euro. Il tutto è avvenuto il 6 ottobre scorso. A. G.

Mattoni e sanzioni

Multa a Serenissima Sgr che ha venduto un asset a Puri Negri





Proprio mentre Blue Sgr, società di gestione di fondi immobiliari presieduta da Carlo Puri Negri (nella foto a sinistra) e guidata da Paolo Rella (a destra) sta finalizzando l'acquisto da Serenissima sgr (controllata da La Centrale Finanziaria Generale) del ramo d'azienda del fondo Florence per 1,18 milioni di euro, sul venditore arriva la stangata della Consob.



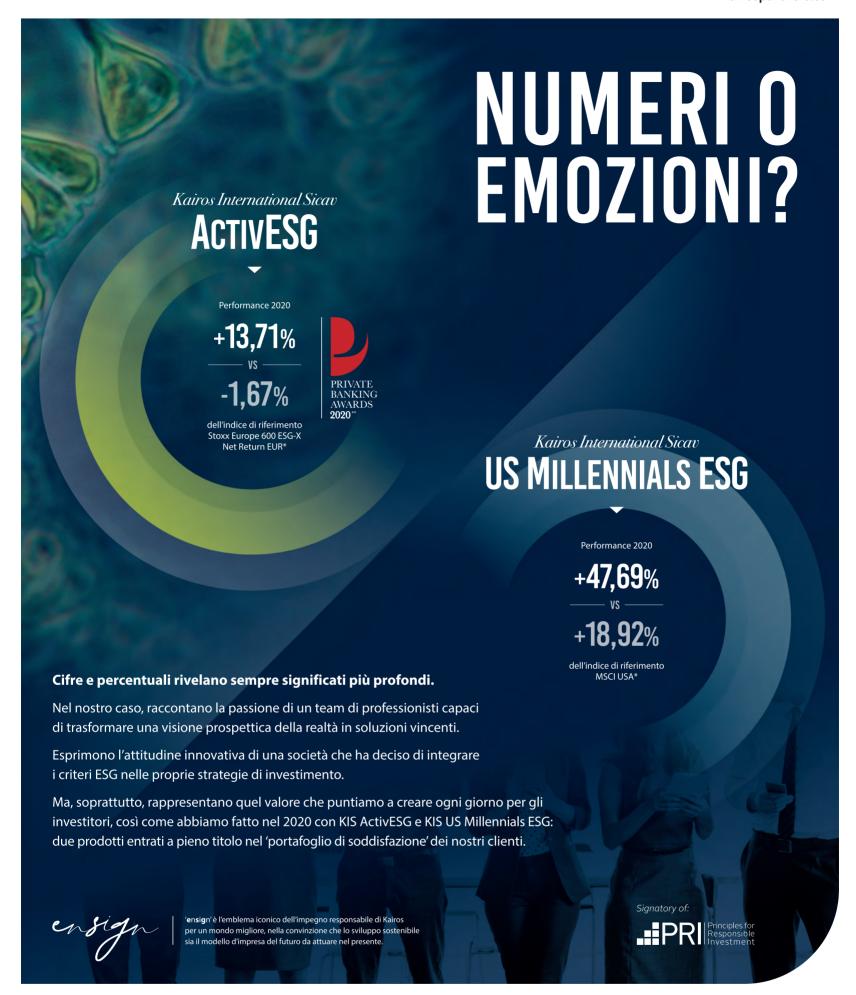
La commissione, infatti, ha sanzionato per 120mila euro la società e per altri 70mila euro l'ex amministratore delegato e direttore generale Luca Giacomelli per irregolarità commesse tra il 1° gennaio 2016 e il 31 maggio 2017 concernenti il rispetto dell'art. 35-decies del TUF e della correlata normativa di attuazione in tema di diligenza e correttezza nella prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio e identificazione e gestione dei conflitti di interesse. Nel provvedimento di sanzione Consob rileva che "le irregolarità assumono



connotati di non trascurabile gravità atteso che: hanno inciso sul corretto svolgimento del processo decisionale della sgr e determinato il mancato rispetto dei principi di diligenza e correttezza nella prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio: tali illeciti hanno, per plurimi aspetti, nuociuto all'interesse dei fondi gestiti nonché dei relativi partecipanti".

► Anomalie comportamentali

Inoltre "le procedure di identificazione e gestione dei conflitti di interesse si sono rivelate inadeguate ed incomplete e a tali mancanze si sono aggiunte le anomalie comportamentali poste in essere dall'allora amministratore delegato in sede di stipula di numerosi contratti".



Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Il presente documento non costituisce sollecitazione all'investimento.

Le informazioni qui contenute non costituiscono consigli di investimento. Prima dell'adesione leggere il Prospetto d'offerta, disponibile sul sito www.kairospartners.com e presso gli intermediari collocatori, il Key Investor Information Document (c.d. KIID), nonché il modulo di sottoscrizione e l'ulteriore eventuale informativa ex ante che congiuntamente rappresentano la documentazione vincolante per l'acquisto di azioni del companto in Italia, che il proponente l'investimento deve consegnane prima della sottoscrizione. I dati si riferiscono a rendimenti passati che non sono indicativi di quelli futuri. I rendimenti sono al netto di tutti i costi amministrativi, commissioni di gestione e di performance e al lordo degli oneri fiscali e sono relativi alla classe P (KIS ActivESG) e P-USD (KIS US Millennials ESG) nel periodo 1 gennaio 2020-31 dicembre 2020. Il valore di un investimento può subire diminuzioni anche rapide, così come può aumentare, anche a seguito di oscillazioni di cambio e gli investitori non necessariamente recuperano l'importo originariamente investito. Fonte Kairos su elaborazione dati Bloomberg al 31 dicembre 2020. Le Società facenti parte del Gruppo Kairos, pur verificando e aggiornando periodicamente le informazioni elaborate da terzi, declinano ogni responsabilità per eventuali errori od omissioni. L'indicatore sintetico di rischio di KIS ActivESG è classificato al livello 4 su 7, che corrisponde alla classe di rischio media, mentre l'indicatore sintetico di rischio di KIS US Millennials ESG è classificato al livello 6 su 7, che corrisponde alla classe di rischio media, mentre l'indicatore sintetico di rischio di KIS US Millennials ESG è classificato al livello 6 su 7, che corrisponde alla classe di rischio medio-alta. Questo documento e le informazioni in esso contenute non possono essere distribuite negli USA.

(*) MSCI e STOXX Limited non forniscono alcuna garanzia o dichiarazione esplicita o implicita e non si assumono alcuna responsabilità in relazione ai dati MSCI e STOXX Limited

(*) MSCI e STOXX Limited non forniscono alcuna garanzia o dichiarazione esplicita o implicita e non si assumono alcuna responsabilità in relazione ai dati MSCI e STOXX Limited qui esposti. Questo messaggio pubblicitario non è approvato, convalidato, revisionato o prodotto da MSCI o STOXX Limited. Nessuno dei dati di MSCI e STOXX Limited è destinato a costituire un consiglio di investimento o una raccomandazione a prendere (o astenersi dal prendere) qualsiasi tipo di decisione di investimento e non può essere considerato come tale. L'indice Stoxx Europe 600 ESG-X Net Return EUR è di proprietà di STOXX Limited, Zurich, Switzerland, del gruppo Deutsche Börse, che non si assume alcuna responsabilità relativamente a qualsiasi errore od omissione. (**) Private Banking Awards è un evento organizzato e promosso da Blue Financial Communication, casa editrice specializzata nell'informazione finanziaria, che premia i principali protagonisti del mercato italiano destinato alla gestione dei grandi patrimoni e agli investimenti alternativi. Una giuria di esperti ha definito, attraverso una serie d'incontri periodici, gli attori che maggiormente si sono distinti durante l'anno in corso.



10 INSIDER/2 BLUERATING ■ marzo 2021

Addio autonomia

Un documento sancisce l'ingresso di IWBank in Fideuram ISPB

files rouges
di Alessandro Rossi*

AVANTI MA CON GIUDIZIO

è un cauto ma fondato ottimismo per il futuro dei mercati e dell'economia. Dopo un

2020 estremamente impegnativo, che passerà alla storia come uno dei periodi più difficili nei tempi moderni, molte case d'investimento si aspettano una forte ripresa dell'economia globale per il 2021, come peraltro già indicato dal rapido aumento dell'Indice dei responsabili degli acquisti. Per provare ad andare più a fondo siamo andati a leaaere un report della William Blair che non ha niente a che vedere con l'ex primo ministro britannico ma è un investment management assolutamente indipendente in mano ai professionisti che la guidano. La sua specialità sono i mercati emeraenti ma la visione, ovviamente, è molto più spaziosa. Secondo Marcelo Assalin, uno dei gestori di William Blair, "l'esperienza nel terzo trimestre del 2020, insieme al lancio della vaccinazione, indica che l'economia mondiale sta partendo lentamente, con la crescita che però rimane messa a dura prova nel primo trimestre di quest'anno. Tuttavia, questo sarà probabilmente seguito da una forte accelerazione sequenziale dell'attività economica mentre ci avviciniamo al periodo di bassa stagione delle infezioni respiratorie". Secondo la casa d'investimenti londinese "è probabile che la spesa dei consumatori cresca in modo intelligente in molti mercati sviluppati poiché la domanda repressa e gli elevati tassi di risparmio aggregato lavorano di pari passo. In effetti, i volumi delle vendite al dettaglio hanno già superato il loro picco precedente. Allo stesso tempo, la produzione industriale, che consente il consumo di questi beni, rimane dal 7% al 10% al di sotto dei livelli di recessione".

*rossi@bfcmedia.com

A nemmeno sei mesi di distanza dalle dichiarazioni da parte dei top manager di Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking circa nessun progetto di fusione con IWBank, la "autonomia" della rete di consulenti finanziari e private banker di Ubi Banca, recentemente acquisita da Intesa Sanpaolo, naufraga di fatto.

▶ Scissione parziale

Un documento di
scissione parziale
(la prima pagina nella
foto) firmato da Paolo
Molesini, presidente della
stessa Fideuram ISPB,
Paolo Grandi presidente
di Ubi Banca (ed ex
presidente Fideuram ISPB)
e Giampio Bracchi (presidente di Intesa
Sanpaolo Private Banking, controllata
da Fideuram ISPB, decreta infatti il
completo assorbimento di IWBank nel
mondo Intesa Sanpaolo. Valgono 21

milioni di euro di netto patrimoniale,

FIDEURAM



il 100% di IWBank e il ramo service della stessa oggetto della scissione parziale di Ubi

Banca a favore di Fideuram ISPB e di Intesa Sanpaolo Private Banking. La scissione parziale fa confluire la banca-rete di Ubi Banca nella private bank di Intesa Sanpaolo guidata da Tommaso Corcos (nella foto).

Raccolta e masse in crescita, utili in calo

Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking (gruppo Intesa Sanpaolo) ha chiuso il 2020 con un utile netto consolidato di 817 milioni di euro, in calo del 10% soprattutto a causa di oneri non ricorrenti. A fine dicembre le masse amministrate si sono attestate a 257,2 miliardi (+6% rispetto a fine 2019), il livello più alto mai registrato nella storia del gruppo. In particolare, la componente di risparmio gestito era di 174,6 miliardi (+6%), pari a circa 68% delle masse. Lo scorso anno l'attività commerciale ha registrato 11,7 miliardi di raccolta netta, in crescita del 7%.



Per questo i nostri consulenti sono sempre al tuo fianco, aiutandoti a dare forma ai tuoi progetti di vita con soluzioni su misura. Accompagnandoti nelle scelte più importanti per il tuo futuro e quello della tua famiglia.

Per saperne di più: www.bancagenerali.it





12 | OPINION

CREDERCI FINO IN FONDO

Agevolare l'accesso dei giovani alla consulenza finanziaria coninvolgendo reti, università e lo Stato

di **MAURIZIO BUFI** ex presidente di Anasi

LUERATING ha pubblicato un interessante articolo a cura di Maurizio Primanni, dal titolo "Consulenti e ricambio generazionale, un assist dal Recovery Plan", focalizzato sullo stato di salute della professione di consulente finanziario. L'incipit entra subito nel vivo: "Il settore della consulenza finanziaria nel nostro Paese ha un limite di cui non sempre si approfondiscono abbastanza le conseguenze per la professione: "LA POCA PRESENZA DEI GIOVANI" (il maiuscolo è mio). Più che nel vivo, dovrei dire che mette il dito nella piaga, ancora non sanguinante, ma aperta. Dunque, mettiamo un pò di ordine. Era il 2011, guando in occasione del mio primo convegno come presidente di Anasf, a Rimini, chiusi la tavola rotonda, sostenendo la necessità, guardando al futuro, di "fare sistema" sul versante dei giovani per garantire l'avvio di un ricambio generazionale, chiamando a raccolta tutte le energie degli stakeholder di settore, in primis chi detiene le risorse finanziarie. Sono passati dieci anni e oggi siamo in affanno nell'implementazione di quel processo di ricambio che dovrebbe essere alla base di un sano sviluppo della professione.

MIOPIA DEGLI INTERMEDIARI

È chiaro che si è trattato di una miopia degli intermediari e delle reti di vendita, che hanno, legittimamente, orientato la propria azione sulle masse in gestione, sul reclutamento dei bancari, sul conseguimento di ingenti utili, poi girati in gran parte agli azionisti di riferimento. Insomma, l'**industria della consulenza**, al pari di quanto è avvenuto in altri settori dell'economia e della società hanno parlato di giovani, ma hanno nei fatti preferito gli adulti e i soggetti già professionalizzati, attraverso una fortissima concorrenza tra reti e un'attrattività molto incentivata verso i gestori e i private delle banche e delle società d'investimento. Certo, non è mai troppo tardi, basta solo avere ben chiaro che il contesto è cambiato, l'asticella per svolgere la professione

di consulente finanziario si è alzata, la presenza della tecnologia è immanente, i margini del settore sono diminuiti. Quindi, l'inserimento di giovani professionisti si rende improcrastinabile, non fosse altro perchè l'innovazione tecnologica è connaturata a una popolazione di nativi digitali, ma richiede maggiori sforzi e risorse dedicate per crearne le premesse e la reale implementazione. La conferma ci viene proprio in queste settimane dalla notizia che quasi tutte le banche presenti in Italia, con in testa i big di settore, entro il 2023 faranno un'infornata di oltre 10mila giovani, assumendo in preferenza neolaureati in materie scientifiche (tecnologia, ingegneria, informatica, matematica). È evidente a tutti che il settore della consulenza finanziaria non pesca sullo stesso bacino o almeno solo in parte, perché nel caso degli istituti bancari si tratta di assunzioni con contratti di lavoro dipendente, ancorché abbinati, nel segmento distributivo, a forme di incentivazione al raggiungimento di risultati.

▶ Un progetto di sistema

"La soluzione deve venire da un progetto di sistema con un molo di supporto che potrebbe essere giocato dallo Stato". Così Maurizio Primanni (nella foto), fondatore di Excellence Consulting, ha avanzato la sua proposta sulle colonne del numero di febbraio di BLUERATING.



In un editoriale citato in questa pagina dall'ex presidente dell'**Anasf, Maurizio Bufi**. Primanni suggerisce di approfittare degli stanziamenti del piano Next Generation EU, per promuovere anche l'accesso alla consulenza finanziaria dei giovani, visto il valore sociale di questa professione.

BLUERATING ■ marzo 2021 OPINION | 13



PIANI DI INSERIMENTO

Motivo in più per essere preoccupati, se la fascia anagrafica è la stessa e la tendenza generalizzata nel nostro Paese è quella di un posto "fisso" con la banca considerata un nuovo possibile approdo di lavoro. "Il crepuscolo del bancario, l'alba del consulente" rischia di non essere più una anticipazione del futuro prossimo venturo? Invito a leggere tutto l'articolo citato in premessa, poichè è ricco di contenuti e proposte, che rispecchiano in pieno il mio pensiero.

Vorrei provare ad aggiungere qualche ulteriore osservazione, recuperando un altro passaggio che recita così: "La soluzione deve venire da un **progetto di sistema** con un ruolo di supporto dello Stato". Di nuovo, un "progetto di sistema", questa è la strada da seguire. Per farlo occorre avere tre ambiti di interlocuzione: le università, le reti, lo Stato. Sulle prime, è assolutamente necessario avviare specifici percorsi dedicati allo svolgimento della professione di **consulente finanziario/private banker** in modo molto più diffuso nelle rete universitaria sul territorio di quanto non sia ora. Quanto ai soggetti che conferiscono l'incarico nell'ambito della consulenza finanziaria esercitata fuori sede, essi devono dedicare una parte importante del proprio budget, soprattutto destinato alla fase iniziale di avvio alla professione, quindi prevedendo specifici piani di inserimento, senza aspettare improbabili forme di agevolazione fiscale.

EDUCARE I RISPARMIATORI

Infine, last but not least, lo Stato, ma in quale forma? La proposta citata fa riferimento alle possibilità di ottenere risorse del Ngeu e qualora questa fosse una strada percorribile ben venga. Tuttavia, per consolidare la conoscenza presso il pubblico dell'attività del consulente finanziario e la percezione del suo ruolo sociale sarebbe utile agganciarsi alle iniziative poste in essere sul versante dell'educazione finanziaria, segnatamente attraverso il Comitato Nazionale per l'Educazione Finanziaria, presieduto dalla professoressa Annamaria Lusardi, nel quale siede anche il rappresentante dell'Albo di consulenti, cioè l'**Ocf**. Perché utilizzare quell'ambito? Intanto perché già attivo da qualche anno, ma soprattutto per valorizzare la figura del consulente finanziario e la sua evoluzione. Infatti, non è ancora chiaro che occorre veicolare non soltanto un'alfabetizzazione di base dei risparmiatori o di alcune fragili fasce della popolazione, quanto la conoscenza presso il pubblico indistinto di operatori qualificati in materia di gestione del risparmio, ai quali naturalmente rivolgersi, analogamente a quanto avviene per altre professioni o prestazioni di natura professionale, cioè che hanno organicamente le caratteristiche tipiche delle professioni, quali i contenuti, le conoscenze, le competenze, i fini. La strada è lunga, ma nonostante il ritardo di questi anni, e osservando con soddisfazione la crescita del settore, sono confidente sulle prospettive della nostra attività, anche in termini di ricambio generazionale. Occorre crederci, però, fino in fondo.

14 | COVER STORY BLUERATING = marzo 2021

È ora di investire nell'umanità

Paschetta (Pictet AM): "Vediamo opportunità in tutti quei servizi che mettono al centro la persona"

di Andrea Telara

"Il 2021 è nato all'insegna della speranza", parola di Paolo Paschetta (nella foto), country head Italia di Pictet Asset Management, che illustra così a BLUERATING gli scenari che si aprono all'orizzonte una volta che la pandemia del Coronavurus sarà finita. Pictet AM ha chiuso in Italia molto positivamente il 2020 (uno degli anni migliori di sempre per la casa) con masse a 38,7 miliardi di euro (in crescita del 30% circa rispetto a fine 2019) e flussi netti di 4,62 miliardi, posizionandosi ai vertici delle sgr estere per raccolta.

Partenza con il piede giusto

"Nonostante il Covid-19 continui a circolare", dice Paschetta, "è indubbio che siano intervenuti degli elementi a supporto delle nostre speranze. L'inizio del piano delle vaccinazioni consente quantomeno di prepararsi a voltare pagina. Le nostre aspettative personali sono affiancate all'ottimismo generale che si registra sui mercati finanziari: dopo i lockdown a intermittenza, il 2021 sembra infatti partire con il piede giusto anche dal punto di vista della ripresa economica e, seppure la seconda ondata di Covid peserà sull'ultimo trimestre del 2020 e almeno sul primo di quest'anno, gli economisti concordano su una successiva robusta accelerazione". Ai progressi sul fronte sanitario vanno sommati, peraltro, importanti sviluppi a livello politico: le elezioni statunitensi hanno restituito

un leader più moderato e in Europa si procede (a fatica) verso un primo tentativo di integrazione fiscale, mentre l'intervento della politica monetaria e fiscale continua a sostenere l'economia. Per questo insieme di ragioni, pur ricordando che anche con il recupero atteso si profila una perdita permanente di Pil del 4% rispetto al trend, in Pictet "condividiamo il senso di fiducia nei confronti dello scenario macroeconomico complessivo. E quando ripresa sarà, si tratterà di una ripartenza sui generis", continua Paschetta che sottolinea come diversi studi prevedano che quando l'economia riprenderà il suo percorso di crescita, sarà trainata dalla spesa per servizi, piuttosto che da quella per prodotti. Prima dello scoppio della pandemia stavamo assistendo all'ascesa della cosiddetta experience economy, in cui gli acquisti legati alle esperienze (il denaro speso per fare) vengono preferiti agli acquisti materiali (il denaro speso per avere) in quanto forniscono una felicità maggiore e vengono più facilmente condivisi con gli altri.

Ritorno alla normalità

Nel momento in cui verranno meno le restrizioni, le persone saranno prese dalla voglia di impadronirsi nuovamente delle loro vite e spenderanno soprattutto per i servizi a cui sono state costrette a rinunciare. "Andare a cena fuori al ristorante,



Abbiamo
30 anni
di esperienza
in strategie
che puntano
su megatrend
di lungo
periodo

Paolo Paschetta country head Italia di Pictet Asset Management



16 | COVER STORY BLUERATING ■ marzo 2021

assistere a uno spettacolo teatrale o guardare un film al cinema, viaggiare, sono queste le prime cose che faremo quando si tornerà alla normalità", aggiunge Paschetta. È proprio sui consumi esperienziali che si concentra la nuova strategia tematica, Pictet-Human, l'ultima nata all'interno della storica e vasta gamma di fondi di Pictet AM legati ai megatrend, che conta oggi 15 diverse strategie e quasi 70 miliardi di dollari di masse in gestione, maturati in quasi 30 anni di storia. L'obiettivo di Pictet-Human è quello di investire in tutti quei servizi orientati alle persone che aiutano gli individui a raggiungere l'autorealizzazione, che lo psicologo Abraham Maslow ha posto al vertice della omonima piramide.

Cambiamenti demografici

"Abbiamo individuato tre grandi ambiti di servizi che aiutano le persone a trarre il massimo dalle loro vite e a realizzare la propria identità in base ad aspettative e potenzialità", dice Paschetta. Il primo è quello legato alla vita professionale, al lavoro e all'istruzione (online e dal vivo), elementi che aiutano a ottenere indipendenza e fiducia e forniscono stabilità finanziaria. Le aziende che rientrano in questo primo segmento sono strettamente legate al concetto di lifelong learning: l'allungamento della vita lavorativa e la velocità con cui nel mondo tecnologico di oggi le conoscenze diventano desuete, spingono infatti ad abbandonare il classico schema studio-lavoropensione in favore di forme più fluide, in cui la necessità di acquisire nuove competenze porta a dedicarsi all'apprendimento con maggior frequenza nel corso della vita. In forte crescita sono soprattutto i settori

dell'istruzione online e dell'edtech (education technology) che, oltre a offrire la possibilità di una maggiore personalizzazione dei contenuti attraverso piattaforme digitali dotate di intelligenza artificiale, presentano l'ulteriore beneficio, a livello sociale, di dare accesso all'apprendimento e alle informazioni a fette di popolazione sempre maggiori e a costi più bassi. Il secondo grande filone d'investimento del Pictet-Human è quello legato alla vita familiare e al "prendersi cura delle persone", un'attività diventata sempre più complessa negli ultimi decenni. I trend demografici globali supportano la crescita di domanda di servizi professionali, sui quali il Pictet-Human va a investire, in ambiti come i servizi per la fertilità, le case di riposo, la cura degli animali domestici e le piattaforme di incontro che facilitano la ricerca di un partner. L'ultimo grande ambito di investimento è quello legato al divertimento, al senso di piacere acquisito attraverso l'intrattenimento, i viaggi, il mangiare, il bere e le esperienze culturali. In questo caso, si rientra appieno nel concetto di experience economy, un segmento che negli ultimi 20 anni negli Stati Uniti e in Europa è cresciuto a un ritmo più che doppio rispetto al Pil.

Difesa e crescita

"Nel complesso, Pictet-Human presenta, quindi, un universo di investimento distintivo, costituito da aziende con modelli di business che possiedono delle caratteristiche difensive ma che hanno, allo stesso tempo, un elevato potenziale perché intercettano una domanda in costante crescita", spiega Paschetta. Inoltre, tali aziende contribuiscono a compensare le carenze di governi

2020

Uno degli anni migliori per Pictet AM sul mercato italiano del risparmio gestito

38.7

I miliardi di euro di masse gestite da Pictet Asset Management in Italia

4.62

I miliardi di euro raccolti dalla società nel nostro Paese nel corso del 2020

+30%

Crescita registrata lo scorso anno dagli asset under management

sempre più indebitati che, negli ultimi anni, hanno costantemente tagliato la spesa in servizi sociali. Quella di Pictet-Human, in definitiva, è una strategia strettamente legata alla S della sigla Esg, ossia agli aspetti sociali degli investimenti sostenibili. Una strategia interamente dedicata all'essere umano, nella sua veste più intima, legata all'autorealizzazione, che punta sul riscatto dell'umanità dopo un periodo in cui siamo stati messi a dura prova dalla pandemia. "Come dice anche Paulo Coelho riprendendo un vecchio proverbio", conclude Paschetta, "l'ora più buia è quella che precede il sorgere del Sole. E credo che vedremo presto spuntare i primi raggi luminosi".





INVESTIRE NEL FUTURO

L'Intelligenza Artificiale sta rivoluzionando il nostro modo di vivere. **Una nuova era è appena iniziata:** le opportunità di investimento sono molteplici e la **potenza creativa della disruption sembra essere inarrestabile.**

Allianz Global Artificial Intelligence rappresenta un'opportunità interessante per cogliere future fonti di innovazione e crescita: dai big data alle infrastrutture IT, dall'automazione sanitaria alle auto a guida autonoma fino all'Internet delle cose.

Il futuro è adesso: Investi nell'Intelligenza Artificiale oggi, per anticipare il mondo di domani!

it.allianzgi.com

Per approfondimenti



Value. Shared.

L'investimento implica dei rischi. Il valore di un investimento e il reddito che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe non ricevere l'importo originariamente investito. Allianz Global Artificial Intelligence è un comparto di Allianz Global Investors Fund SICAV, società d'investimento a capitale variabile di tipo aperto costituita ai sensi del difitto lussemburghese. Il valore delle azioni appartenenti alle classi di azioni del Comparto può essere soggetto a una volatilità marcatamente elevata. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Le classi del comparto disponibili per la commercializzazione in Italia sono: AT EUR (LU1548497699), AT - USD (LU1548497426), AT (H2-EUR) - EUR (LU1548497772), CT - EUR (LU1602091867); spese correnti annue stimate per suddette classi del comparto 2,11% per le classi AT e 2,86% per la classe CT; parametro di riferimento: 50% MSCI AC World /50% MSCI World IT; orizzonte d'investimento consigliato di lungo termine. Il prospetto, i documenti istitutivi, gli ultimi rendiconti contabili e il documento delle Informazioni chiave per gli investitori in Italiano, nonché le commissioni ed i prezzi giornalieri delle azioni di ciascuna classe di ogni comparto sono disponibili gratuitamente sul sito www.allianzgifondiit. Il presente documento è una comunicazione di marketing emessa da Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgiit, una società di gestione a responsabilità limitata di diritto tedesco, con sede legale in Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Francoforte sul Meno, iscritta al Registro Commerciale presso la Corte di Francoforte sul Meno col numero HRB 9340, autorizzata dalla BaFin (www. bafin.de). Allianz Global Investors GmbH, Succursale in Italia, via Durini 1 - 20122 Milano, soggetta alla vigilanza delle competenti Autorità italiane e tedesche in conformità alla normativa comunitaria.

Allianz (II)
Global Investors

Annuncio pubblicitario destinato all'investitore al dettaglio. Prima dell'adesione leggere il KIID e il prospetto disponibili presso i soggetti distributori e sul sito www.allianzgifondi.it.

18 | COVER FINANZA/1 BLUERATING ■ marzo 2021

Cinque big immuni alla crisi

Analisi dei bilanci delle banche-reti. Nell'anno nero della pandemia, crescono flussi e ricavi



di Gianluigi Raimondi

La crisi sanitaria ed economica innescata dalla diffusione della pandemia del Covid-19, **risultati del 2020** alla mano, non sembra aver intaccato le performance di mercato dei titoli del risparmio gestito quotati a **Piazza Affari**. E le prospettive per

il 2021, secondo molti analisti e i management di queste società, si profilano in ulteriore miglioramento. Utili e raccolta nell'esercizio di recente archiviato sono infatti stati positivi e in media il comparto segna con l'indice **Ftse Mib Finanza** (benchmark di riferimento) rialzi superiori al 50% dai minimi dello scorso marzo.

BLUERATING ■ marzo 2021 COVER FINANZA/1 | 19

E i costi operativi sono cresciuti dell'8%

Certo, la performance a 12 mesi resta ancora negativa (-14%), ma a sei mesi il risultato è positivo e segna un rialzo del 17% circa e alcuni titoli di questo paniere sono già ampiamente positivi anche nel primo lasso temporale considerato. Vediamoli caso per caso, con quali numeri (tra i più salienti) hanno chiuso un anno tanto particolare.

▶ Fineco, flussi netti boom

Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking non è quotata in borsa, ma ha presentato comunque i suoi risultati nella prima settimana di febbraio. L'utile netto è stato di 817 milioni di euro, in calo del 10% su base annua. La società resta però la leader nella raccolta con flussi netti di 11,7 miliardi di euro (+7%). FinecoBank ha archiviato il 2020 con un utile netto record per l'istituto di 324,5 milioni di euro, nonostante il maggiore contributo legato agli oneri sistemici, in crescita del 19,2% su base annua e con ricavi totali per 775 milioni, il 17,9% in più rispetto al precedente esercizio. Il cost/ income ratio si è inoltre ridotto al 34,7% e il Cet1 ratio è ora al 28,56% con un patrimonio netto consolidato di 1.687,1 milioni e una variazione positiva di 304,6 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2019. Il Tier 1 ratio e il Total capital ratio risultano pari a 41,68% rispetto al precedente 39,73% e l'indicatore di leva finanziaria è pari al 4,85% contro il 4,54% del 2019. Certo, il margine di interesse ha registrato un calo a 270,7 milioni (-3,8%) a causa, riferisce il managemet, della discesa dei tassi d'interesse, attenuata però dall'aumento dell'attività di lending e da una gestione più dinamica della tesoreria.

a 269,6 milioni, (principalmente per l'avvio della campagna marketing sostenuta nel Regno Unito). Ma le commissioni nette sono salite a 404,3 milioni con un incremento del 24,3% grazie soprattutto all'area brokerage. E quest'anno il management si propone di ampliare ulteriormente la propria offerta con nuovi prodotti equity e sustainable a conferma sempre di più della capacità di rispondere con rapidità ed efficacia alle esigenze della clientela. Il saldo della raccolta gestita risulta poi pari a 45,4 miliardi, in rialzo del 12%, quello relativo alla raccolta amministrata è salito del 19,5% a 18,3 miliardi e quella della raccolta diretta risulta pari a 28,0 miliardi (+9,5%). Nel 2020 la raccolta è inoltre cresciuta a 9,3 miliardi (+58,9%), confermandosi solida, di grande qualità e ottenuta senza fare ricorso a politiche commerciali di breve periodo con un asset mix si è mostrato positivamente orientato verso il risparmio gestito, 4,3 miliardi (+31,3%), evidenziando comunque un approccio cauto da parte della clientela, che predilige prodotti conservativi. La raccolta amministrata si è attestata a 2,5 miliardi, confermando il maggiore interesse da parte della clientela verso i mercati finanziari attraverso la piattaforma di brokerage di Fineco, mentre la raccolta diretta è stata pari a 2,5 miliardi. La raccolta tramite la rete di consulenti finanziari è stata pari a 8 miliardi. Nel 2020 sono stati acquisiti 94.105 nuovi clienti per un totale di 1.369.814. Per FinecoBank il 2021 inizia bene: a gennaio la raccolta netta si è dimostrata particolarmente solida e robusta, raggiungendo quota 891milioni (+175% rispetto a un

Fanno eccezione
i dati sugli utili
di alcuni player
che hanno subito
un'erosione
rispetto al 2019
pur restando
su alti livelli
Pesa il calo delle
commissioni
di performance

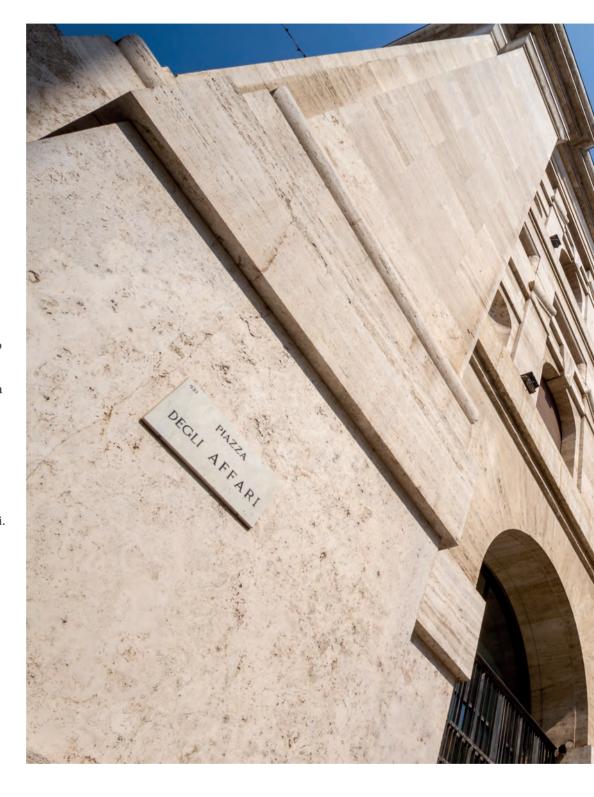
20 | COVER FINANZA/1 BLUERATING ■ marzo 2021

anno fa) senza fare ricorso a politiche commerciali di breve periodo, a conferma del cambio di passo nella capacità della banca di attrarre nuovi asset e clienti nell'attuale contesto.

A Piazza Affari il titolo FinecoBank segna un rialzo a 12 mesi del 40% circa (dati relativi a metà febbraio) e di quasi il 20% a sei mesi.

▶ Banca Generali, masse al top

Banca Generali ha chiuso lo scorso anno con un utile di 274.9 milioni di euro (+1%), ricavi totali in aumento del 7% a 617,6 milioni, un incremento delle masse in gestione dell'8% per complessivi 74,5 miliardi e una raccolta netta nell'esercizio di 5,9 miliardi (+14%) mostrando una crescita in tutte le principali voci di bilancio, in linea con gli obiettivi del piano triennale, sia in termini di sviluppo, sia di diversificazione e sostenibilità dei ricavi. il margine di intermediazione è aumentato a 617,6 milioni (+6,9%) grazie all'incremento del margine finanziario (109,6 milioni, +24,3%) e delle commissioni ricorrenti (366,3 milioni, +7,0%) mentre il contribuito delle commissioni variabili (141,8 milioni, -3,8%) è leggermente sceso dai massimi dello scorso anno e il margine d'interesse si è attestato a 89,6 milioni (+21,1%). Certo, i costi operativi sono cresciuti a 227,2 milioni con un incremento del 6,7% che sconta la variazione di perimetro per l'acquisizione dell'ex-gruppo Nextam e di Valeur, oltre ai costi straordinari per un milione legati alle donazioni per l'emergenza Covid-19. Ma, al netto di queste voci, la crescita organica dei costi "core" si attesta al 3%. Gli indici di efficienza operativa sono inoltre migliorati con un'incidenza dei costi

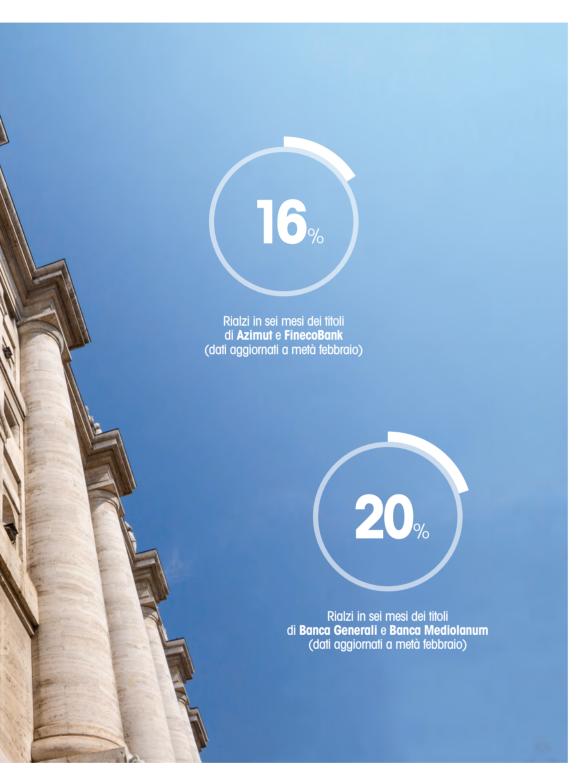


totali sulle masse a 30 punti base contro i 31bps di fine 2019 e un cost/income ratio, su basi rettificate per le componenti non ricorrenti, al 37,8%. Infine, i ratio patrimoniali (consolidati calcolati al netto della proposta di dividendo) si attestano al 17,1% a livello di Cet1 e al 18,4% a livello di Total Capital Ratio, dunque su livelli

ampiamente superiori ai requisiti richiesti dalle autorità bancarie.

E per l'esercizio in corso le prospettive sembrano incoraggianti. A gennaio la raccolta netta ha accusato un calo del 10% a 393 milioni. La performance a 12 mesi del titolo a Piazza Affari è ancora però negativa (9%), ma negli ultimi sei mesi i corsi segnano un rialzo del 16%.

BLUERATING ■ marzo 2021 COVER FINANZA/1 | 21



▶ B. Mediolanum, il gestito tira

Banca Mediolanum ha archiviato l'esercizio con utile netto di 434,5 milioni, inferiore ai 565,4 del 2019 principalmente per minori performance fee ma la consistente raccolta netta nel gestito ha contribuito a portare le commissioni ricorrenti al record di 1.220 milioni. Ancora, il totale

delle masse gestite e amministrate ha raggiunto i 93.347 milioni, con un incremento del 10% grazie al determinante contributo della raccolta netta totale e alla performance positiva dei mercati nel secondo semestre e gli impieghi alla clientela retail del gruppo si attestano a 12.139 milioni, in crescita del 17% mentre l'incidenza dei crediti deteriorati netti sul totale crediti del gruppo è ora allo 0,57%. Il Common Equity Tier 1 Ratio al 31 dicembre 2020 risulta parti al 20,4%, livello di assoluta eccellenza che tiene peraltro conto della distribuzione di dividendi per 573 milioni (pagabili a ottobre 2021). A gennaio la raccolta totale netta è stata positiva per 435 milioni. A 12 mesi la performance borsistica del titolo segna un -9%, ma a 6 mesi il risultato è +16%.

▶ Azimut, profitti con il turbo

Il gruppo **Azimut** pubblicherà invece i risultati del precedente esercizio il prossimo 11 marzo. Noto è però che durante la convention annuale sono stati presentati i risultati di pre-chiusura 2020 che stimano un range di utile netto compreso tra i 375 e i 415 milioni di euro oltre a una guidance di utile netto per il 2021 pari a 350 milioni di euro, in condizioni di mercato normali. A gennaio di quest'anno inoltre Azimut ha registrato una raccolta netta positiva per 676 milioni di euro con un totale delle masse comprensive del risparmio amministrato di 61,4 miliardi. Il gruppo, sottolinea il management, ha poi raggiunto oltre 2,2 miliardi in private market grazie al primo closing del fondo infrastrutturale per la crescita Esg. A 12 mesi il titolo segna ancora un calo del 15% circa, ma la performance a sei mesi è del +20% circa.

▶ Le opinioni degli analisti

Ecco di seguito le stime, le raccomandazioni e i target price degli analisti sui titoli del risparmio gestito. FinecoBank stima per l'esercizio in corso un calo del reddito netto da interessi compreso tra i 13 e i 15 milioni in scia

22 | COVER FINANZA/1 BLUERATING = majzo 2021

GRUPPO	RICAVI 2020	RACCOLTA 2020	MASSE 2020	UTILE 2020
* AZIMUT	n.d. in attesa del dato definitivo	4.5 miliardi di euro	60.4 miliardi di euro	375-415 milioni di euro
FIDEURAM attacked to	1.71 miliardi (commissioni nette)	11.7 miliardi di euro	257.2 miliardi di euro	817 milioni di euro
FINECO B A N K	7775 milioni di euro	9.3 miliardi di euro	93 miliardi di euro	324.5 milioni di euro
BANCA GENERALI	617.6 milioni di euro	5.9 miliardi di euro	74.5 miliardi di euro	274.9 milioni di euro
(mediolanům)	1.22 miliardi (comm. ricorrenti)	10.9 miliardi di euro	93.3 miliardi di euro	434.5 milioni di euro

a una discesa tassi in parte compensato dall'effetto positivo dei volumi e da altre voci e ricavi attesi in crescita "highteens" (ovvero a una cifra percentuale minore del 20%) rispetto al 2020 con margini resilienti. Il titolo, che ha al momento un rapporto tra prezzo e utili di 29,3, vale un buy per Equita Sim con prezzo obiettivo di 15,50 euro, buy anche per Kepler Cheuvreux con target price di 15 euro mentre per gli analisti di Goldman Sachs il titolo è neutral con fair value però di recente alzato a 14,70 euro dai precedenti 14,20 euro. A Piazza Affari FinecoBank quota al momento poco più di 15 euro. Passando a Banca Generali, che vanta ora un

rapporto tra prezzo e utili limitato a 12 e un rendimento del dividendo del 2%, Goldman Sachs le assegna un buy con prezzo obiettivo di 34 euro, migliorato dai precedenti 32,50 euro mentre per Intesa Sanpaolo è add con obiettivo di 14,10 euro, alzato però di recente dai precedenti 11 euro, per Equita è hold con obiettivo di 31,50 euro e per **Intermonte** il titolo vale un outperform con target di 33 euro, migliorato anch'esso nelle ultime settimane dai precedenti 31,50 euro. Ancora, Banca Mediolanum, che fa ora segnare un ratio prezzo/utili di 13,2 e un dividend yield del 10%, vale un outperform per gli analisti di Mediobanca con obiettivo di

7,90 euro, un buy per Equita con target di 8,80 euro, alzato del 6% dopo la trimestrale e la proposta del dividendo e buy anche per Intesa Sanpaolo con fair value di 9,10 euro. Banca Mediolanum quota attualmente intorno ai 7,6 euro.

▶ Un buy da Banca Akros

Infine, ultimo ma non certo per importanza, Azimut, il cui ratio prezzo/ utili è di "solo" 7,85 e il dividend yield è del 4,9%, è giudicato buy da **Banca Akros** con target price di 23 euro, è add per Intesa Sanpaolo e con fair value di 21,50 euro. Il titolo quota a Piazza Affari attualmente poco sopra i 20 euro.



Fidelity



La tecnologia sta già cambiando il nostro modo di connetterci al mondo.

Investi nel futuro della connettività con Fidelity Funds - Future Connectivity Fund.

o aumentare e un investitore può anche non riottenere la somma investita.

FONDI TEMATICI

Grazie alla continua innovazione e ricerca, domani potremmo essere in grado di connetterci a Internet anche da Marte.

Capitale a rischio. Le performance passate non sono indicative dei risultati futuri. Il valore degli investimenti può diminuire

AVVERTENZA: prima dell'adesione leggere attentamente il prospetto e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori ("KIID"), i quali sono stati debitamente pubblicati, in lingua italiana, presso la Consob e sono disponibili presso i soggetti collocatori, nonché sul sito www.fidelity-italia.it. Se non altrimenti specificato, i commenti sono quelli di Fidelity. Queste informazioni non devono essere riprodotte o circolarizzate senza autorizzazione preventiva. Fidelity fornisce esclusivamente informazioni sui suoi prodotti e non offre consulenza sugli investimenti basata su circostanze individuali, salvi i casi in cui ciò stato specificamente concordato da una società

autorizzata in una comunicazione formale con il cliente. Fidelity International si riferisce al gruppo di società che compone l'organizzazione globale di gestione di investimenti che fornisce informazioni su prodotti e servizi in determinate giurisdizioni, ad eccezione dell'America settentrionale. Questa comunicazione non è diretta e non deve essere diretta a persone residenti negli Stati Uniti o ad altri soggetti residenti in paesi dove i fondi non sono autorizzati alla distribuzione o dove non è richiesta alcuna autorizzazione. Salva espressa indicazione in senso contrario, tutti i prodotti sono forniti da Fidelity International e tutte le opinioni espresse sono di Fidelity International. Fidelity, Fidelity International e il simbolo "F" sono marchi registrati da FIL Limited. Vi invitiamo ad ottenere informazioni dettagliate prima di prendere decisioni

di investimento. Tali decisioni devono basarsi sul Prospetto in vigore e sul documento contenente informazioni chiave per gli investitori (KIID), disponibile assieme alla relazione annuale e semestrale senza costi presso i nostri distributori, presso il nostro Centro Europeo di Servizi in Lussemburgo, FIL (Luxembourg) S.A. 2a, rue Albert Borschette BP 2174 L-1021 Lussemburgo. Fidelity Funds "FF" è una società di investimento a capitale variabile (OICVM) di diritto Lussemburghese multicomparto e con più classi di azioni. Il presente materiale è pubblicato da FIL Luxembourg) S.A., autorizzata e regolamentata dalla CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier). CL20082102-2102

24 | COVER FINANZA/2

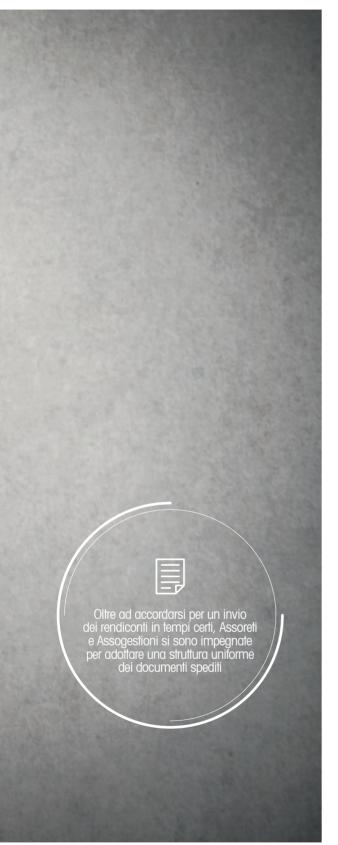
BLUERATING ■ marzo 2021



La sorpresa arriva in aprile

Linee guida di Assoreti e Assogestioni per inviare i rendiconti di Mifid 2 in tempi certi

BLUERATING ■ marzo 2021 COVER FINANZA/2 | 25



di Marcello Astorri

Linee guida per evitare la giungla degli anni passati, quando ogni banca-rete o casa di gestione aveva prodotto la propria libera interpretazione della rendicontazione dei costi introdotta da Mifid 2. È con questo intento che Assoreti e Assogestioni, a metà febbraio, hanno rilasciato un documento unico per cercare di uniformare quanto più possibile le prassi. Impresa non facile e con risultati ancora tutti da valutare, ma sta di fatto che alcuni passi concreti sono stati compiuti per arrivare a una maggiore chiarezza.

► Scadenza prefissata

Ne sono un esempio l'istituzione di una data di scadenza per l'invio dei rendiconti (il 30 aprile) o le nuove modalità di rappresentazione dei costi che dovranno essere sempre annualizzati e, se negativi, visualizzati con davanti un segno meno. Il tutto, sotto la supervisione di un tavolo congiunto che possa vigilare su tempistiche e modalità di trasmissione dei dati. La rendicontazione dei costi ex post trae origine da due normative diverse: la direttiva comunitaria Mifid 2 e la meno conosciuta Priip relativa ai prodotti assicurativi d'investimento. Entrambe nascono con l'intento di rendere chiaro e comprensibile agli investitori quanti e quali costi sono stati applicati ai prodotti d'investimento. Per quanto riguarda la ormai celebre normativa Mifid 2, le comunicazioni devono essere corrette, chiare e non fuorvianti, mentre per la Priip le

informazioni devono essere scritte in un linguaggio e uno stile chiaro e sintetico, così da facilitare la comprensione delle informazioni in essa contenute.

Nell'estate del 2019 questa testata aveva prodotto uno speciale, con l'aiuto di Aduc, associazione per i diritti degli utenti e consumatori, che era servito a valutare i primi rendiconti Mifid rete per rete.

continua a pag. 26 >

Arrivano critiche dalle associazioni dei consumatori che non vedono grandi novità all'orizzonte con questa operazione

26 | COVER FINANZA/2 BLUERATING ■ marzo 2021

Ne era scaturita una pagella, con tanto di voto complessivo, giudizio a latere e singole valutazioni di merito su tre variabili: facilità lettura, esplicitazioni costi e completezza delle informazioni. A fronte di qualche esempio virtuoso, saltavano tuttavia all'occhio alcuni voti insufficienti o gravemente insufficienti, anche attribuiti a protagonisti illustri delle banche-reti: si erano infatti ravvisati documenti poco sintetici, dallo spiccato retrogusto pubblicitario e talvolta scarsamente leggibili. Per di più, anche il tempismo con cui i rendiconti furono effettivamente inviati alla clientela avevano lasciato qualche perplessità tra selve di ritardi e rinvii. Tutte queste esperienze negative hanno portato le due grandi associazioni di categoria, Assoreti per quanto riguarda il mondo della distribuzione e Assogestioni per il mondo delle case prodotto, ad adoperarsi per cercare di migliorare la situazione e mettere alcuni punti fermi. "La disciplina di matrice Mifid 2, nel porsi la finalità di tutelare gli investitori, ha fissato a carico degli intermediari distributori anche il dovere di assicurare che gli investitori siano in grado di valutare i propri investimenti e di poter confrontare servizi e strumenti finanziari", è quanto si legge sul comunicato congiunto delle due associazioni, che non hanno voluto aggiungere altro nonostante le richieste di BLUERATING.

▶ Tavolo di confronto

"Tra gli elementi utili alla valutazione è stata inclusa la consapevolezza di tutti i costi e gli oneri". In tale contesto, lo scorso anno, Assoreti e Assogestioni, anche a seguito della Raccomandazione n. 1/2020 di Consob sulle modalità di adempimento dell'obbligo di



rendicontazione, hanno dato vita a un Tavolo interassociativo con l'intento di favorire il dialogo fra produttori e distributori e la convergenza verso soluzioni condivise, idonee a consentire ai distributori l'adempimento dell'obbligo degli stessi di procedere al tempestivo inoltro alla clientela del rendiconto aggregato dei costi e oneri nella prestazione dei servizi d'investimento e accessori. Il Tavolo interassociativo, formato da qualificati esponenti dei distributori

e dei gestori sia nazionali sia esteri, è

Tra gli obiettivi principali resta quello di rendere la clientela consapevole di tutti gli oneri

SUPERA L'INCERTEZZA DEI MERCATI: EFFETTO MEMORIA E BARRIERA A SCADENZA NUOVI MEMORY CASH COLLECT SU PANIERI DI AZIONI DI BNP PARIBAS

PREMI TRIMESTRALI POTENZIALI FINO AL 4,50%¹ E BARRIERA A SCADENZA FINO AL 60%

- Potenziali premi trimestrali tra il 2,05% e il 4,50% del valore nominale con effetto memoria anche in caso di moderati ribassi del sottostante fino al Livello Barriera
- Barriera fino al 60% del valore iniziale del sottostante
- Scadenza a tre anni (29 gennaio 2024)
- Sede di negoziazione: SeDeX, mercato gestito da Borsa Italiana
- ▶ Rimborso condizionato del capitale a scadenza



MESSAGGIO PUBBLICITARIO

I Certificate Memory Cash Collect su Panieri di Azioni consentono di ottenere potenziali premi con effetto memoria nelle date di valutazione trimestrali anche nel caso di andamento negativo delle azioni che compongono il paniere purché la quotazione dell'azione peggiore del paniere sia pari o superiore al Livello Barriera (pari al 60% o al 70% del suo valore iniziale). Inoltre, a partire dal sesto mese di vita, i Certificate possono scadere anticipatamente qualora nelle date di valutazione trimestrali tutte le azioni che compongono il paniere quotino a un valore pari o superiore al rispettivo valore iniziale. In questo caso l'investitore riceve, oltre al premio trimestrale, il valore nominale oltre gli eventuali premi non pagati precedentemente (c.d. effetto memoria).

A scadenza, se il Certificate non è scaduto anticipatamente, sono due gli scenari possibili:



se la quotazione di tutte le azioni che compongono il paniere è pari o superiore al Livello Barriera, il Certificate rimborsa il valore nominale più il premio trimestrale e gli eventuali premi non pagati precedentemente;



se la quotazione di almeno una delle azioni che compongono il paniere è inferiore al Livello Barriera, il Certificate paga un importo commisurato al valore dell'azione del paniere con performance peggiore a scadenza, (con conseguente perdita, parziale o totale, del capitale investito).

ISIN	AZIONI SOTTOSTANTI	VALORE INIZIALE	LIVELLO BARRIERA	PREMIO TRIMESTRALE	
NLBNPIT11937	AIR FRANCE KLM	5€	3 € (60%)		
	AIRBUS	92€	55,20 € (60%)	4,50% (18% p.a)	
	DEUTSCHE LUFTHANSA	10,80 €	6,48 € (60%)	-	
NLBNPIT118R9	ALLIANZ	196 €	137,20 € (70%)	2,50% (8,2% p.a)	
	AXA	19,35 €	13,545 € (70%)		
	ASSICURAZIONI GENERALI	15,80 €	11,06 € (70%)		
NLBNPIT118Z2	ENI SPA	8,8 €	6,816 € (70%)	3,30% (13,2% p.a)	
	STMICROELECTRONICS NV	34,40 €	24,08 € (70%)		
NLBNPIT11903	ENEL SPA	8,40 €	5,88 € (70%)	3,00% (12% p.a)	
	LEONARDO SPA	6,13 €	4,2910 € (70%)		
NLBNPIT11929*	SIEMENS	32 €	22,40 € (70%)		
	VEOLIA ENVIRONNEMENT	22,50€	15,75 € (70%)	4%(16% p.a)	
	VESTAS WIND SYSTEMS	1220 DKK	854 DKK (70%)	_	
NLBNPIT118W9*	ASTRAZENECA PLC	7350 £	5145 £ (70%)		
	BAYER AG	55 €	38,50 € (70%)	2,80%(11,2% p.a)	
	ROCHE HOLDING AG	325 €	227,50 € (70%)		

¹Gli importi espressi in percentuale (esempio 4,50%) ovvero espressi in euro (esempio 4,50 €) devono intendersi al lordo delle ritenute fiscali previste per legge

Il Certificate è uno strumento finanziario complesso

Per maggiori informazioni

SCOPRILI TUTTI SU investimenti.bnpparibas.it



investimenti.bnpparibas.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali.

Prima di adottare una decisione di investimento, al fine di comprenderne appieno i potenziali rischi e benefici connessi alla decisione di investire nei Certificate, leggere attentamente il Base Prospectus for the issuance of Certificates approvato dall'Autorité des Marchés Financiers (AMF) in data 02/06/2020, come aggiornato da successivi supplementi, la Nota di Sintesi e le Condizioni Definitive (Final Terms) relative ai Certificate e, in particolare, le sezioni dedicate ai fattori di rischio connessi all'Emittente e al Garante, all'investimento, ai relativi costi e al trattamento fiscale, nonché il relativo documento contenente le informazioni chiave (KID), ove disponibile. Tale documentazione è disponibile sul sito web investimenti hipparibas it. L'approvazione del Base Prospectus non dovrebbe essere intesa come approvazione dei Certificate. Cinvestimento nei Certificate comporta il rischio di perdita totale o parziale del capitale inizialmente investito, fermo restando il rischio fimittente e il rischio di assoggettamento del Barante allo strumento del Bail-in. Ove i Certificate siano venduti prima della scadenza, l'Investitore potrà incorrere anche in perdite in conto capitale. Nel caso in cui i Certificate siano acquistati o venduti nel corso della sua durata, il rendimento potrà variare. Il presente documento costituisce materiale pubblicitario e le informazioni in esso contenute hanno natura generica e scopo meramente promozionale e non sono da intendere in alcun modo come ricerca, sollecitazione, raccomandazione, offerta al pubblico o consulenza in materia di investimenti. Inoltre, il presente documento non fa parte della documentazione di offerta, ne può sostituire la stessa ai fini di una corretta decisione di investimento. Le informazioni e i grafici a contenuto finanziario quivi riportati sono meramente indicativi e hanno scopo esclusivamente esemplificativo e non esaustivo. Informazioni acquivi riportati sono meramente indicativi e hanno scopo esclusivamente esemplificativo e non esaustivo. Infor



^{*} Il Certificate è dotato di opzione Quanto che lo rende immune dall'oscillazione del cambio tra euro e la valuta del sottostante

28 | COVER FINANZA/2 BLUERATING ■ marzo 2021



Entro il quarto mese del 2021 tutti gli investitori dovrebbero ricevere i documenti

quindi pervenuto alla redazione di linee guida che, corredate da un Documento tecnico, sono state approvate dalle due associazioni e diramate alle rispettive associate. "Il contenuto delle linee guida è stato oggetto anche di confronto costruttivo con le altre associazioni di categoria degli intermediari distributori", si legge sempre sulla nota, "le quali hanno condiviso la finalità di individuare prassi comuni con i produttori volte a rendere più efficiente il processo di rendicontazione alla clientela, con riferimento sia alla tempistica sia alla qualità delle informazioni fornite".

I produttori e i distributori, è riportato sempre all'interno delle linee guida, si confronteranno al Tavolo interassociativo nella seconda parte dell'anno 2021 per verificare, all'esito delle rendicontazioni inviate alla clientela per l'anno 2020, l'eventuale esigenza di individuare tempistiche e modalità di trasmissione dei dati più efficienti al fine di poter ancor meglio assicurare il rispetto del termine del 30 aprile per l'invio del rendiconto alla clientela da parte dei distributori.

▶ Stroncatura dell'Aduc

La redazione di **BLUERATING** è quindi tornata a chiedere, come accaduto poco più di un anno fa, ad Alessandro Pedone di Aduc un commento indipendente riguardo alle linee guida recentemente divulgate: "C'è poco da commentare", è stata la sua risposta. "Si tratta di aggiustamenti squisitamente tecnici. Il dato di politica del consumo che emerge è che è stato consolidato che la scadenza per questo rendiconto è di fatto diventata aprile. Quindi la significatività di questo rendiconto è quasi completamente compromessa. Per il rendiconto aveva senso che la scadenza massima fosse stata non più tardi di gennaio, proprio al massimo a febbraio. Avendo la scadenza ad aprile la quasi totalità degli investitori ha già dimenticato i rendimenti dell'anno passato e la spinta a cambiare è quasi completamente esaurita". Una stroncatura in piena regola, quindi, a cui il rappresentante delll'associazione dei consumatori ha infine aggiunto un giudizio pesante anche su chi deve vigilare: "La responsabile principale di questa situazione è certamente la Consob".





NON RIMANDARE A DOMANI L'INVESTIMENTO NEL FUTURO

Quando pensi a investire per il futuro, è fondamentale identificare i trend di crescita a lungo termine.

Gli investimenti di oggi definiscono il mondo di domani. Con l'esperienza del nostro team d'investimenti tematici puntiamo a cogliere il meglio delle opportunità di oggi, domani e per i prossimi decenni.



Water | Al & Robotics | Safety | META | Subscription Economy

Per saperne di più: im.natixis.it





SOLO PER INVESTITORI PROFESSIONALI.

Investire comporta rischi, compreso il rischio di perdita del capitale. Per maggiori informazioni, si rimanda al prospetto informativo. I fondi di cui sopra sono comparti di Natixis International Funds (Lux) I, una società di investimento a capitale variabile, organizzata secondo le leggi del Granducato di Lussemburgo e autorizzata dall'autorità di regolamentazione finanziaria (CSSF) come OICVM.

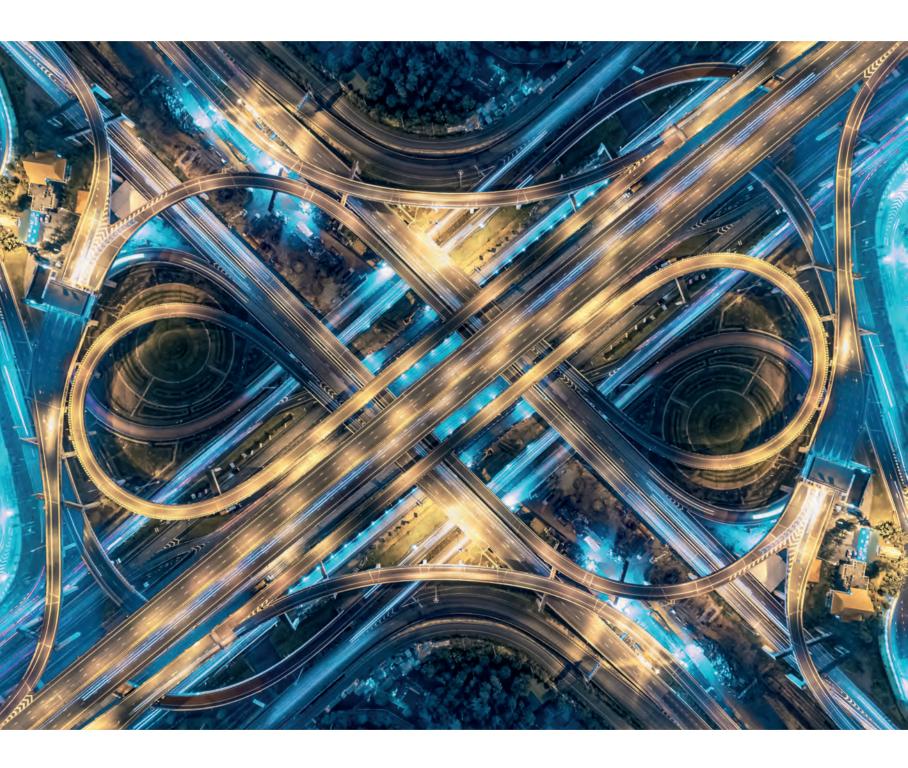
Il presente materiale è fornito da Natixis Investment Managers S.A., società di diritto lussemburghese, o dalla propria succursale Natixis Investment Managers S.A. Succursale italiana con sede in Via San Clemente, 1 – 20122, Milano.

THEMATICS ASSET MANAGEMENT - Una società per azioni semplificata Francese con un capitale sociale di €150 000 − RCS Parigi 843 939 992 − Autorizzata dall'Autoritè des Marchés Financiers (AMF) con il num. GP19000027. 43, avenue Pierre Mendès Francia 75013 Parigi

30 | LEGGI&MERCATI BLUERATING ■ marzo 2021

Quattro strade per gli advisor

Le sfide per i consulenti finanziari nei prossimi mesi e anni, una volta superata la pandemia



Gestire i risparmi resta la prima mission delle reti di consulenza 2

Le reti possono raddoppiare le masse in cinque anni conquistando nuovi asset 3

I financial advisor devono saper diffondere la cultura della protezione assicurativa



Un altro compito delle reti è dare impulso all'accesso dei giovani alla professione BLUERATING ■ marzo 2021 LEGGI&MERCATI | 31

di Nicola Ronchetti

Dopo un 2020 contrassegnato da traguardi eccezionali in contrasto con un contesto economico e sociale dei più drammatici dal Dopoguerra, molti si domandano che anno sarà il 2021 per il mondo della consulenza finanziaria. Quasi tutto dipenderà dal piano vaccinale, dagli ammortizzatori sociali e dalle modalità di rilancio dell'economia del governo Draghi con il supporto dell'Unione Europea. Per il mondo delle reti si può dire che già i primi mesi dell'anno mostrano che il trend positivo che ha caratterizzato il 2020 non accenna a diminuire. Il settore della consulenza, al pari del mondo delle banche con cui è strettamente legato, è oggi chiamato a dare un ulteriore contributo per il rilancio del Paese.

▶ Pressione sui crediti

Le banche dovranno affrontare una forte pressione sui crediti quando scadranno le moratorie sui mutui e saranno chiamate a finanziare imprese e imprenditori messi in ginocchio da mesi di pandemia. Le reti dei consulenti finanziari non avranno questo problema, uno dei punti di forza del loro modello è il basso assorbimento di capitale. In altre parole, tra le attività principali delle banche vi è quella di erogare credito e quindi dare denaro in prestito con tutti i rischi connessi, alle reti viceversa i soldi vengono affidati dai loro clienti. Si tratta di funzioni sociali complementari ma nel

mondo bancario non sono in pochi a ritenere che il lavoro delle reti sia oggi meno complesso di quello delle banche, oltretutto alle prese con una crisi del modello mai vista, testimoniata da una stagione di acquisizioni e di ristrutturazioni tipiche di un settore maturo. Quattro dovrebbero essere le priorità per le reti nel 2021: primo, continuare a fare quello che sanno fare bene, cioè la gestione del risparmio degli italiani. In secondo luogo dovrebbero darsi un obiettivo ancora più ambizioso, il raddoppio delle masse in gestione nel giro di tre-cinque anni contribuendo a togliere dalle secche dei conti correnti almeno un terzo dei 1.700 miliardi di euro infruttiferi.

▶ Polizze e junior

In terzo luogo dovrebbero contribuire a diffondere, a fianco della cultura della gestione del risparmio, la cultura della protezione: gli italiani sono storicamente sotto assicurati e questo avrà presto un impatto devastante sulla nostra società e sul welfare. Quarto, dovrebbero consentire l'accesso alla professione di giovani motivati e talentuosi contribuendo al contempo a garantire un futuro alla professione e a dare un'opportunità a una generazione sulla quale graverà un debito pubblico mostruoso a cui non corrisponderanno gli ammortizzatori sociali conosciuti dai loro genitori. Le reti che sapranno lavorare su queste quattro direttrici garantiranno una crescita sostenibile a loro stesse e al Paese.



Nicola Ronchetti founder & ceo di Finer Finance Explorer

Le banche-reti
devono dare
un contributo
alle giovani
generazioni
purtroppo
oggi gravate
da un pesante
indebitamento
pubblico

32 | RETI MERCATO/1 BLUERATING ■ marzo 2021

Futuro digitale ma non troppo

Dopo ConsulenTia21, l'Anasf sceglie un mix tra canali online e format tradizionali per gli eventi



di Andrea Barzaghi

Dopo il successo della prima edizione digitale dello scorso 10 dicembre 2020, ConsulenTia ha concesso il bis lo scorso 23 febbraio con la prima di tre tappe digitali del 2021 della manifestazione. L'evento ideato da Anasf, in un'edizione centrata sul futuro verde della finanza,

ha registrato infatti più di 1.000 partecipanti connessi in streaming. Al consuleto convegno inaugurale Anasf, intitolato per l'occasione "Il futuro verde della finanza", sono intervenuti Francesco Bicciato, segretario Forum finanza sostenibile, Maria Paola Chiesi, shared value & sustainability director del gruppo

Chiesi, Luigi Conte (nella foto), presidente Anasf e Nadia Linciano, responsabile dell'ufficio studi economici Consob. A moderare l'incontro Andrea Cabrini, direttore di Class CNBC.

▶ Tre punti focali

"L'evento ha visto lo sviluppo di tre punti focali: lo stato dell'arte del livello BLUERATING ■ marzo 2021 RETI MERCATO/1 | 33

normativo, che vedrà entro la fine dell'anno la definizione puntuale della tassonomia, l'aspetto della ricerca, per cui abbiamo rappresentato in maniera trasversale l'ambiente in cui si opera, utile a definire le linee di azione che devono essere condivise e soprattutto innovative per consentire al sistema di poter mirare al futuro con un approccio costruttivo e da protagonisti", ha dichiarato in apertura del convegno Conte. Il punto di partenza è stata l'indagine mirroring di Consob, che confronta opinioni e conoscenze sui temi della finanza sostenibile dei consulenti finanziari e dei loro relativi clienti. Solo il 13% di questi ultimi ha una buona conoscenza rispetto alle tematiche Esg mentre più del 50% di loro non ne ha mai sentito parlare. "Per colmare i gap formativi dei risparmiatori sono molti i momenti in cui il cf può entrare in azione", ha dichiarato Linciano, "a partire dalla valutazione di adeguatezza. Il professionista può svolgere infatti un ruolo attivo nella relazione con il cliente e nell'accrescimento delle competenze

Anche per le reti e le associazioni sta crescendo sempre più l'importanza dei contenuti legati ai temi della sostenibilità sugli investimenti sostenibili anche in sede precontrattuale, nella fase di definizione del portafoglio e in quella di monitoraggio. Ruolo che i clienti si aspettano, in più del 70% dei casi".

▶ Esg al centro

"La sostenibilità è importante per le imprese per tre aspetti: innanzitutto rappresentano direttamente e indirettamente la prima fonte di inquinamento e di emissioni di gas effetto serra nell'atmosfera: attraverso il lavoro costituiscono una delle principali opzioni per la mobilità sociale delle persone; attraverso l'innovazione e la ricerca sono responsabili del processo sociale ed economico dell'ultimo secolo. Di fronte a queste responsabilità non è più possibile che le imprese si sottraggano a un'attenta analisi degli impatti del proprio modo di condurre il business perché ce lo chiedono il pianeta, i giovani e la società", ha affermato Chiesi. "Gli investimenti Sri stanno crescendo a livello globale. L'Europa è uno dei player più importanti e l'Italia è ben posizionata dopo il Regno Unito e la Francia. Abbiamo avuto una reazione importante dalla pandemia, i rendimenti hanno cominciato a crescere in linea superiore rispetto agli investimenti tradizionali, e questo è avvenuto perché inserire investimenti Esg anticipa i rischi e le esternalità negative in campo sociale e ambientale", ha commentato infine Bicciato.

▶ Momenti di formazione

La versione digitale dell'evento ha conservato l'alternanza di momenti di formazione a quelli di confronto con le società del risparmio gestito come BlackRock, Capital Group, Goldman Sachs Asset Management, J.P. Morgan Asset Management, Lombard Odier Investment Management, T. Rowe Price e Vontobel, che hanno dato il loro contributo declinando i vari aspetti della sostenibilità applicata agli investimenti. Insomma una formula, quella digitale di ConsulenTia, che sembra ormai essere chiaramente apprezzata dal mercato e dai professionisti. E il futuro degli eventi targati Anasf, come ha confermato a **BLUERATING** il presidente Luigi Conte. passerà probabilmente dall'interazione tra modilità fisica e fruizione via web: "Perché no? Testata la validità del modello organizzativo questa soluzione può tranquillamente affiancare il format in presenza. L'emergenza sanitaria ha dimostrato che gli strumenti tecnologici sono un valido supporto per la nostra attività e ci consentono un presidio ancora più costante con i risparmiatori e lo stesso vale per gli eventi online dell'associazione. Nel caso di ConsulenTia la soluzione di individuare un tema di interesse da declinare in una sola giornata di lavoro si presta fortemente a un ciclo di appuntamenti in formato digitale, oltre a permettere ad Anasf di offrire un presidio maggiore, evidenziando, in costanza di rapporto, la sua presenza nel settore, attraverso l'ottimizzazione logistica e temporale". Appuntamento quindi alle prossime edizioni, come conferma lo stesso Conte che offre anche qualche anticipazione e una rinnovata speranza: "Nella prima parte dell'anno ci saranno altre due tappe di ConsulenTia digitale. Parleremo di innovazione e di giovani, che sono il futuro dell'attività di cf. L'augurio resta quello di riuscire a creare nel 2021 almeno un evento in presenza".

34 | RETI MERCATO/2 BLUERATING ■ marzo 2021

Salto dell'Atlantico

Azimut completa l'acquisto in Usa di Sanctuary Wealth Group



QUESTIONE ANAGRAFICA

on la pandemia è passato in second'ordine il dibattito sul futuro del settore della consulenza finanziaria, con particolare riferimento all'inserimento di giovani professionisti. Ma perché mai i consulenti dovrebbero estinguersi? Non è l'anagrafe che può farli scomparire, bensì il mercato. Finché vi sarà domanda di consulenza finanziaria o patrimoniale o come si dovesse chiamare nelle evoluzioni future, vi saranno persone e strutture che offriranno il servizio nella forma in cui sarà richiesto. Ci sono due fenomeni "umani" in oani manifestazione del mercato: la concentrazione e le harriere all'ingresso. È sempre avvenuto che quanti conquistassero qualcosa abbiano poi cercato di difenderla con tutti i mezzi che l'ordinamento ponesse a loro disposizione, da quelli legali, amministrativi fino a quelli economici. Ecco allora l'esigenza di albi, requisiti, formazione, disponibilità economiche, etc. Tutto questo è sentito come conquista e nessun consulente vorrà mai abbandonarlo, anche se sarà sempre molto critico nei confronti di questa "burocrazia" che però lo difende. Altro aspetto tipico del mercato è la concentrazione dei suoi protagonisti. Tutte le aziende, e i consulenti sono imprenditori, tendono a crescere; le aziende comprandosi l'un l'altra, i consulenti incrementando i propri portafogli, ovviamente riducendo gli spazi per nuovi ingressi. Finché il mercato cresceva e richiedeva sempre nuovi attori. la crescita era esponenziale; ora il mercato continua a crescere, ma sono più cospicui i portafogli dei consulenti e questi non crescono numericamente. Dovranno crescere continuamente in qualità. Il punto essenziale non è l'età o il numero dei

*tedeschi@alezio.net

consulenti, bensì la loro aualità.



di Andrea Barzaghi

Capitolo finale dell'acquisizione della statunitense **Sanctuary Wealth Group** da parte di **Azimut**, che ha anche definito ulteriormente piani e perimetro d'azione sul mercato americano.

► Maggioranza del 55%

Nello specifico, la società guidata da Pietro Giuliani (nella foto), attraverso la sua controllata d'Olteoceano AZ US Holdings, ha ufficialmente completato l'acquisizione del 55% di Sanctuary Wealth Group annunciata a novembre 2020. Sanctuary è una delle principali società americane indipendenti del wealth management, che offre ai consulenti finanziari la possibilità di costruire e gestire il proprio business con il supporto di una piattaforma avanzata. Azimut è entrato nel

mercato degli Stati Uniti per la prima volta nel 2015, con un'iniziativa greenfield a Miami nel settore della consulenza finanziaria, AZ Apice, successivamente rafforzatasi grazie ad una nuova partnership con Genesis Investment Advisors. Nel novembre 2019, il gruppo ha costituito Azimut Alternative Capital Partners per acquisire partecipazioni di minoranza in asset manager alternativi focalizzati sul private equity, private credit, venture capital e infrastrutture.

▶ Quota di minoranza

AACP ha completato il suo primo deal nel luglio 2020 con l'acquisizione di una quota di minoranza in Kennedy Lewis, primario operatore nel settore del private credit con oltre 2,5 miliardi di dollari di masse, e sta lavorando per completare altre transazioni.

OYSTER Funds

Fondamenta solide per la crescita futura





OYSTER Sustainable Europe
OYSTER US Core Plus
OYSTER US Small and Mid Company Growth
OYSTER US Value

Dopo aver integrato nella sua gamma la Sicav OYSTER, presente in Europa da 25 anni, iM Global Partner continua a crescere e a sfruttare il talento del suo team di grande esperienza. Il 2021 è pronto per nuove opportunità, per questo sono state messe in luce, anche per l'altissima qualità di gestione, quattro delle migliori soluzioni d'investimento delle propria gamma.

Si prega di fare riferimento alla documentazione dei fondi, alla loro ammissibilità e ai rischi associati all'indirizzo www.imgp.com

iM Global Partner

Performance is born out of people

36 | RECRUITING BLUERATING ■ marzo 2021

Assunzioni in piena pandemia

Anche con l'emergenza sanitaria, non è cessato il reclutamento delle reti. Ecco per quali profili



Giovani, bancari e portafoglisti con almeno 20-30 milioni sono le figure più ricercate attualmente

Alessio Fiorini area Recruiting Manager di Deutsche Bank Financial Advisors

di Hillary Di Lernia

Nonostante la pandemia, il reclutamento dei consulenti finanziari non ha conosciuto sosta ed è già pronto ad accelerare la sua corsa nel 2021.

Anche se si sono dovute adottare delle modifiche alle modalità di selezione, le reti hanno saputo riorganizzarsi molto velocemente. Alessio Fiorini (nella foto), dell'area Recruiting Manager di Deutsche Bank Financial Advisors racconta come l'anno appena trascorso si sia rivelato una fase di grande crescita per i reclutamenti dei professionisti.

Com'è stato il 2020 per le attività di selezione?

Il 2020 è stato un anno incredibilmente buono, nonostante la situazione causata dal Covid-19. Anche se all'inizio non è stato facile adottare le nuove misure imposte dalla condizione sanitaria, alla fine tutte le reti si sono immediatamente riorganizzate anche utilizzando nuovi canali. Il consuntivo per tutte le reti è stato ottimo, in linea con gli anni precedenti e non si è assistito a nessun calo significativo. Anzi, nell'ultima parte dell'anno abbiamo anche visto un incremento degli inserimenti.

Con la pandemia, quali sono state le difficoltà da affrontare?

A partire dalla metà febbraio fino alla fine di marzo abbiamo vissuto tutti un periodo molto difficile, anche per la paralisi pressoché totale delle attività. Questo ha portato molta incertezza sul futuro e l'ipotesi che l'anno potesse essere andato perso si stava facendo sempre più concreta. Ma le reti hanno dimostrato una forte reattività e anche se non è stato semplice confrontarsi con le nuove modalità e diverse tecniche di comunicazione, già verso la tarda primavera i manager di rete hanno ripreso le attività in modo sostanziale. Questa emergenza ha reso evidente che c'è la possibilità di lavorare in maniera eccellente anche senza essere all'interno di un edificio prestabilito. Difatti sono convinto che alcune delle modalità utilizzate durante questo periodo continueranno d essere impiegate anche in post-pandemia, in maniera complementare all'incontro fisico, che rimane comunque fondamentale.

Quali sono le prospettive per la professione di consulente?

Il settore della consulenza finanziaria è fortemente in crescita: se pensiamo alle masse dell'industria del risparmio gestito fino a 10 anni fa e quelle di oggi, l'evoluzione è evidente, in parte anche grazie all'introduzione di Mifid 2 che ha contribuito ad accelerare il processo di crescita. Inoltre ogni momento di disruption, che può essere uno shock esogeno sia di tipo finanziario sia dipendente da altri fattori, genera sempre un'opportunità per il settore.

Quali sono i profili più richiesti?

In questo momento le reti si stanno muovendo verso tre direzioni BLUERATING ■ marzo 2021 RECRUITING | 37



differenti. La prima riguarda il ricambio generazionale: attualmente l'età media dei consulenti finanziari è di 51 anni e se non si crea appeal e attrattività nell'accedere a questa professione da parte dei giovani, la situazione potrebbe diventare abbastanza complessa nei prossimi 10-15 anni. Quindi l'idea di molte reti è di creare dei progetti che vadano soprattutto a stimolare l'inserimento di giovani talenti da avviare alla professione, anche attraverso un approccio strutturato di crescita sia attraverso percorsi formativi dedicati sia con l'affiancamento di consulenti senior. La seconda

tipologia comprende i professionisti di altre reti: si tratta di profili di elevato standing, solitamente con un portafoglio che parte da 20-30 milioni. Poi c'è il tema dei bancari: quasi il 50% degli inserimenti è rappresentato dai dipendenti delle banche, questo perché ci sono ottime professionalità, gestori affluent o private banker, e allo stesso tempo sono gli stessi bancari a voler cambiare professione, sia per le minori opportunità rispetto al passato e quindi poco spazio per la carriera, sia per remunerazione e riconoscimenti economici bassi in considerazione dei portafogli gestiti.

Quali caratteristiche oggi si ricercano in un consulente?

Il reclutamento deve essere focalizzato sulla qualità delle risorse e quindi è importante sottolineare che il portafoglio non deve essere considerato una metrica essenziale, ma solo un termometro per capire il percorso che il candidato ha sviluppato in un'altra rete. È invece fondamentale valutare le motivazioni, le competenze, le ambizioni di crescita del professionista oltre che a verificare il possesso di alcune soft skill ormai essenziali, come la capacità di adattamento, resilienza, intelligenza emotiva ed empatia.



C'è chi parla di ESG. Noi lo mettiamo in pratica. È nel nostro DNA nordico.



Soluzioni STARS ESG di Nordea

nordea.it/STARS

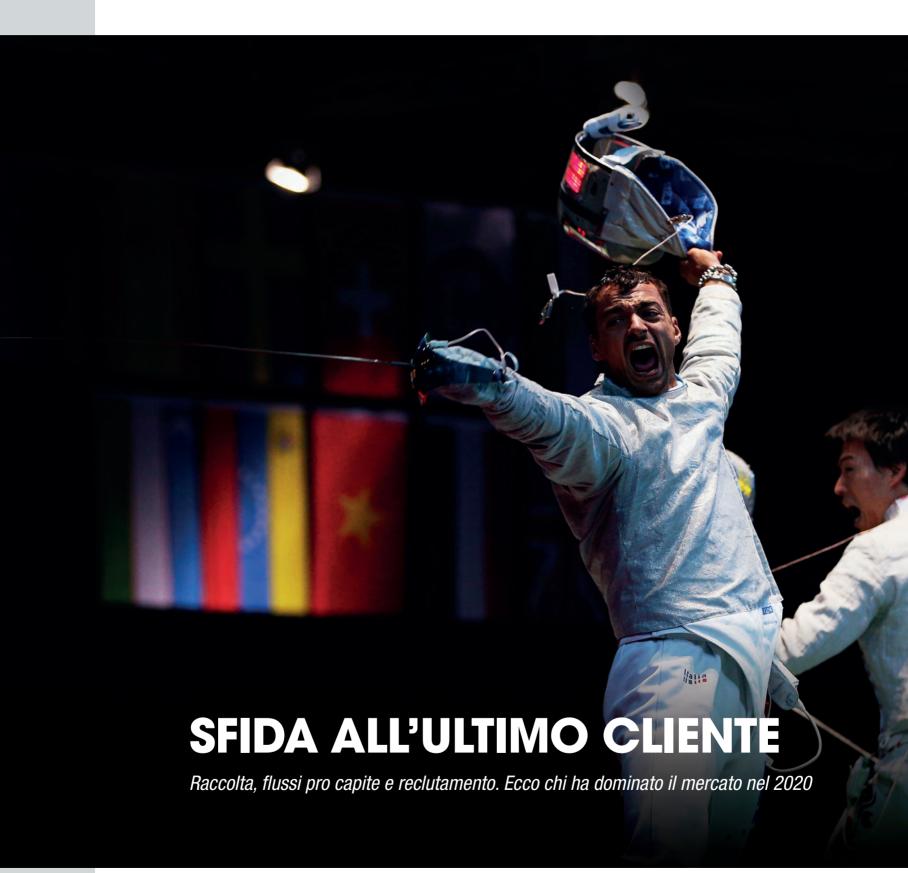
I fondi azionari Nordea 1 Emerging Stars, Global Stars, European Stars e North American Stars sono certificati dai maggiori label¹ ESG LuxFLAG, Towards Sustainability, Forum Nachhaltige Geldanlangen, ISR e sono conformi al European SRI Transparency Code².

1) Forum Nachhaltige Geldanlangen (FNG-Siegel) certifica il Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund (2 stelle), Nordea 1 – European Stars Equity Fund (3 stelle), Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund (2 stelle), Validità 2020; Towards Sustainability certifica il Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund, Nordea 1 – Global Stars Equity Fund, Nordea 1 – European Stars Equity Fund American Stars Equity Fund, Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Nordea 1 – Berging Stars Equity Fund, Nordea 1 – Global Stars Equity Fund, Nordea 1 – North American Stars Equity Fund, Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 01.07.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund, Nordea 1 – Global Stars Equity Fund, Nordea 1 – North American Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund, Nordea 1 – Global Stars Equity Fund, Nordea 1 – Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Nordea 1 – Global Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.01.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Validità 201.2019 – 30.09.2020 e Nordea 1 – European Stars Equity Fund, Val

I comparti citati fanno parte di Nordea 1, SICAV, una società di investimento a capitale variabile (Société d'Investissement à Capital Variable) con sede in Lussemburgo, costituita validamente ed in esistenza in conformità alle leggi in vigore in Lussemburgo e alla direttiva n. 2009/65/CE del 13 luglio 2009. Il presente documento contienen e materiale pubblicitario e potrebbe non fornire tutte le informazioni rilevanti rispetto al/i fondo/i presentato/i. Gil investimento riguardanti i fondi Nordea devono essere effettuati sulla base del Prospetto informativo e del Documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID), che sono disponibili sul sito internet www.nordea.it, insieme alle relazioni semestrali e annuali, e ad ogni altra documentazione d'offerta. Tale documentazione, sia in inglese che nella lingua locale del mercato in cui la SICAV indicata è autorizzata per la distribuzione, è anche disponibile senza costi presso Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Lussemburgo, e in Italia, presso i Soggetti collocatori. L'elenco aggiornato del Soggetti collocatori, e presso i Soggetti incaricati dei pagamenti: State Street Bank International GmbH – Succursale Italia, BNP Paribas Securities Services – Succursale di Milano, Allfunds Bank S.A.U. – Succursale di Milano, Société Générale Securities Services S.p.A., Banca Sella Holding S.p.A., Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A., CACEIS Bank S.A. – Succursale Italia e sul sito www.nordea.it. Il Prospetto ed il Documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID) sono stati debitamente pubblicato da Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Lusemburg, che è autorizzata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) autorità lussemburghese di sorveglianza dei mercati finanziari.



40 | REPORT



SPECIALE | 41



Il 2020 è stato più volte celebrato come l'ennesima prova di forza del sistema italiano delle banche-reti. Senza ritornare sulla bontà dei dati collettivi di raccolta in un anno caratterizzato dalle ben note difficoltà legate all'emergenza pandemica, focalizziamo l'analisi sui singoli elementi di un racconto di successo che tutti hanno potuto apprezzare. Se è vero che la resa finale dello stesso è stata memorabile, non tutti i protagonisti hanno contribuito in ugual maniera all'eccellente risultato ottenuto; scopriamo insieme i primatisti nell'ambito della raccolta totale, di quella pro capite e della crescita o decrescita della propria rete di consulenti finanziari.

EXPLOIT WIDIBA

A livello complessivo, dati
Assoreti alla mano, nel 2020
gli afflussi maggiori (oltre 11,6
miliardi di euro) sono quelli del
gruppo Fideuram ISPB (senza
considerare IWBank, presente da
agosto, ai fini di rendere omogenei
i dati correnti con quelli del

2019, n.d.r.), che conquista lo scettro di migliore performer sia sul fronte del gestito (oltre 5,8 miliardi) che su quello dell'amministrato (anche qui oltre 5,8 miliardi), bissando così la supremazia dimostrata nel 2019. Osservando invece l'incremento percentuale della raccolta netta dal 2019 al 2020, non può non saltare all'occhio il mastodontico +2.742% di Banca Widiba, passata dagli oltre 24 milioni di euro del 2019 agli oltre 683 milioni del 2020. Una crescita imponente, ma che non deve sorprendere nella sostanza; sebbene il risultato sia encomiabile, questo è influenzato in maniera decisiva dalle uscite nell'ambito del gestito nel 2019, elemento che ha inciso sul valore "ridotto" della raccolta e conseguentemente sul confronto con il dato del 2020. Tra le reti con un maggiore numero di consulenti (dalle 1.000 unità in su) spicca la crescita della raccolta netta di Banca Mediolanum (+93%), realizzata però con una prevalenza di amministrato.

42 | REPORT ■ marzo 2021

Se sul fronte della raccolta netta totale non c'è stata sfida, con gli apporti del gruppo Fideuram ISPB che hanno sovrastato quelli tutte le altre realtà del mercato, il discorso cambia se andiamo a rapportare gli afflussi alla consistenza della rete che gli ha ottenuti. Da questo punto di vista a spiccare è la performance di FinecoBank. La squadra guidata dall'amministratore delegato e direttore generale Alessandro Foti ha saputo offrire nel 2020 una dote di oltre 3 milioni di euro per consulente. Seguono i consulenti finanziari di Banca Generali con 2,8 milioni di euro e quelli di CheBanca! con 2,7 milioni, con questi ultimi cedono quindi lo scettro di primatisti ottenuto nel 2019. Osservando l'incremento o il decremento del pro capite tra il 2020 e il 2019 a dominare è di nuovo Banca Widiba, mentre tra i big (reti con oltre 1.000 professionisti, n.d.r.) prevale ancora Banca Mediolanum con un netto +94%.

I TOP RECRUITER

Spostando la nostra analisi sul piano degli organici di professionisti attivi tra i player del mercato della **consulenza**

I FLUSSI NETTI CIFRE IN MIGLIAIA DI EURO

700 widiba	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020
	683.467	24.046	2.742%
(mediolanůříň	Raccolta netta 2020 6.424.383	Raccolta netta 2019 3.331.938	Variazione 2019-2020 93 %
FINECO D A N K	Raccolta netta 2020 7.984.249	Raccolta netta 2019 5.120.966	Variazione 2019-2020 56 %
Doutsche Bank	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020 32 %
Financial Advisors	925.673	703 .326	
Allianz (ii) Bank	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020 29 %
Firuncial Advisors	3.950 .3 45	3.066.804	
BNI-BNP PARIBAS	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020
	1.035.184	885 . 580	17 %
CEDENT COCA	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020
	1.313.992	1 .133.863	16 %
BANCA GENERALI	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020
	5.866.132	5.129.815	14 %
FI FIDEURAM	Raccolta netta 2020 11.639.328	Raccolta netta 2019 10.798.837	Variazione 2019-2020
A JAZIMUT	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020
	1.971.506	2.267.611	- 13 %
CheBancal Doggo Metabora	Raccolta netta 2020	Raccolta netta 2019	Variazione 2019-2020
	1.160.263	1 . 679 . 950	- 31 %
Consultinvest	Raccolta netta 2020 22.072	Raccolta netta 2019 52.514	Variazione 2019-2020 - 58 %

continua a pag. 44 >

Collezionare premi offre grandi soddisfazioni.



Nuovi Airbag Cash Collect Worst Of su panieri di azioni italiane e internazionali

Premi condizionati mensili fino all'1,90% e barriere al 60% del Valore Iniziale

- Premi periodici dallo 0,45% all'1,90% se nelle date di Osservazione mensili il Valore dell'azione sottostante, facente parte del Paniere, con la performance peggiore è superiore alla Barriera, posta al 60% del Valore Iniziale.
- Possibile Rimborso Anticipato a partire dal sesto mese, se il valore dell'azione sottostante, facente parte del Paniere, con la performance peggiore, nelle date di Osservazione mensili è pari o superiore al Valore Iniziale.
- Barriera a scadenza posta al 60% del Valore Iniziale: se il valore dell'azione sottostante, facente parte del Paniere, con la performance peggiore è pari o superiore rispetto al livello di Barriera, lo strumento rimborsa l'Importo nominale oltre al premio; se il valore dell'azione sottostante, facente parte del Paniere, con la performance peggiore è inferiore al livello di Barriera, viene corrisposto un valore inferiore al Valore Nominale: in questa ipotesi, i Certificate non proteggono il capitale investito. Grazie all'effetto Airbag il valore di rimborso è maggiore rispetto all'eventuale valore di rimborso calcolato sulla performance dell'azione sottostante, facente parte del Paniere, con performance peggiore.

ISIN	Sottostante	Strike	Barriera - (Barriera %)	Premio* Mensile Condizionato	Scadenza
DE000HV4GUT2	TESLA AMAZON NETFLIX	415,09 USD 3.125,00 USD 503,06 USD	249,054 USD (60%) 1.875 USD (60%) 301,836 USD (60%)	1,90%	19.10.2023
DE000HV4GUU0	MICROSOFT APPLE PAYPAL	206,19 USD 113,02 USD 191,91 USD	123,714 USD (60%) 67,812 USD (60%) 115,146 USD (60%)	0,60%	19.10.2023
DE000HV4GUR6	INTESA SANPAOLO ENI GENERALI ASSICURAZIONI	1,5924 EUR 6,497 EUR 11,935 EUR	0,95544 EUR (60%) 3,8982 EUR (60%) 7,161 EUR (60%)	0,70%	19.10.2023
DE000HV4GUS4	TOTAL ENI ROYAL DUTCH SHELL	28,21 EUR 6,497 EUR 10,464 EUR	16,926 EUR (60%) 3,8982 EUR (60%) 6,2784 EUR (60%)	0,60%	19.10.2023
DE000HV4GUV8	BAYER PFIZER SANOFI	44,935 EUR 36,38 USD 86,08 EUR	26,961 EUR (60%) 21,828 USD (60%) 51,648 EUR (60%)	0,45%	19.10.2023
	PFIZER	36,38 USD 86,08 EUR	21,828 USD (60%) 51,648 EUR (60%)	0,45%	19.10.2023

Fiscalità: redditi diversi (aliquota fiscale 26%). Negoziazione su SeDeX di Borsa Italiana.

State per acquistare un prodotto che non è semplice e può essere di difficile comprensione. Strumenti finanziari strutturati a complessità molto elevata a capitale condizionatamente protetto, ma non garantito.

Scopri la gamma completa su: investimenti.unicredit.it 800.01.11.22



44 | REPORT ■ marzo 2021

finanziaria in Italia, è evidente e al tempo stesso sorprendente l'impegno mostrato dalle reti nell'incrementare la propria base di consulenti. Se nel 2019 le realtà comparabili nell'analisi mostravano complessivamente 236 uscite, quelle stesse società nel 2020 hanno visto crescere il loro numero di professionisti di 95 unità. La squadra che si è sviluppata maggiormente è quella di Bnl Bnp Paribas Life Banker; per la rete guidata da Ferdinando Rebecchi sono ben 90 i consulenti in più nel 2020 rispetto al 2019. Il gruppo Fideuram ISPB, esclusa IWBank pur uniformità di analisi, è invece la realtà che ha affrontato il più rilevante decremento di organico, pari a 84 unità.

CAMBIO DI ORBITA

Dopo il successo dell'opas da parte di Intesa Sanpaolo sul gruppo Ubi Banca, dallo scorso agosto 2020 Assoreti ha inserito IWBank come facente parte del gruppo Fideuram ISPB. Cinque mesi di appartenenza che permettono di tirare un primo bilancio sull'impatto di breve termine dell'operazione sul fronte dei consulenti finanziari.

IL PRO CAPITE CIFRE IN MIGLIAIA DI EURO

FINECO a A N K	Pro capite 2020 3.064	Pro capite 2019 2.015	Incremento/decremento 2019-2020 52%
BANCA GENERALI	Pro capite 2020 2.811	Pro capite 2019 2.515	Incremento/decremento 2019-2020 12 %
CheBancal Gruspo Medistanas	Pro capite 2020 2.705	Pro capite 2019 4.253	Incremento/decremento 2019-2020 $\textbf{-36}\%$
INI-BNP PARIBAS	Pro capite 2020 2.217	Pro capite 2019 2.349	Incremento/decremento 2019-2020 -6%
FIDEURAM actits Lookscoperent Lookscope	Pro capite 2020 2.048	Pro capite 2019 1.873	Incremento/decremento 2019-2020 9%
Allianz (ii) Bank Financial Advitors	Pro capite 2020 1 . 904	Pro capite 2019 1.503	Incremento/decremento 2019-2020 ${\bf 27}\%$
CEDIM INCA	Pro capite 2020 1.807	Pro capite 2019 1.564	Incremento/decremento 2019-2020 16%
mediolanüm	Pro capite 2020 1.571	Pro capite 2019 810	Incremento/decremento 2019-2020 ${\bf 94}\%$
700 widiba	Pro capite 2020 1.304	Pro capite 2019 45	Incremento/decremento 2019-2020 2.807 %
A JAZIMUT	Pro capite 2020 1.101	Pro capite 2019 1.268	Incremento/decremento 2019-2020 -13%
Deutsche Bank Financial Advisors	Pro capite 2020 850	Pro capite 2019 639	Incremento/decremento 2019-2020 33%
Consultinvest	Pro capite 2020 72	Pro capite 2019 166	Incremento/decremento 2019-2020 -56%

continua a pag. 46 >

INVESTIMENTI CHE VANNO LONTANO

Da quasi 50 anni collaboriamo con i nostri clienti convinti che insieme possiamo fare tanta strada

Il risultato è la loro fiducia nel nostro processo d'investimento, testato anche nelle condizioni di mercato più complesse.

➤ Scopri di più su pimco.it/obbligazionario



Messaggio pubblicitario di natura informativa. **PIMCO Europe GmbH** (Società n. 192083) e la filiale italiana di PIMCO Europe GmbH (Società n. 10005170963) sono autorizzate e regolamentate in Germania dall'Autorità di vigilanza finanziaria federale tedesca (BaFin). La filiale italiana è inoltre soggetta a vigilanza della CONSOB. **Prima della sottoscrizione leggere il Prospetto e il KIID** disponibili presso i Collocatori. ©2021. PIMCO.

46 | REPORT ■ marzo 2021

Sommando i dati di raccolta di agosto, settembre, ottobre, novembre e dicembre 2020, IWBank mostra circa 25 milioni di euro di deflussi, quando nel medesimo periodo del 2019 ci trovavamo di fronte a oltre 255 milioni di apporti. Un dato in calo sensibile che potrebbe essere interpretato qualitativamente alle luce dinamiche che emergono sul piano dell'organico dei consulenti finanziari: i professionisti in forza alla squadra del direttore generale Dario di Muro sono passati dalle 719 unità di fine luglio 2020 alle 698 unità del dicembre 2020.

Deflussi
e uscite
di consulenti
per IWBank
dopo che
Fideuram ISPB
ne ha acquisito
il controllo

IL RECLUTAMENTO

BHL-BNP PARIBAS UPE BARRETS	Cf dicembre 2020 467	Cf dicembre 2019 377	Crescita/Decrescita rete 2019-2020
FINECO D A N K	Cf dicembre 2020 2.606	Cf dicembre 2019 2.541	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 65
BANCA GENERALI	Cf dicembre 2020 2.087	Cf dicembre 2019 2.040	Crescita/Decrescita rete 2019-2020
Allianz (i) Bank Financial Advisors	Cf dicembre 2020 2.075	Cf dicembre 2019 2.040	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 35
CheBanca! Gropp Wedsterns	Cf dicembre 2020 429	Cf dicembre 2019 395	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 34
'A JAZIMUT	Cf dicembre 2020 1.791	Cf dicembre 2019 1.788	Crescita/Decrescita rete 2019-2020
CETON DOLL	Cf dicembre 2020 727	Cf dicembre 2019 725	Crescita/Decrescita rete 2019-2020
Deutsche Bank Financial Advisors	Cf dicembre 2020 1.089	Cf dicembre 2019 1.100	Crescita/Decrescita rete 2019-2020
1000 widiba	Cf dicembre 2020 524	Cf dicembre 2019 536	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 -12
Consultinvest	Cf dicembre 2020 305	Cf dicembre 2019 317	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 - 12
(mediolanů m	Cf dicembre 2020 4.089	Cf dicembre 2019 4.115	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 -26
FIDEURAM STILL AUGUST PRIVET LOGISTIC	Cf dicembre 2020 5.683	Cf dicembre 2019 5.767	Crescita/Decrescita rete 2019-2020 -84



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



48 | VALZER POLTRONE BLUERATING ■ marzo 2021

Quattro nuovi volti per Fineco

Quattro nuovi ingressi nella struttura lombarda di Fineco dell'area manager Marco Rossi. A Magenta Fabio Longoni e Luca Stefani, entrambi professionisti con esperienza ventennale nel settore bancario, hanno lasciato Banco Bpm per rafforzare il team del group manager Pierangelo Banfi. Il group manager Dario Coloru ha accolto nella sua squadra Cristiano Curci a Milano. Curci, fin da giovanissimo attivo nella consulenza, è approdato in Fineco dopo aver concluso una collaborazione in Banca di Credito Cooperativo Cassa Rurale e Artigiana. Sempre a Milano, Daniele Agosti è entrato nel team del group manager Luca La Rosa. Agosti ha alle spalle una lunga carriera nel settore bancario, maturata in realtà di primo piano tra cui Deutsche Bank.



Widiba, colpaccio in Puglia

Un importante ingresso ha rafforzato la rete di **Banca Widiba** in Puglia. La squadra dei consulenti finanziari
si arricchisce di un bancario di ampia esperienza: **Nicola Di Cosola** (nella foto), 55 anni, che è
diventato operativo sulla piazza di Bari per seguire
la clientela di alto profilo coordinata dalla district
manager Giorgia Fabbro.





NELLA SQUADRA DI FRANZONI

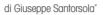
Diversi ingaggi per la rete dei consulenti finanziari del **Credem** guidata da **Moris Franzoni** (nella foto). Ecco i professionisti ingaggiati nel corso del 2021: Carlo Melis, Antonio Ardemani, Loris Massarotto, Davide Luca Vacca, Tommaso Regina, Gianluca Bellotti, Valentina Cartei, Luca Rumolo Niccolò Venditti. Nelle ultime settimane del 2020 sono invece entrati nella rete Massimo Muzzin, Guerino Aceto e Marco D'Emilio Maria Prato e Camilla Caiani.

Doppietta giovanile

Copernico Sim ha rinforzato ancora la sua linea verde, con l'inserimento in squadra di altri 2 giovani: si tratta di Andrea Molle, classe 1994, di Pavia e laureato in Scienze dell'Economia e della Gestione, che rafforzerà la presenza a Milano. Il secondo ingresso è di Maurizio Fiore, 30 anni, di Varese.



contropelo





40 ANNI DI DIVORZIO

el 1981 fu sancita la fine dell'obbligo della Banca d'Italia di sottoscrivere emissioni del debito pubblico non assorbite dal mercato. Un divorzio consensuale. condizionato peraltro dalla presenza di "figli" bisognosi di assistenza tramite la spesa pubblica. Con una logica diversa, gli ultimi eventi hanno evidenziato l'inscindibile legame tra i due soggetti, nonostante il primo sia stato sostituito (o integrato) dalla Bce. Il Qe è stato un tempo (2016-2019), un impeano mensile e poi (dal 2020) un impegno senza un limite predefinito "fin quando sarà necessario". Una differenza sostanziale è nerò da sottolineare: in quella occasione fu il debitore (Andreatta) a suggerire il divorzio e il creditore (Ciampi) a condividerlo. Oggi il debitore è in condizioni di debolezza e il creditore ha necessità di assisterlo. Risulta di fatto l'unico soggetto in grado di offrire risorse immediate in attesa del Recovery Fund. Con debito pubblico quasi doppio rispetto al Pil. Il contesto è opposto al precedente, che presentava un'inflazione in crescita e rapido aumento dei tassi. Il debito era espresso quasi totalmente in Bot (quindi molto breve e frequentemente da rinnovare). Oggi la politica monetaria è accomodante, mentre allora (parole di Mario Draghi) era un cambio di corso per limitare l'assorbimento di risorse da parte dello Stato. Resta un'altra comparazione interessante: oggi, come quarant' anni fa, le soluzioni scavalcano il potere politico e assumono un carattere tecnico. Il primo era allora un pentapartito e oggi è l'assemblaggio di forze diverse. Infine, allora l'esito fu positivo per l'Italia generando una fase di sviluppo; un auspicio per i prossimi anni. Meditando invero in merito agli ulteriori problemi che ne sono derivati.

*santorsola@uniparthenope.it





di Gaetano Megale

La terza abilità morale sulla quale si basa la competenza etica del professionista è definita immaginazione morale.
Essa può essere sinteticamente definita come la capacità congiunta di due fondamentali attività del pensiero, basate sulle strutture cerebrali del prefrontale, tipicamente umane.

▶ Sapere immedesimarsi

La prima attività di pensiero è quella di discernere gli aspetti morali di una situazione, relativamente a tutti i potenziali portatori di interesse coinvolti, immedesimandosi empaticamente nel loro punto di vista. La seconda attività del pensiero consiste nello sviluppare creativamente una gamma di valutazioni alternative della situazione stessa, da diverse prospettive morali, ossia utilizzando diverse teorie e principi morali. Spesso le persone

nel valutare le situazioni focalizzano la propria attenzione solo su alcuni aspetti, tralasciando di analizzarla da diversi punti di vista. Come sviluppare l'abilità dell'immaginazione morale?

► Interrogativi da porsi

È importante chiedersi costantemente: quali sono le diverse modalità con le quali potrei agire? Quali sono le questioni morali che ciascuna azione ipotizzata pone? Chi e come sarà influenzato dalle decisioni e dalle azioni ipotizzate? La letteratura evidenzia che quando i professionisti hanno acquisito la padronanza dell'abilità di immaginazione morale hanno una maggiore probabilità di arrivare a un risultato eticamente migliore. Il modulo di check up della abilità della immaginazione morale è disponibile al link: ispri.ng/79v58 e altre risorse circa la competenza etica: ispri.ng/69p2W.





Gaetano Megale independent ethics adviso

È importante discernere gli aspetti etici di una situazione relativamente a tutti i portatori di interessi



SIAMO SEMPRE PRESENTE

I nostri consulenti finanziari sono sempre al fianco dei loro clienti con tutte le soluzioni per rispondere ai **bisogni del presente**: una certificazione in linea con gli standard internazionali, una piattaforma di consulenza evoluta e una struttura ad architettura aperta, per essere **liberi** di proporre strategie personalizzate per tutte le esigenze.

Scopri di più sul nostro modello di consulenza finanziaria su bancawidiba.it



52 | FORMAZIONE/2 BLUERATING ■ marzo 2021

Apprendere i cambiamenti

Il training professionale di Banca Mediolanum è incentrato sulle trasformazioni della società



di Daniele Tortoriello

La formazione dei consulenti finanziari raccontata direttamente da chi lavora in quet'area all'interno delle banche-reti. È il focus di una rubrica che prende il via con questo numero di BLUERATING, raccogliendo la testimonianza di Antonio Orossi (nella foto), responsabile comunicazione e sviluppo commerciale della rete di vendita di Banca Mediolanum. "La storia e l'evoluzione stessa di Banca Mediolanum ha visto la formazione come un elemento centrale e determinante nel nostro percorso di crescita personale", dice Orossi che ricorda come negli anni siano state dedicate allo sviluppo di quest'area risorse sempre più importanti, a partire dall'istituzione nel 2009 della Mediolanum Corporate University.

Programmi focalizzati su sostenibilità, digitalizzazione e longevity economy

▶ Asset strategico

"La formazione diventa un vero
e proprio asset strategico quando
si decide di investire sulle proprie
persone e crescere insieme a loro,
perché si riconosce nel capitale umano
il bene più prezioso da cui dipende il
successo", continua Orossi. Elemento
caratterizzante della struttura dell'area
formazione di Banca Mediolanum,
in particolare per quanto riguarda i
consulenti finanziari, è la forte sinergia
tra la rete e la sede centrale nella fase di
creazione e progettazione dell'offerta
formativa, che vede il coinvolgimento
di team di dipendenti, con un eccellente

livello di professionalità, e team di Family Banker che negli anni hanno mostrato una spiccata attitudine all'insegnamento, profonde competenze in materia e una piena condivisione dei valori della banca. "Banca fatta di persone per le persone. La centralità delle risorse umane non è solo uno slogan, ma diventa un modo di essere quando questo pensiero rappresenta il contenuto di tutto quello che fa Banca Mediolanum", dice ancora Orossi. Tra i principali valori richiesti ai consulenti è l'avere un pensiero e una visione positiva e la voglia di impegnarsi in un miglioramento continuo. Tre sono le sfide dei prossimi anni e sulle quali puntare lo sviluppo e l'ampliamento delle competenze: green economy, trasformazione digitale e longevity economy. In particolare quest'ultima influirà sui bilanci delle famiglie.

▶ Vita più lunga

"Oggi", conclude il responsabile della comunicazione e dello sviluppo commerciale di Banca Mediolanum, "nelle famiglie ci sono cambiamenti socio-demografici importanti: i genitori hanno prospettive di vita più lunghe e i figli raggiungono l'indipendenza finanziaria più tardi di un tempo. Dobbiamo aiutare le famiglie ad affrontare questo scenario e far sì che i consulenti sappiano affiancare i clienti in queste sfide. È necessario muoversi con professionalità e competenza per aiutare tutte le persone a prendere decisioni di valore per il futuro".

IN UN MONDO CHE CAMBIA,
L'ATTENZIONE PER L'AMBIENTE
SI ACCORDA BENE
CON IL FUTURO.



PARVEST GLOBAL ENVIRONMENT

Il fondo seleziona società appartenenti ai settori che aiutano a costruire il futuro: energia, acqua, alimentazione, gestione dei rifiuti. Investi per un mondo migliore.

www.bnpparibas-am.it



L'asset manager per un mondo che cambia

Il valore degli investimenti e il reddito da essi generato possono diminuire oltre che aumentare ed è possibile che gli investitori non recuperino il capitale inizialmente investito. La performance storica non è indicativa di risultati futuri. BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT France è società per azioni, ha sede legale al n. 1 di boulevard Haussmann, 75009 Parigi, Francia, RCS Paris 319 378 832. Sito web: www.bnpparibas-am.com. Il presente avviso ha natura pubblicitaria e viene diffuso con finalità promozionali. Il presente documento è stato redatto e pubblicato dalla suddetta società di gestione del risparmio. Prima dell'adesione, gli investitori devono leggere attentamente la versione più recente del prospetto e del documento contenente le informazioni-chiave per l'investitore (KIID) degli strumenti finanziari disponibili presso le sedi dei collocatori e sul sito web della società di gestione del risparmio. Le opinioni espresse nel presente documento rappresentano il parere della società di gestione del risparmio alla data indicata e sono soggette a modifiche senza preavviso.

54 | BUSINESS LIFE/1 BLUERATING = marzo 2021

Quei milionari sempre in pista

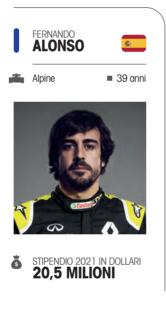
I cinque piloti di Formula 1 che quadagneranno di più nel 2021 secondo il sito Spotrac

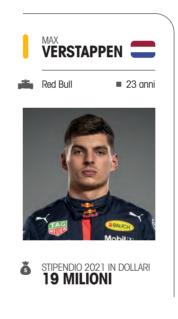
di Sara Mortarini

Tra tutti gli sportivi, i piloti di **Formula** 1 non sono forse i più famosi per le esibizioni eclatanti della propria ricchezza. Ma questo non significa che siano mal pagati. Anzi, tra le maggiori scuderie circolano ingaggi milionari.

E il 2021 non farà eccezione, nonostante la **Fia** (Federazione internazionale dell'automobile) abbia deciso di istituire quest'anno un nuovo "budget cap", ovvero un limite massimo di spesa a cui i team dovranno attenersi scupolosamente: nello specifico, il tetto è fissato a **145 milioni** di dollari per l'intera stagione. Si sta parlando di inserire anche un tetto ai salari di piloti e manager, ma per ora nulla è stato deciso. Ebbene, quanto vengono pagati i piloti più quotati del momento? Di seguito la classifica stilata dal sito **Spotrac**, sulla base dei contratti di quest'anno.









IN BREVE DAL MONDO/1



Chiude i battenti, almeno provvisoriamente, la casa di moda **Fenty**, lanciata nel 2019 da **Rihanna** (nella foto) in collaborazione con Lvmh. Lo hanno annunciato in una dichiarazione congiunta la cantante e il colosso del lusso, spiegando che il ready-to-wear di Fenty è "sospeso in attesa di condizioni migliori".



Colpo grosso per **Bernie Ecclestone** (nella foto),
novantenne ex boss di Formula

1 che si è aggiudicato uno dei
100 yacht più grandi al mondo
a un prezzo "stracciato", almeno
rispetto al suo effettivo valore.
Si tratta del **Force Blue**,
sequestrato a **Flavio Briatore**nel 2010 per una contestazione
fiscale e finito all'asta giudiziaria.



'Per ciascun ETF, i relativi indici sottostanti sono: MSCI USA Climate Change Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2056739464); MSCI Europe Climate Change Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2056738490); MSCI Europe Climate Change Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2056738490); MSCI Emerging Markets Climate Change Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2056738144); S&P 500 Paris-Aligned Climate Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2198882362); S&P Eurozone LargeMidCap Paris-Aligned Climate Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2198882362); S&P Eurozone LargeMidCap Paris-Aligned Climate Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU219826068); S&P Europe LargeMidCap Paris-Aligned Climate Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU219826068); S&P Europe LargeMidCap Paris-Aligned Climate Net Total Return Index (per l'ETF con ISIN LU2198884491). ²Fonte: Lyxor, dato al 02/10/2020. Il costo totale annuo dell'ETF (TER – Total Expense Ratio) non include i costi di negoziazione del proprio intermediario di riferimento, gli oneri fiscali ed eventuali altri costi e oneri. ³La data di quotazione prevista per questo ETF è il 29 ottobre 2020. ⁴La data di quotazione prevista per questo ETF è il 29 ottobre 2020. ⁴La vor ETF citati sono Fondi o Sicav francesi o lussemburghesi, gestiti da Lyxor International Asset Management (qui per brevità "Lyxor"), i cui prospetti sono stati approvati dalla AMF o dalla CSSF. Per la data di approvazione si rinvia ai Prospetti. Il valore degli ETF citati può à umentare o diminuire nel corso del tempo e l'investitore potrebbe non essere in grado di recuperare l'intero importo originariamente investito. Questo messaggio pubblicitario è destinato a investitori classificati come "controparti qualificate" o "investitore porfessionali", ai sensi della Direttiva 2014/65/UE (MiFID II) e non costituisce sollecitazione, offerta, consulenza o raccomandazione all'investimento. Prima dell'investimento negli ETF citati si invita l'investitore a contatt

56 | BUSINESS LIFE/2

Paradisi per nomadi digitali

La classifica dei paesi in cui si può praticare meglio il lavoro da remoto. Primo il Canada

CANADA
Digital nomad score
74.35

2 REGNO UNITO
Digital nomad score
63.43

ROMANIA
Digital nomad score
62.28

SVEZIA
Digital nomad score
61.54

5 DANIMARCA
Digital nomad score
61.49

FRANCIA
Digital nomad score
60.8



Negli ultimi anni ha iniziato a prendere piede in modo sempre più diffuso il concetto di **smart working** e il lavoro da remoto. **CircleLoop** ha stilato una classifica dei paesi migliori in cui essere un nomade digitale. E per farlo ha tenuto conto di diversi fattori, tra cui prezzo e velocità della rete, prezzi degli affitti e posizionamento del paese in questione nell'ultimo **Global Happiness Index**. Ecco qui a fianco i vincitori.

IN BREVE DAL MONDO/2

Via da Hollywood



Le sorelle londinesi **Cara** (nella foto) e **Poppy Delevingne**, entrambe modelle e attrici, hanno messo in vendita la loro casa di Los Angeles per **3,75 milioni** di dollari. Circondata da un baldacchino di foglie di vite, la villa a due piani, costruita negli anni '50, si trova sulle colline di Hollywood: è stata nelle mani delle due sorelle per quattro anni.

Il boom di Bumble



Debutto con il botto per l'app di incontri online **Bumble**.

Nel giorno dell'ipo a Wall Street, lo scorso 11 febbraio, le azioni della società sono balzate in alto dell'80% circa, rendendo la ceo e fondatrice, la 31 enne **Whitney**Wolfe Herd (nella foto) che possiede oltre l'11% delle azioni, la più giovane miliardaria selfmade del mondo.

LE INNOVAZIONI HANNO CAMBIATO VELOCEMENTE IL MONDO



FRANKLIN INNOVATION FUND*

ORA IMMAGINA IL FUTURO

Investi negli innovatori che cambieranno il mondo.

Per saperne di più www.franklintempleton.it/technology

REACH FOR BETTER"



* Un comparto di Franklin Templeton Investment Funds, una SICAV registrata in Lussemburgo ("FTIF").

Tutti gli investimenti comportano rischi. Il valore degli investimenti e qualsiasi reddito ricevuto da essi possono aumentare o diminuire e potresti recuperare meno di quanto hai investito. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Il presente materiale è puramente d'interesse generale e non deve essere interpretato come una consulenza di investimento individuale o una raccomandazione o sollecitazione ad acquistare o vendere azioni di nessuna delle gamme di fondi Franklin Templeton.

Pubblicato da Franklin Templeton International Services S.à r.l., Succursale Italiana — Corso Italia, 1 — 20122 Milano — Tel: +39 0285459 1 — Fax: +39 0285459 222.

© 2020 Franklin Templeton. Tutti i diritti riservati.

L'ARTE DI FARE DOMANDE

Prima di sollevare degli interrogativi, un bravo professionista deve saper ascoltare



FINANZA COMPORTAMENTALE | 59

di Maria Grazia Rinaldi

Lo psicologo statunitense Edgar H.
Schein, professore della Mit Sloan
School of Management e autore di
"L'arte di fare domande. Quando
ascoltare è meglio che parlare", scrive:
"Privilegiamo il dire rispetto al domandare
perché viviamo in un cultura pragmatica
e orientata alla risoluzione dei problemi,
che dà valore al sapere e al comunicare agli
altri ciò che sappiamo".

▶ Affermazione di potere

Spesso il **fare domande** viene visto come una violenza nei confronti dell'interlocutore, un voler indebitamente entrare nella sua sfera privata. Un interrogatorio o addirittura una affermazione di potere.



Maria Grazia Rinaldi head hunter e psicologa iscritta all'Albo

È bene porsi nei confronti dell'interlocutore senza l'arroganza del proprio ruolo Pensate alla frase, purtroppo diffusa, "Qui le domande le faccio io!". Fare domande invece è segno di umiltà, una umiltà costruttiva tesa alla conoscenza dell'altro. Per comunicare, davvero, con l'altro, ho bisogno di conoscerlo. Ho bisogno di conoscere il suo modo di interpretare la realtà, quali sono le cose per lui importanti. Ho bisogno di conoscere il suo linguaggio, le sue metafore, il suo modo di comunicare. Se voglio essere efficace, risultare speciale agli occhi del mio interlocutore ho bisogno di queste basilari informazioni. Comunicare pertanto non vuol dire semplicemente parlare e trasmettere informazioni. Spesso ci si concentra troppo sul dare troppe informazioni dimenticando l'ascolto e ancor di più la capacità di fare domande. Bisogna saper fare buon uso delle domande, perché spesso succede che troppe domande, magari mal poste, possono diventare inopportune durante una trattativa, poiché rischiamo che il cliente si senta sotto giudizio.

▶ Il piacere di incontrare

Bisogna relazionarsi con il piacere di incontrare l'altro senza l'arroganza del ruolo ma con il desiderio di conoscere chi si sta raccontando.

Quest'atteggiamento presuppone una grande predisposizione all'ascolto.

Troppo spesso notiamo, specie nel mondo del lavoro, che colui che pone una domanda, non è realmente così interessato alla risposta, anzi appena ne ha l'occasione interviene per proporre

soluzioni. Un ottimo consulente non dovrebbe solo saper orientare, dovrebbe in primis comprendere quando è il momento di domandare e quando quello di mettersi in ascolto. Porre domande e fermarsi ad ascoltare genera un clima di reciproca fiducia e facilita la comunicazione in maniera significativa. Fare domande è un'arte che purtroppo stiamo perdendo. Da bambini abbiamo torturato i nostri genitori con la fatidica domanda, "Perché?", da adulti trascorriamo, il più delle volte, del tempo a raccontare piuttosto che a domandare. Le domande inoltre sono importanti, perché ci aiutano a capire meglio ciò che l'interlocutore vuole realmente comunicare e non quello che ci sembra voglia dire. Bisogna mettersi umilmente in ascolto dell'altro, dunque, senza avere la presunzione di sapere già quello che dirà o dovrà dire.

► Far funzionare la comunicazione

È questo che serve per far funzionare la comunicazione non solo tra consulente e cliente ma le relazioni interpersonali. Non si tratta quindi di apprendere la tecnica della domanda, quanto di porsi in un atteggiamento che favorisca un'interazione e relazione basata sull'interesse ad ascoltare, comprendere e conoscere. Ricordiamoci che Albert Einstein disse: "Se avessi solo un'ora per risolvere un problema e la mia vita dipendesse da questo, userei i primi 55 minuti per formulare la domanda giusta, perché, una volta trovata, potrei risolvere il problema in meno di 5 minuti".

60 | FINANZA ONLINE BLUERATING ■ marzo 2021

Consulenza artificiale

Il mercato della robo advisory crescerà di guasi il 32% entro il 2027

di Daniel Settembre

Il mercato globale dei **robo advisor** raggiungerà un valore di 41 miliardi di dollari entro il 2027 (nel 2019 era di circa 4,51 miliardi, n.d.r.), con un tasso ci crescita di circa il 31,8% da qui a sette anni. È quanto emerge dall'ultima analisi pubblicata dalla società di ricerca Allied Market Research dal titolo "Robo Advisory Market By Business Model, Service Providers, Service Type, and End User: Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2020-2027".

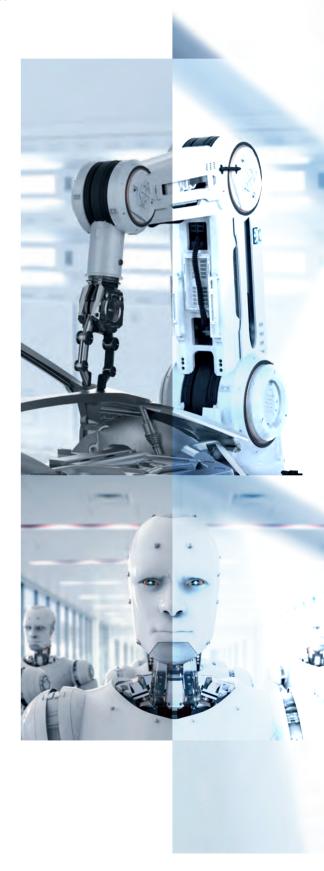
► Asia trainante

La robo-consulenza, che usa algoritmi matematici (in alcuni casi mixandoli con l'intervento umano) per fornire consulenza finanziaria ai clienti, ha registrato una crescita significativa negli ultimi anni e lo scoppio della pandemia da Covid ne ha accelerato l'adozione da parte dei risparmiatori. Il robo advisor statunitense Wealthfront, per esempio, ha registrato un aumento del numero di aperture di conti virtuali del 68%. A guidare la crescita sono paesi come Cina e India, che stanno adottando crescenti iniziative per promuovere la robo advisory. Inoltre, i progressi tecnologici, come l'integrazione dell'intelligenza artificiale nelle piattaforme di investimento digitale e il potenziale ancora inespresso delle economie emergenti saranno importanti opportunità per la crescita del mercato durante il periodo di previsione. I servizi di robo advisory, sottolinea ancora la ricerca, offrono soluzioni e servizi che soddisfano digitalmente gli obiettivi finanziari degli investitori, fornendo consulenza d'investimento economicamente accessibile. Molte banche stanno attualmente soffrendo di una scarsa soddisfazione della clientela. E i robo advisor forniscono una potenziale soluzione per sopperire a questa mancanza. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, la dimensione del mercato della robo-consulenza è stata finora dominata dal Nord America, che si prevede manterrà la sua posizione anche in futuro.

▶ Player importanti

Il fattore principale che guida la crescita del mercato in questa regione include l'aumento dell'adozione della consulenza sui robo da parte degli investitori e la presenza di importanti player come Betterment e Vanguard. Tuttavia, l'Asia-Pacifico dovrebbe assistere a un tasso di crescita significativo durante il periodo di previsione, a causa dell'aumento dell'adozione delle tecnologie digitali nei paesi emergenti e del rapido aumento del reddito disponibile della popolazione della classe media.





BLUERATING ■ marzo 2021 FINANZA ONLINE | 61



62 | PERSONAL BRANDING marzo 2021



di Beatrice Cicala

Fin dalle prime versioni, **Instagram** si è distinto nettamente dagli altri social network per aver messo al centro dei suoi contenuti le immagini. Questo social network può diventare un ottimo **strumento di business** anche per il consulente finanziario, soprattutto per i professionisti più giovani, purché venga utilizzato dopo un attento lavoro di analisi.La grande potenza di Instagram sta negli strumenti di narrazione che mette disposizione degli utenti, come le **stories**, i video e i nuovi arrivati **reels**. Come per tutti i social network, quello che fa la differenza è sempre l'approccio. Occorre prima BLUERATING ■ marzo 2021 PERSONAL BRANDING | 63

studiare tale strumento come utente, capirne le dinamiche e poi usarle a proprio vantaggio, offrendo al target di pubblico prescelto dei contenuti di valore. Seguendo questo approccio con costanza, un professionista riuscirà a guadagnare la fiducia del pubblico. Per il consulente finanziario, la difficoltà nell'utilizzare con successo questo strumento sta nel trasformare temi che hanno a che fare con gli investimenti nei contenuti tipici di Insagram, che non sono appunto testi scritti ma prevalentemente immagini.

► Approccio real time

Per riuscire in questa impresa occorre molta creatività, dimestichezza nell'uso di programmi di editing oppure un bel budget da destinare a chi crea contenuti di questo tipo. Chi vuole investire su questa piattaforma, può utilizzare come mezzo di comunicazione al pubblico le stories, mini-video real-time di 15 secondi che sono riprodotti in sequenza e che scompaiono dopo 24 ore. Un altro strumento utilizzabile è l'IGTV, una sorta di YouTube di Instagram che permette il caricamento di video direttamente sul proprio profilo. Immaginate che un consulente abbia appena finito un appuntamento con il cliente. Può prendere in mano il cellulare, aprire Instagram e registrare una sequenza di storie in cui raccontare quale problema ha appena risolto per la clientela. Oppure può creare una story in cui spiega ogni giorno un buon motivo per affidarsi a un consulente finanziario. Un altro contenuto divulgabile su Instagram può essere per esempio una rassegna stampa quotidiana, un po' come un telegiornale personale delle 7 del mattino. Prima di pensare ai contenuti, però, per creare

un proprio profilo professionale su Instagram occorre partire dall'abc. Il primo aspetto da curare per un consulente finanziario è la sua bio, composta dall'immagine principale, il nome e cognome e il nome utente del professionista. Il mio consiglio è di evitare nickname e soprannomi, usando il proprio nome e cognome, in modo da avere maggiore visibilità come professionista. Un'altra pratica consigliabile è l'inserimento di un link al proprio sito personale oppure alla landing page di un evento, alla pagina d'iscrizione a una newsletter, o ancora, a un video di presentazione del consulente.

▶ Punto di acchiappo

Ogni campo è un potenziale punto di acchiappo, e nulla va dunque lasciato al caso. È bene che un consulente descriva in maniera sintetica la propria attività: su Instagram si hanno pochi caratteri a disposizione e occorre saperli sfruttare al meglio. Lo step successivo è la creazione del feed personale, cioè la bacheca del profilo Instagram. Come già ricordato, questo è un social network basato sulle immagini: meglio dunque non utilizzare il feed per postare in modo disordinato le foto. Occorre utilizzare sempre lo stesso stile o un filtro in particolare. È consigliabile creare una scacchiera che sia piacevole alla vista, per aumentare così le probabilità di essere seguito. Un'ultima avvertenza: chi vuole avere avere successo su Instagram, deve saper stimolare e coinvolgere il proprio pubblico, sensibilizzandolo e invitandolo a commentare o scrivere ponendo domande, alle quali il professionista deve dare risposta, sempre ovviamente attraverso il canale video.





Beatrice Cicala founder @Assistant LAB - virtual assistant team

Occorre avere dimestichezza con l'utilizzo delle immagini piuttosto che con i testi scritti

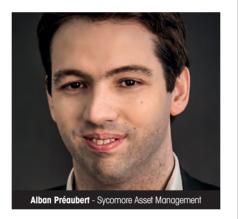






GESTORI DEL MESE















66 | GESTORE MESE

BLUERATING ■ marzo 2021

Verso la transizione ecologica

Una strategia di Sycomore AM (Generali Investments) punta sullo sviluppo dell'economia verde

di Andrea Barzaahi

Gli asset green ed ecosostenibili beneficiano fortemente della transizione verde in corso e, grazie al sostegno governativo verso una ripresa economica sostenibile e green, nonchè alla maggiore attenzione degli investitori verso tali tematiche, presentano solide prospettive. Approfondiamo questo trend strutturale e le collegate opportunità di investimento con Alban Préaubert (nella foto), portfolio manager di Sycomore Eco Solutions, comparto di Sycomore Asset Management, parte della piattaforma multi-boutique di Generali Investments.

La crisi del Covid-19 ha rafforzato la consapevolezza circa la necessità di una transizione ecologica: quali sono i driver chiave che supportano questo trend?

Oggi osserviamo un forte allineamento di fattori chiave a sostegno della transizione verde. In primo luogo, l'opinione pubblica sta facendo pressione sulle aziende affinché contribuiscano alla transizione ecologica ed energetica; assistiamo inoltre all'emergere di nuovi comportamenti virtuosi, come lo sviluppo dell'utilizzo delle biciclette, abitudini che probabilmente rimarranno nella nuova normalità post-Covid. In secondo luogo, si rafforzano la regolamentazione e il sostegno delle politiche pubbliche:





Abbiamo un portafoglio concentrato composto da 50-70 titoli

Alban Préaubert portfolio manager di Sycomore Eco Solutions comparto di Sycomore Asset Management i governi sono ora pienamente consapevoli dei drammatici impatti dell'inquinamento (fisico e digitale) sull'ambiente e stanno valutando una ripresa più verde e sostenibile per l'economia mondiale. Lo scorso anno l'Europa ha adottato una normativa sul clima che mira alla neutralità carbonica entro il 2050, una decisione simile è stata presa in Canada e in Giappone con un simile orizzonte temporale, mentre la Cina punta a raggiungere la neutralità carbonica nel 2060. Saranno necessari considerevoli investimenti in nuove tecnologie verdi per raggiungere questi ambiziosi obiettivi. Infine, stiamo assistendo a una sempre maggiore competitività delle tecnologie verdi, che diventano redditizie anche senza sussidi. Anche il crollo del prezzo del petrolio durante la crisi sanitaria non ha generato una perdita di competitività per le energie verdi e rinnovabili. Questo vale per esempio per l'energia solare, che ha visto una continua diminuzione del suo LCOE (Levelized Cost Of Energy) nell'ultimo decennio ed è ora la fonte di elettricità più competitiva, strutturalmente più economica del carbone o del gas.

L'Europa è in ritardo o potrebbe svolgere un ruolo di primo piano?

L'Europa ha sempre svolto un ruolo di primo piano nella transizione energetica ed ecologica ed è sempre stata in grado di influenzare le politiche ambientali dei partner e dei concorrenti. L'Ue continuerà a essere un attore chiave BLUERATING ■ marzo 2021 GESTORE MESE | 67

sulla scena internazionale sotto questo profilo, grazie al Green Deal che prevede mille miliardi di euro in dieci anni per la transizione verde. Stiamo investendo in aziende europee altamente innovative nell'offerta di soluzioni verdi: molte aziende sono leader mondiali di mercati in crescita strutturale come Vestas nel settore delle turbine eoliche, Alstom nel settore ferroviario o Schneider Electric nella gestione dell'energia e nell'automatizzazione. Questi attori potranno cogliere le opportunità derivanti dal green deal ma anche da altri mercati. Joe Biden ha un piano ambizioso negli Stati Uniti per le energie rinnovabili, che mira alla produzione di elettricità pulita entro i prossimi 15 anni grazie a 2 mila miliardi di dollari di investimenti in 4 anni, e molte aziende europee trarranno vantaggio da questo piano.

Su quali settori vi concentrate?

Il nostro fondo si concentra su società i cui modelli di business contribuiscono alla transizione ecologica ed energetica principalmente in cinque aree: mobilità, energia, ristrutturazioni e costruzioni, economia circolare e attività legate all'ecosistema. Questi settori offrono, a nostro avviso, prospettive positive e solide potenzialità. Ad esempio, apprezziamo la resilienza e la visibilità fornite dagli sviluppatori di energie rinnovabili, con contratti che garantiscono prezzi e volumi su più anni e che dovrebbero beneficiare di una forte crescita nel prossimo decennio e oltre, con obiettivi di capacità installata continuamente rivisti al rialzo. Inoltre, per la prima volta, nel 2020 in Europa si è prodotta più elettricità da fonti rinnovabili che da combustibili fossili. Abbiamo anche

una forte esposizione nella mobilità verde, con investimenti significativi nel settore delle biciclette o in società ferroviarie, identificando società che offrono un solido portafoglio ordini, buona visibilità e beneficeranno a lungo termine degli enormi investimenti fatti dai governi per ridurre le emissioni di gas serra generate dai trasporti.

Ci concentriamo anche sul settore delle costruzioni: si stima che il ritmo delle ristrutturazioni debba essere triplicato per raggiungere gli obiettivi Ue per la riduzione delle emissioni di gas serra.

Qual è l'approccio agli investimenti di Sycomore Eco Solutions?

Per far parte del nostro universo di investimento, le aziende devono avere un impatto ambientale positivo. Questo è misurato attraverso la NEC, una metrica specifica sviluppata da Sycomore per evitare le insidie che

altre metriche disponibili sul mercato presentano. L'impronta di carbonio, per esempio, affronta solo una questione ambientale: il cambiamento climatico. La NEC ha il vantaggio di integrare diverse tematiche ambientali come il cambiamento climatico, la scarsità di risorse naturali, la biodiversità, la qualità dell'acqua e dell'aria. Le aziende in cui investe il fondo Sycomore Eco Solutions devono anche garantire che tutti gli stakeholders aziendali siano presi in considerazione. Procediamo quindi con un'analisi fondamentale attraverso il nostro modello proprietario SPICE, basato sulla convinzione che la creazione di valore di un'azienda sia sostenibile solo se condivisa con tutti i suoi stakeholders: fornitori, dipendenti, investitori, clienti, società civile. Infine, selezioniamo i titoli che offrono il miglior potenziale di rialzo e otteniamo un portafoglio concentrato che include tra le 50 e 70 azioni.



68 | GESTORE MESE BLUERATING ■ marzo 2021

Impronta green su vari fronti

Fondi, polizze e ora anche un certificato. Crescono i prodotti sostenibili di Crédit Agricole Italia



Gli investimenti responsabili rappresentano oggi un trend fondamentale che trova impegnato tutto il gruppo

Mario Buquicchio responsabile Wealth Management Crédit Agricole Italia

di Edoardo Blosi

Non solo fondi, credito o polizze assicurative. Sul fronte degli investimenti sostenibili Crédit Agricole Italia ha proposto nelle ultime settimane una nuova soluzione a supporto dell'economia: si tratta dei Capital Protected Impact Green Certificates emessi da Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (Cib), società leader nell'emissione di obbligazioni green. I fondi raccolti tramite questi strumenti sono utilizzati a supporto del portafoglio di Green Loans di Crédit Agricole Cib, costituito da prestiti con una forte impronta Esg. Le imprese e i progetti idonei per il portafoglio di finanziamenti green sono dedicati esclusivamente alla transizione verso un'economia più rispettosa dell'ambiente, con il coinvolgimento di diversi settori: le energie rinnovabili, l'efficienza energetica, la gestione dell'acqua e dei rifiuti oltre ai trasporti pubblici. "Gli investimenti responsabili rappresentano oggi un trend importantissimo", sottolinea Mario Buquicchio (nella foto), responsabile Wealth Management di Crédit Agricole Italia. "Il lancio dei Capital Protected Impact Green Certificates è il più recente esempio di una cooperazione a lungo termine tra Crédit Agricole CIB e Crédit Agricole Italia volta a fornire ai propri clienti soluzioni di investimento innovative nell'ambito degli investimenti sostenibili", dice

Carlo Galli, managing director ed

head of Equity Solutions Sales di Crédit Agricole Cib. I Green Certificates sono indicizzati alle performance dell'indice Msci Europe Select Green 50 5% Decrement, composto dalle 50 più grandi compagnie europee per capitalizzazione in Borsa che offrono prodotti e servizi con il maggior impatto positivo sull'ambiente. Tali strumenti finanziari emessi nello specifico da Crédit Agricole Cib (che ha rating A+ per S&P, Aa3 per Moody's e AA- per Fitch), sono denominati in euro e hanno una scadenza di 5 anni (17 Marzo 2026). Prevedono il pagamento di premi potenziali lordi annui pari allo 0,4% per i primi 4 anni nel caso in cui l'indice sottostante non perda più del 50%. A scadenza, se la performance dell'indice alla data di osservazione finale è positiva, i certificate rimborsano il prezzo di emissione maggiorato della performance dell'indice stesso. Se, al contrario, la variazione dell'Msci Europe Select Green 50 5% Decrement alla data di osservazione finale risulta negativa, i certificate vengono rimborsati al loro prezzo di emissione, decurtato della performance dell'indice. Tale importo, in ogni caso, non potrà mai essere inferiore all'85% del prezzo di emissione.

► Esg in chiave italiana

Per i Capital Protected Impact Green Certificates, collocati dal 15 febbraio al 12 marzo in esclusiva per i clienti di Crédit Agricole Italia, sarà inoltrata una richiesta per l'ammissione alla BLUERATING ■ marzo 2021 GESTORE MESE | 69

negoziazione sulla piattaforma elettronica gestita da EuroTLX Spa. Buquicchio sottolinea però come l'impegno di Crédit Agricole Italia verso le tematiche della sostenibilità vada ben aldilà dell'emissione dei certificati d'investimento e spazi su vari fronti. "Il nostro gruppo bancario è attivo concretamente nella costruzione di una via italiana verso l'economia sostenibile e gli investimenti in chiave Esg rappresentano una leva fondamentale della transizione green e ci vedono impegnati insieme a tutte le società del gruppo in Italia", dice ancora il responsabile dell'area Wealth Management di Crédit Agricole Italia, che aggiunge: "Con Amundi già nel 2015, in tempi non sospetti, abbiamo lanciato un Fondo Target Maturity sui temi Low Carbon e Green Energy". La componente azionaria di questo prodotto investiva in titoli emessi principalmente da società con attività economiche caratterizzate da basse emissioni di anidride carbonica e in titoli di imprese che contribuivano alla protezione del pianeta attraverso due fattori-chiave: lo sviluppo di tecnologie capaci di ridurre le emissioni di anidride carbonica e lo sviluppo di processi più efficienti nell'uso dell'energia o delle risorse ambientali. È il caso delle aziende attive nella produzione di energie alternative e nella gestione dei rifiuti.

▶ Polizze con Fiducia

"Gli investimenti sostenibili", precisa infine Buquicchio, "sono il principio guida anche per la consulenza in ambito assicurativo. Nell'ottobre del 2020, per esempio, abbiamo lanciato insieme a Crédit Agricole Vita la nuova polizza multiramo Fiducia Sostenibile,



una soluzione d'investimento assicurativo ispirata ai principi di sostenibilità che permette di coniugare le caratteristiche della Gestione Separata con le opportunità di performance

e protezione offerte dai fondi unit linked". Polizze, fondi, finanziamenti e ora anche certificati d'investimento. L'impronta green di Crédit Agricole Italia è presente insomma su vari fronti. 70 | GESTORE MESE BLUERATING ■ marzo 2021

Ecco l'Esg in stile BlackRock

Il leader del risparmio gestito punta su un'ampia gamma d'investimenti legati alla sostenibilità



di Francesca Vercesi

Nel 2020 **BlackRock** ha espresso la convinzione che il mondo fosse alle soglie di un cambiamento epocale, ossia di una riallocazione fondamentale dei capitali a favore degli investimenti sostenibili. Da gennaio a dicembre dello

scorso anno, del resto, gli investitori in fondi comuni ed Etf hanno investito globalmente 236 miliardi di euro in prodotti sostenibili, quasi raddoppiando i volumi del 2019. Ecco come si prefigura il futuro secondo il colosso Usa del risparmio. Parla Luca Giorgi (nella foto), responsabile di iShares e Wealth di BlackRock Italia.

Come si apre il 2021 per voi?

Oggi, agli inizi del 2021, restiamo convinti che la transizione climatica rappresenti un'opportunità di investimento storica. Già prima del Covid i nostri studi dimostravano una correlazione tra sostenibilità e resilienza dell'investimento in ottica di lungo periodo. Successivamente il trend si è rafforzato con la pandemia: le aziende con profili di sostenibilità migliori hanno dimostrato performance migliori.

La vostra offerta è quindi oggi tutta orientata ai criteri legati alla sostenibilità?

Sì. La crescita delle opportunità, insieme all'incremento delle richieste da parte dei nostri clienti per gli investimenti sostenibili, sono al centro dell'offerta di BlackRock per il 2021, sia dal lato attivo sia da quello passivo.

Come si articola?

Guardando ai panieri d'investimento attivi, l'insieme degli strumenti sostenibili si articola lungo uno spettro che va dal mero 'evitare' (avoid) determinate società o settori controversi, al 'promuovere' (advance) determinati virtuosismi nell'ambito della sostenibilità. In particolare, per la componente core proponiamo una serie di soluzioni Esg Broad per il portafoglio, tra cui segnaliamo il comparto BGF ESG Multi-Asset Fund che racchiude le migliori opportunità a livello globale in campo sostenibile. Disponiamo poi di una ricca gamma di investimenti tematici che catturano trend di lungo periodo legati all'affermarsi di tematiche ambientali, sociali e di governance, come l'efficienza energetica (BGF Sustainable Energy), il futuro dei trasporti (BGF Future of Transport), l'economia circolare (BGF Circular Economy) e la nutrizione (BGF Nutrition). Ogni gamma è disegnata per rispondere a esigenze specifiche degli investitori: nella gamma Esg screened l'approccio è quello dell'avoid; la gamma Esg enhanced introduce un processo di ottimizzazione che massimizza il rating Esg dato un ex-ante tracking error obiettivo e un target di riduzione delle emissioni di CO2; la gamma Sri è dedicata agli investitori che desiderano investire più sentitamente nella sostenibilità. Infine la gamma Etf tematici sostenibili (iShares Global Clean Energy UCITS ETF o iShares Smart City Infrastructure UCITS ETF) che si focalizza su una delle lettere dell'acronimo Esg e investe trasversalmente a settori e geografie in società ben posizionate per beneficiare del trend strutturale del cambiamento climatico.

Janus Henderson NON VI OFFRIAMO L'INTERO UNIVERSO OBBLIGAZIONARIO. SCEGLIAMO SEMPLICITÀ E QUALITÀ. JANUS HENDERSON HORIZON STRATEGIC BOND FUND ★★★★ Morningstar Rating™ Investimento tematico · Scelte di qualità Un fondo diverso dagli altri janushenderson.com/itpa/strategicbond

A scopo promozionale. Per investitori professionali. Capitale a rischio. La performance passata non è un'indicazione della performance futura. Niente in questo annuncio deve essere interpretato come un consiglio. Questo annuncio non è una raccomandazione per la vendita, l'acquisto o qualsiasi investimento. Si prega di leggere tutti i documenti del programma prima di investire. Le ipotesi e gli sgravi fiscali dipendono dalla legge vigente e dalle circostanze particolari di un investitore e possono cambiare. Janus Henderson Horizon Fund (il "Fondo") è una SICAV lussemburghese costituita il 30 maggio 1985 e gestita da Henderson Management S.A. Leggere attentamente il Prospetto ed il documento contenente le informazioni chiave per l'investitore KIID prima di investire. Nel caso di investimenti effettuati tramite intermediari abilitati, si prega di rivolgersi direttamente a questi ultimi, in quanto costi, rendimenti e condizioni dell'investimento potrebbero differire. Il rating Morningstar si riferisce alla classe di azioni A2 USD (codice ISIN: LU1627460816) al 31 agosto 2020.

© 2020 Morningstar, Inc. Tutti i diritti riservati. Le informazioni qui contenute: (1) sono di proprietà di Morningstar; (2) non può essere copiato o distribuito; e (3) non è garantito che sia accurato, completo o tempestivo. Né Morningstar né i suoi fornitori di contenuti sono responsabili per eventuali danni o perdite derivanti dall'uso di queste informazioni. Pubblicato in Europa da Janus Henderson Investors. Janus Henderson Investors è il nome con cui vengono forniti i prodotti e i servizi d'investimento da Janus Capital International Limited (n. di reg. 3594615), Henderson Global Investors Limited (n. di reg. 906355), Henderson Investment Funds Limited (n. di reg. 2678531), (ciascuna registrata in Inghilterra e Galles all'indirizzo 201 Bishopsgate, Londra EC2M 3AE e regolamentata dalla Financial Conduct Authority) e da Henderson Management S.A. (n. di reg. B22848, registrata all'indirizzo 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Lussemburgo e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier). Janus Henderson sono marchi commerciali di Janus Henderson Group plc o di una delle sue società controllate.

© Janus Henderson Group plc.

72 | GESTORE MESE BLUERATING = mg/zo 2021

Un futuro tutto a idrogeno

LGIM ha creato un Etf che cosente di investire in un'importante e promettente fonte energetica

di Francesca Vercesi

Le tecnologie basate sull'idrogeno stanno prendendo piede in aree in cui l'elettrificazione da sola o altre tecnologie di stoccaggio dell'energia non possono competere. Oggi funge da materia prima per i fertilizzanti o la raffinazione del petrolio e ha il potenziale per essere una fonte di calore alternativa anche per molte altre industrie pesanti. Ne parliamo con Aanand Venkatramanan (nella foto), head of Etf Investment Strategies di LGIM. La società ha appena lanciato il primo Etf in Europa sull'idrogeno.

Può essere la tecnologia energetica del futuro?

L'economia dell'idrogeno sta preparando il terreno per la sua evoluzione in un'economia verde. Per accelerare la transizione, è importante che il costo degli elettrolizzatori utilizzati per produrre l'idrogeno verde diminuisca. Cosa che sta iniziando a verificarsi: il prezzo dell'energia eolica e solare che alimenterà gli elettrolizzatori è diminuito del 70-90% nell'ultimo decennio, secondo Bank of America Research, mentre il costo degli elettrolizzatori è sceso fino al 50% negli ultimi cinque anni e si prevede che diminuirà di un ulteriore 40-60% entro il 2030. Un'energia verde più economica potrebbe avere molte applicazioni e fungere da valida alternativa alle fonti di energia convenzionali.





Abbiamo rafforzato la gamma di prodotti sostenibili

Aanand Venkatramanan head of Etf Investment Strategies di LGIM

Perché l'idrogeno può essere un interessante tema d'investimento?

Potrebbe fornire l'accesso a un'interessante opportunità di investimento di lungo termine, guidata dalla necessità di passare a un'economia a basse emissioni di carbonio. L'economia dell'idrogeno potrebbe portare a ricavi per 2,5 trilioni di dollari americani e a un potenziale infrastrutturale del valore di 11 trilioni entro il 2050. Ha davanti a sé una fase di crescita pluridecennale, grazie al convergere di fattori economici, innovazione tecnologica e sostegno politico. I principali player e i primi utilizzatori della prima fase di crescita saranno coloro che sono impegnati nella produzione di idrogeno verde, coloro che svolgono un ruolo centrale nella catena di fornitura dell'idrogeno e quelli che si rivolgono a specifiche applicazioni di mobilità pesante.

Come è costruito il vostro Etf?

Intendiamo fornire agli investitori uno strumento per aggiungere ai loro investimenti nell'energia pulita, anche un'esposizione alla catena del valore dell'economia dell'idrogeno. L'Etf usa una strategia dinamica e progettata attivamente da LGIM, basata sul database proprietario di GlobalData comprendente società che operano nel settore. L'Etf rafforza e integra l'attuale gamma di Etf tematici sostenibili di LGIM, dove rientrano l'L&G Clean Energy UCITS ETF e l'L&G Battery Value-Chain UCITS ETF.





I TREND EVOLVONO. GLI INVESTIMENTI SI ADATTANO.

In GSAM affianchiamo i nostri clienti nella lettura di una realtà di mercato sempre più complessa. Grazie a risorse e strumenti sofisticati, puntiamo ad identificare i trend in evoluzione di oggi e del futuro, traendone scelte di investimento che mirano a porre i nostri clienti sempre un passo avanti.

Goldman Sachs Emerging Markets Debt Portfolio

Base (Acc) | LU0234573003 | * * *



Goldman Sachs Global Millennials Equity Portfolio

Base (Acc) | LU0786609619 | * * *



Goldman Sachs Global Multi-Asset Income Portfolio

Base (Distr. Mensile. Obiettivo: 6%-7%1) | LU1038298870

¹ Percentuale di distribuzione attesa lorda per la classe Base a distribuzione mensile LU1038298870. Gli obiettivi sono soggetti a cambiamento, e sono aggiornati alla data del presente articolo. I dati suindicati esprimono degli obiettivi e non forniscono garanzie in merito ai risultati futuri.

Ad uso esclusivo dei investitori professionali. Nel Regno Unito, Il presente materiale costituisce una promozione finanziaria ed è stato approvato da Goldman Sachs International, società autorizzata dalla Prudential Regulation Authority e regolata dalla Financial Conduct Authority e dalla Prudential Regulation Authority. Gli obiettivi non garantiscono in alcun modo i risultati futuri. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Prima dell'adesione leggere il KIID, che il proponente l'investimento deve consegnare prima della sottoscrizione e il prospetto disponibile sul sito Internet https://assetmanagement.gs.com/content/gsam/ita/it/advisors/homepage.html e presso gli intermediari collocatori. Goldman Sachs Emerging Markets Debt Portfolio, Goldman Sachs Global Millennials Equity Portfolio e Goldman Sachs Global Multi Asset Income Portfolio sono comparti della SICAV di diritto lussemburghese Goldman Sachs Funds. Il presente documento non rappresenta un'offerta di acquisto o sottoscrizione di quote. Prima di ogni investimento consigliamo di contattare il vostro consulente finanziario.

Riservatezza: Nessuna parte di questo materiale può, senza il previo consenso scritto di GSAM, essere (i) riprodotta, fotocopiata o duplicata, in qualsiasi forma, con qualsiasi mezzo, o (ii) distribuita a qualsiasi persona che non sia un dipendente, un funzionario, un amministratore o un agente autorizzato del destinatario. Goldman Sachs & Co., © 2019 Goldman Sachs. Tutti i diritti riservati, 165008-OTU-960907

74 | GESTORE MESE BLUERATING = marzo 2021

Azioni con il vento in poppa

Il fondo DWS Invest SDG Global Equities punta su titoli allineati agli obiettivi di sviluppo sostenibile

di Hillary Di Lernia

Il 2021 imprimerà una svolta fondamentale, in termini normativi e legislativi, alle tematiche sostenibili, così come dimostra anche la decisione dell'Ue di investire oltre 500 miliardi di euro in progetti green per i prossimi sette anni. Per questo anche le imprese dovranno agire in prima persona per contribuire al raggiungimento degli obiettivi prefissati dall'Onu.

Ne parliamo con Paul Buchwitz (nella foto), portfolio manager del fondo DWS Invest SDG Global Equities.

▶ Impatto e rendimento

"La crisi del Coronavirus ha messo in evidenza le vulnerabilità, per esempio nel nostro sistema di assistenza sanitaria e di istruzione, e gli investimenti per rafforzare questi comparti probabilmente proseguiranno. Inoltre stiamo assistendo a un cambiamento nel comportamento del consumatore, che sta diventando sempre più sostenibile. In questo contesto le prospettive sono piuttosto interessanti perché le aziende dell'universo investibile viaggiano con un vento in poppa favorevole", spiega Buchwitz che aggiunge: "Il nostro fondo mira a combinare un impatto positivo con un rendimento positivo, e per questo non si concentra solo su aziende che operano in modo particolarmente sostenibile, ma devono, con i loro prodotti e servizi, anche essere allineate con gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDG) delle Nazioni Unite. Investiamo



C'è un contesto favorevole alle aziende in cui oggi investiamo

Paul Buchwitz
portfolio manager del fondo
DWS Invest SDG Global Equities

solo in aziende i cui ricavi siano in linea con almeno uno dei 17 obiettivi che sono stati creati nel 2015 dall'ONU e definiscono i capisaldi della dimensione economica, sociale e ambientale dello sviluppo sostenibile".

► Sopra il miliardo

In questo modo gli investitori possono essere sicuri che le aziende in portafoglio lavorano specificamente, per esempio, per fornire l'accesso a un'istruzione di alta qualità, combattere la fame, la povertà, il cambiamento climatico o orientarsi verso altri obiettivi di sostenibilità delle Nazioni Unite. Per trovare queste aziende promettenti Dws filtra l'universo azionario attraverso l'uso di Esg Engine, una soluzione software proprietaria che elabora i dati aziendali relativi alla sostenibilità e valuta le imprese in base alla loro performance Esg e all'allineamento con gli obiettivi Sdg. Per raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite entro il 2030 sono necessari investimenti compresi tra i 5 e i 7 miliardi di dollari all'anno. Oltre all'impegno dell'Unione Europea, anche gli Usa, sotto la guida del nuovo presidente Joe Biden hanno riconfermato l'adesione all'accordo di Parigi sui cambiamenti climatici. In questo contesto, "anche la strategia Sdg di Dws sta incontrando un importante favore da parte degli investitori e ha superato a novembre il miliardo di euro di patrimonio in gestione", conclude il gestore.





PUBBLICITÀ

CERTIFICATI DI INVESTIMENTO PHOENIX AUTOCALLABLE

EMISSIONI RECENTI SU EUROTLX

Leonteq è una società svizzera attiva nei settori finanziario e tecnologico, specializzata nell'emissione di certificati di investimento. Attraverso la sua piattaforma vengono emessi sul mercato EuroTLX i prodotti EFG International. EFG International è un solido gruppo internazionale (rating Fitch A e Moody's A3) basato a Zurigo e quotato sulla Borsa svizzera, che offre principalmente servizi di private banking ed asset management.

COME FUNZIONANO I NOSTRI CERTIFICATI PHOENIX AUTOCALLABLE

- I certificati phoenix autocallable consentono di ricevere delle cedole condizionate se il livello di chiusura del sottostante con la performance peggiore è superiore alla barriera della cedola ad ogni data di osservazione, assumendo che non si sia verificato alcun rimborso anticipato. Grazie all'effetto memoria, ad ogni data di pagamento della cedola saranno accreditate anche le eventuali cedole non pagate in precedenza.
- Ad ogni data di osservazione, se il livello di chiusura del sottostante con la performance peggiore è superiore al rispettivo trigger autocall, il prodotto sarà rimborsato anticipatamente e l'investitore riceverà il 100% del valore nominale più le eventuali cedole non pagate in precedenza.
- L'autocall trigger level decrescente, elemento caratteristico dei nostri certificati autocallable, aumenta la probabilità di richiamo anticipato.
- Alla scadenza, qualora il prodotto non sia stato rimborsato anticipatamente, gli scenari possibili sono i seguenti: (1) se il livello di chiusura del sottostante con la
 performance peggiore non è pari o al di sotto della barriera, l'investitore riceverà il 100% del valore nominale; (2) se il livello di chiusura del sottostante con la
 performance peggiore è pari o al di sotto della barriera, l'investitore riceverà il valore nominale ridotto dell'1% per ogni punto percentuale di performance negativa
 del sottostante con la performance peggiore.

MAX CEDOLE P.A.*	TITOLI SOTTOSTANTI	BARRIERA	AUTOCALL	SCADENZA	ISIN
8%	ING	60% Europea	Trimestrale	26.01.2023	CH0588770740
8%	Renault	60% Europea	Trimestrale	26.01.2023	CH0588770732
8%	Société Générale	60% Europea	Trimestrale	26.01.2023	CH0588770724
6%	Bayer	60% Europea	Trimestrale	26.01.2023	CH0588770765
6%	Continental	60% Europea	Trimestrale	26.01.2023	CH0588770807
6%	Total	60% Europea	Trimestrale	26.01.2023	CH0588770757
10%	Repsol	60% Europea	Trimestrale	18.01.2024	CH0583737587
6%	AXA	60% Europea	Trimestrale	18.01.2024	CH0583737579

Emittente EFG International **Rating emittente** Fitch A

Denominazione EUR 1'000 Mercato di quotazione EuroTLX

PUBBLICITÀ

Il presente documento ha finalità pubblicitarie e non costituisce sollecitazione, consulenza, raccomandazione né ricerca in materia di investimenti. Prima di assumere qualsiasi decisione di investimento, leggere attentamente il Prospetto di Base, ogni eventuale supplemento e la relativa Nota di Sinteria nonché le Condizion Definitive (Final Ferma) ei il Documento contenente le informazioni chiave (KIDI) del prodotto, con particolare attenzione alle sezioni dedicate ai fattori di rischio connessi all'investimento. Per i prodotti emessi da Leonte messi da Leonte messi da Leonte Base è stato approvato dalla Commissione de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) in Lussemburgo e notificato alla Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) in Italia. Per i prodotti emessi da EFG International Finance (Guernsey) Ltd, il Prospetto di Base e stato approvato dalla Control Bank of Ireland in Irlanda e notificato alla CONSOB in Italia. L'approvazione dei Prospetti di Base e oni suito in Italia. L'approvazione dei Prospetti di Base e oni suito riterio dei prodotti di nagoriazione (MTF). I Prospetti di Base e gia la la regoziazione in mercati regolamentati o sistemi muttilaterali di negoziazione (MTF). I Prospetti di Base e gia la la regoziazione in mercati regolamentati o sistemi muttilaterali di negoziazione (MTF). I Prospetti di Base e gia la la regoziazione in mercati regolamentati o sistemi muttilaterali di negoziazione (MTF). I Prospetti di Base e gia la la regoziazione in mercati regolamentati o sistemi muttilaterali di negoziazione (MTF). Il Prospetti di Base e gia la la regoziazione di proproditi finanziari e soggetto a sociliazioni del mercato, che possono condurre alla perdita, totale o parziale, dei capitali investiti nei prodotti finanziari e soggetto a sociliazioni del mercato, che possono condurre alla perdita, totale o parziale, dei capitali investiti nei prodotti finanziari on sono indicativi di quelli futuri e sono espressi al lordo di eventuali costi e/o oneri a carico dell'investitore.

[Eur

^{*} La percentuale indical l'importo massimo per anno della somma delle cedole condizionali (pagabili periodicamente). Tale percentuale è puramente indicativa in quanto non vi è garanzia che si verifichino le condizioni per l'ottenimento dell'intero importo (e l'importo effettivamente pagato potrebbe essere anche pari a zero).

76 | GESTORE MESE BLUERATING ■ marzo 2021

Ottimismo sì, ma con cautela

Philalithis (Fidelity International): "Prospettive positive sui mercati, ma siamo selettivi nell'azionario"



Manteniamo una preferenza per il credito rispetto all'equity

Eugene Philalithis gestore del fondo Fidelity Funds Global Multi Asset Income

di Francesca Vercesi

La crisi finanziaria globale ha portato la volatilità dei mercati su livelli estremi. La pandemia e il crollo delle quotazioni petrolifere hanno provocato a inizio 2020 la flessione dei corsi azionari più repentina mai registrata, lasciando pochissimi investimenti in cui rifugiarsi. Nel secondo trimestre dell'anno passato, però, c'è stata una ripresa degli asset più dinamici come le azioni e le obbligazioni high yield, grazie alle misure eccezionali messe in campo da governi e banche centrali. E ora? Ne parliamo con Eugene Philalithis (nella foto), gestore del fondo Fidelity Funds - Global Multi Asset Income di Fidelity International.

Quali prospettive dobbiamo attenderci per i mercati finanziari nel corso del 2021?

Ci sentiamo cautamente ottimisti. La graduale introduzione del vaccino. l'attenuazione dei rischi di coda legati alle elezioni Usa e il supporto della politica fiscale e monetaria dovrebbero generare ricadute positive sui mercati, soprattutto nella seconda metà dell'anno. Nel breve termine, tuttavia, i rischi derivanti dalla pandemia persistono. Sono comparse sulla scena nuove varianti del virus e i tassi di contagio stanno crescendo in tutto il mondo, spingendo i governi a reintrodurre lockdown più severi, che prolungano gli effetti delle ricadute macroeconomiche.

L'azionario continua a premiare il rischio?

Sì, tuttavia noi preferiamo rimanere selettivi. Evitiamo le aree più costose del mercato azionario, che non fanno parte per loro natura del nostro universo d'investimento orientato al reddito, mentre prediligiamo quelle che finora hanno arrancato rispetto al rally e hanno chance di trarre vantaggio da una ripresa del mercato sulla scia delle campagne vaccinali. Nei prossimi mesi, continueremo a valutare l'evoluzione del contesto economico e a modulare di conseguenza il nostro posizionamento per ricercare le aree con il profilo di rischio/rendimento più favorevole.

In generale, quali le aree più interessanti?

Manteniamo una preferenza per il credito, come le obbligazioni ad alto rendimento, rispetto alle azioni, in quanto i mercati del credito godono del sostegno esplicito delle banche centrali e le valutazioni non sono avanzate nella stessa misura. Tuttavia, gli sviluppi sul fronte dei vaccini e il mantenimento di una politica monetaria e fiscale accomodante forniranno probabilmente un sostegno ai mercati azionari. I titoli di stato cinesi continuano a essere un'area interessante in qualità di asset class difensiva che offre un significativo recupero di rendimento rispetto ad altri mercati dei titoli di stato. Il nostro livello di convinzione è rafforzato dall'inclusione dei titoli di stato cinesi nel World Government Bond Index.



INNOVATION. DIVERSIFICATION. PRIVATE. PHYGITAL. SCALE UP & PMI. BE PART OF AN EXCLUSIVE CLUB.

SCALE UP INNOVATIVE e PMI l'asset class alternativa per i portafogli di fascia alta. ClubDealOnline è la prima piattaforma in Italia di Private Crowdfunding che si rivolge esclusivamente a Family Office, HNWI e Investitori Istituzionali.

Entra a far parte del nostro club esclusivo di investitori di alto profilo ed avvicinati all'innovazione.

www.clubdealonline.com

ClubDeal S.p.A. è una società autorizzata e vigilata Consob-delibera n. 19906/2017

NOT FOR THE CROWD

78 | GESTORE MESE BLUERATING ■ marzo 2021

Reddito fisso ma senza vincoli

Le strategie flessibili del fondo Carmignac Portfolio Unconstrained Euro Fixed Income

di Hillary Di Lernia

Il 2020 è stato un anno segnato dalla pandemia di Covid-19, con una forte crisi finanziaria in primavera, molta incertezza e notizie positive solo verso fine anno, come la vittoria di Biden e l'arrivo dei vaccini. Per questo motivo adottare una filosofia flessibile e non ancorata a convinzioni risulta essere la scelta migliore. Di questo sono convinti Guillaume Rigeade e Eliezer Ben Zimra, cogestori del fondo Carmignac Portfolio Unconstrained Euro Fixed Income di Carmignac.



- 1. Eliezer Ben Zimra
- 2. Guillaume Rigeade
- 3. Place Vendôme a Parigi, dove ha sede Carmignac



▶ Portafoglio globale

"Si tratta di un fondo globale obbligazionario privo di rischio valutario in grado di cogliere opportunità lungo tutto lo spettro del reddito fisso, gestendo l'esposizione in maniera attiva e flessibile in ogni contesto di mercato. Un'allocation core nel reddito fisso che punta a sovraperformare i mercati di riferimento e a offrire performance positive su un orizzonte di 3 anni, mantenendo una volatilità in linea con quella dei mercati (3-5%)" affermano i gestori. Nonostante l'anno particolarmente complesso, il fondo è stato in grado di ottenere una performance positiva di circa il 10% grazie a un'ampia gamma di driver di performance. "Dopo la crisi di marzo, siamo riusciti ad adattare il portafoglio in modo da generare performance in modo costante per tutto l'anno, traendo vantaggio dal forte sostegno di governi

e autorità monetarie". Per il 2021 si prevede un rischio di inflazione a medio termine in quanto le banche centrali non lasceranno che si verifichi un brusco incremento dei tassi d'interesse reali, perché è necessario che l'inflazione reale superi ampiamente il target prima di introdurre politiche più stringenti. In Europa il percorso di reflazione è un po' meno scontato e dovrebbe dipendere dall'evoluzione della campagna vaccinale e dalle potenziali misure di lockdown legate alle varianti.

▶ Scenario reflazionistico

"Abbiamo posizionato il fondo per uno scenario reflazionistico con aspettative di inflazione più elevate, un moderato aumento dei rendimenti di lungo periodo e una performance interessante per gli asset di rischio" sottolineano Rigeade e Ben Zimra e aggiungono: "In questo contesto manteniamo

una forte esposizione al credito in un'ottica di riapertura dell'economia, concentrandoci sui nomi che hanno subito l'impatto maggiore dalla crisi e su un gruppo di aziende del settore dell'energia. Continuiamo a essere ottimisti sui subordinati bancari e abbiamo una posizione long sui tassi italiani. Di recente il fondo ha inoltre visto un aumento dell'esposizione al debito sovrano dei mercati emergenti, con casi idiosincratici come il Benin o l'Ucraina. In risposta all'aumento delle valutazioni registrate a fine anno, abbiamo ridotto l'esposizione all'high yield attraverso derivati sul credito. Infine abbiamo un'esposizione più limitata al rischio di tassi d'interesse a causa dell'aumento delle aspettative d'inflazione: abbiamo infatti ridotto l'esposizione ai titoli con scadenze più lunghe ottenendo una duration modificata più bassa".

PUBBLICITÀ

Nuove occasioni sul secondario CON I CERTIFICATI VONTOBEL

Stay-at-Home Economy, settore Automotive e Petrolio: sono questi i protagonisti dei tre Cash Collect di cui parliamo questo mese. Abbiamo analizzato tutti i certificati d'investimento emessi da Vontobel e abbiamo scelto quelli che potrebbero risultare particolarmente interessanti in termini di rendimenti potenziali e profondità delle barriere.

ISIN	TIPO	SOTTOSTANTE	STRIKE	BARRIERA DI RIMBORSO ANTICIPATO	BARRIERA PREMIO	BARRIERA A SCADENZA	PREMIO	DATA DI SCADENZA	PROSSIMA OSSERVAZIONE
DE000VQ42S96	Memory Cash Collect Express	Amazon Netflix Zoom	USD 3312.84 (100%) USD 542.65 (100%) USD 421.81	USD 3312.84 (100%) USD 542.65 (100%) USD 421.81	Slep-Down: 60% - 25%	USD 1987.70 (60%) USD 325.59 (60%) USD 253.09	EUR 36,01 (14,40% p.a.) con Memoria	21.02.2023	21.05.2021
DE000VQ4E5S9	Memory Cash Collect Express Airbag	Stellantis Testa Volkswagen	(100%) EUR 8.507 (65%) USD 550.19 (65%) EUR 107.43 (65%)	(100%) EUR 13.087 (100%) USD 846.45 (100%) EUR 165.27 (100%)	EUR 8.507 (65%) USD 550.19 (65%) EUR 107.43 (65%)	(60%) EUR 8.507 (65%) USD 550.19 (65%) EUR 107.43 (65%)	EUR 39.57 (15,82% p.a.) con Memoria ed Airbog	05.02.2024	05.05.2021
DE000VP3TZK5	Memory Cash Collect Express	BP ENI Repsol	GBP 3.0643 (100%) EUR8.512 (100%) EUR 8.181 (100%)	GBP 3.0643 (100%) EUR 8.512 (100%) EUR 8.181 (100%)	GBP 1.8386 (60%) EUR 5.107 (60%) EUR 4.909 (60%)	GBP 1.8386 (60%) EUR 5.107 (60%) EUR 4.909 (60%)	EUR 4,24 (8,48% p.a.) con Memoria	13.11.2024	13.05.2021

Vontobel aggiunge Zoom come sottostante nella gamma dei Cash Collect

Il nuovo Cash Collect Vontobel con ISIN DE000VQ42S96 è composto da tre società americane grandi protagoniste nell'ultimo anno di pandemia caratterizzato dalla cosiddetta Stay-at-Home Economy. Il certificato vede l'esordio di Zoom Video Communications nel basket di sottostanti dell'Emittente elvetico. La società californiana, leader nel settore dei servizi per teleconferenze, ha rivoluzionato il modo di fare riunioni nell'ultimo anno e ha registrato da febbraio 2020 una performance di circa il 360%. Il prodotto offre un premio trimestrale di EUR 36,01 (14,40% p.a.), condizionato al superamento della soglia bonus con struttura step-down: dal 60% al 25% dei rispettivi strike iniziali a ognidata di

valutazione, e gode dell'effetto Memoria, che consente di non perdere eventuali premi non pagati.

Premi elevati con il basket automobilistico con effetto Airbag

La società fondata da Elon Musk sta battendo ogni record, registrando rendimenti sempre più alti con il passare del tempo. In questo certificato Tesla è in ottima compagnia di due case automobilistiche che si stanno distinguendo per solidità e innovazione: Stellantis e Volkswagen. Il Cash Collect Vontobel (ISIN DE000VQ4E5S9) su Tesla, Stellantis e Volkswagen offre rendimenti potenzialmente elevati, con un premio trimestrale di EUR 39,57 (15,82% p.a.), a condizione che alle date di osservazione il sottostante si trovi al di sopra della barriera premio posta al 65% del valore iniziale.

Questo certificato è dotato inoltre di effetto Airbag, infatti lo Strike è inferiore al 100% del valore iniziale ed è posto al 65%, livello coincidente con la barriera premio. Nel caso in cui il peggiore dei sottostanti a scadenza sia inferiore alla barriera capitale, anch'essa fissata al 65%, la perdita registrata dal certificato è inferiore a quella registrata dal sottostante, grazie all'effetto Airbag infatti le perdite non sono lineari. Il prodotto prevede la prossima data di osservazione il 5 maggio 2021 e l'Autocall è possibile trimestralmente dal 5 agosto 2021. La data di scadenza è fissata il giorno 5 febbraio 2024.

Extra rendimento sul petrolio

Il terzo ed ultimo certificato scelto per questo mese è il Memory Cash Collect su BP, ENI e Repsol (ISIN DE000VP3TZK5). Il prodotto è costruito su un basket (della tipologia worst-of come tutti i cash collect) composto da tre società appartenenti al settore petrolifero ed energetico.Il certificato paga un premio semestrale di EUR 4,24 (8,48% p.a.) condizionato al raggiungimento da parte di tutti i sottostanti della barriera premio, posta al 60% del rispettivo valore iniziale, alle date di valutazione. Essendo il certificato acquistabile ad un prezzo di EUR 96, l'investitore potrebbe godere di un extra rendimento dato dalla differenza tra il valore di acquisto ed il valore di rimborso di EUR 100 maggiorato dell'importo del premio a scadenza. Come i 2 certificati presentati in precedenza, anche il DE000VP34RX4 gode di effetto Memoria, che consente di non perdere eventuali premi non pagati. Il prodotto avrà la prossima data di valutazione il 13 maggio 2021.

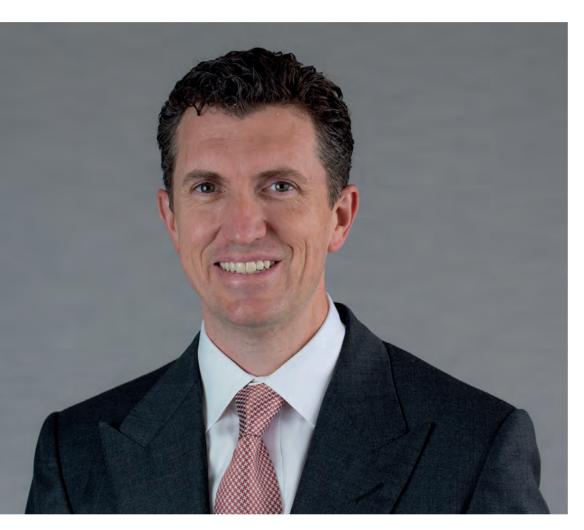
Informazioni importanti - Il presente documento non supresenta nie una consulerza d'investimento nie una raccomandazione di investimento di tipo finanziario, contrabile, legale o altro o di strategia d'investimento, ma una pubblicità. Le informazioni complete signi stramenti finanziari, compresì i rischii, sono occisivi il unici documenti di vestulia vinocalità supplementi, nonchi nelle inspettivo condizioni Definitivo contitiasono gil unici documenti di vestulia vinocalità upoperazioni nonchi nelle inspettivo contitiasono gil unici documenti di vestulia vinocali manici alla decisione di investitori possono scaricare questi documenti ei il documenti ei il documenti prima di effettuare qualsiasi decisione di investimento, al fine di compendere appieno i rischi e i vantaggi potenziali derivanti dalla decisione di investitori possono scaricare questi documenti ei il documenti ei il documenti ei il documenti continenti. Producti Grabili, Bockenheimer Landstrasse 24, 60323 Francoforte sul Meno, Germania, su "http://prospectus.vontobel.com/". Inoltre, il prospetto di base, gii eventuali supplementi al prospetto di base e le Condizioni Definitive sono disponibili guatuliamente presso l'emittente. L'approvazione del prospetto da parte dell'autorità di riferimento non deve essere considerata un parere frovate un parere provazione in un mencato regolamentato. Gil stramenti finanziari sono del prospetto di base e del prospetto da parte dell'autorità di riferimento non deve essere considerata un parere frovazione del vinitaria offerto o consentità adala legge applica-bile. Come indicato nel relativo prospetto di base, la distribuzione o pubblicazione e pubblicazione del sun distribuzione degli stramenti finanziari menzionati in queste informazioni è soggetta a restrizioni in alcune giurisdizioni. Questo messaggio pubblicitari on on può essere riprodotto o ridistributio senza previa autorizzazione del velitore consentita di diriti trievvati. Contatti:

©2021 Bank Vontobel Europe AG olo is sua affiliate. Tutti i diritti rise

80 | GESTORE MESE BLUERATING ■ marzo 2021

La giusta via alla sostenibilità

Così il fondo AB Sustainable Thematic Global Fund di AllianceBernstein investe secondo criteri Esq



di Francesca Vercesi

Gli investitori stanno privilegiando i fondi azionari sostenibili tanto che, secondo Morningstar, a fine 2020 il patrimonio gestito da fondi azionari sostenibili ha raggiunto quota 1.000 miliardi di dollari a livello globale.

Ma scegliere a quale comparto affidarsi in questo campo non è impresa facile. Ne parliamo con Dan Roarty (nella foto), gestore del fondo di AllianceBernstein, l'AB Sustainable Thematic Global Fund, 4 stelle Morningstar con un solido track record.

Quali aspetti valutare affinché i portafogli siano in linea con l'investimento responsabile?

In effetti scegliere un portafoglio azionario sostenibile è diventato forse ancora più difficile che in passato.

Nel mondo oggi ci sono circa 2.300 fondi azionari sostenibili. Per cominciare, ciascuno di noi dovrebbe porsi tre domande chiave. La prima: che cosa significa per me la sostenibilità?

Gli investitori dovrebbero ricercare gestori che adottano una definizione chiara e coerente. Molti gestori adottano gli Obiettivi di sviluppo sostenibile

(SDG) dell'Onu come cartina al tornasole. Ma è necessario un piano concreto per tradurre gli SDG in idee d'investimento praticabili.

La seconda?

Da soli, i rating Esg non possono definire in toto la sostenibilità né diventare gli unici indicatori dell'impatto generato dagli investimenti responsabili. A nostro avviso, un portafoglio sostenibile dovrebbe avere una sua capacità indipendente di quantificare i fattori Esg a livello di singole imprese. Agli investitori raccomandiamo dunque di ricercare gestori sostenibili che vadano oltre i rating di terzi e conducano ricerche proprie.

La terza?

L'engagement e il dialogo diretto con i management societari sono strumenti fondamentali per promuovere un cambiamento in positivo. Ma le strategie di engagement non sono tutte uguali. Noi riteniamo che svolgere un ruolo attivo teso a promuovere cambiamenti positivi possa tornare utile alle stesse imprese, aiutandole a conseguire risultati migliori. Le tre domande che abbiamo illustrato sono soltanto un punto di partenza. Con risposte chiare gli investitori saranno in grado di orientarsi nella selva di portafogli azionari e identificare strategie davvero sostenibili con le caratteristiche giuste per generare performance a lungo termine.

È TEMPO DI **BRAND FOR COMMUNITY**



BFC Media è la casa editrice leader nella comunicazione verso community di alto valore. Con la forza di brand affermati e riconosciuti dal mercato editoriale, BFC Media offre ai propri clienti l'opportunità di dare valore alle proprie iniziative e creare reputation sviluppando progetti di comunicazione multimediale innovativi e integrati: magazine, digital, social, newsletter, eventi, video, audio.

LEADER IN CROSS MEDIA



bfcmedia.com

82 | socialweb BLUERATING marzo 2021

di Edoardo Blosi

CONSULENTI SÌ, VENDITORI NO

La vendita suppone, la consulenza suggerisce. A sostenerlo Maria Anna Pinturo, consulente presso Credem con la qualifica di wealth planner e fondatrice del blog diversamentefinanza.com. "Chi sostiene che il consulente non debba dire la sua", scrive Pinturo

"non ha capito nulla. Il fatto che il

consulente parta da un ascolto non significa che non debba proporre, tuttavia, precisazione importante, emette un assegno (uso questa immagine) a fronte di una provvista presente sul conto corrente. La proposta del consulente finanziario deve essere un risultato, mai una premessa".



TWEET

2 • FOLLOW

Draghi e il ristorante

W@LiberiElitari

#QuellavoltacheDraghi disse Whatever it takes e Di Maio al ristorante Anch'io prendo lo stesso.

Contagi e vaccini

y@LBiniSmaghi

Domanda: perché giornali e tv pubblicano i dati sui contagi #Covid e nessun dato sul numero di vaccinati in Italia e negli altri paesi europei?

2 • FOLLOW

Governi e Recovery

₩@Thoeri

Continuo a leggere di governi per gestire il #RecoveryFund. Ma il RF è un'operazione che va ben oltre questa legislatura.

2 • FOLLOW

Meglio un decreto che un Dpcm

Da marzo chiedo decreti-legge invece di **#Dpcm**. Bene. Il Parlamento controlla auando li converte.



Efg a doppia cifra

Efa archivia il 2020 con numeri positivi.

nell'anno del Covid un utile netto di 115,3

Il gruppo svizzero, infatti, ha ottenuto

milioni di franchi svizzeri (+22%)

AL BANDO GLI EGOCENTRICI

Adriano Loponte, executive manager di un'importante rete di consulenza finanziaria, ha affrontato nel suo blog il tema del contributo individuale in un team. "Facendo gioco di squadra dal rugby degli All Blacks al basket della Nba americana, lo slogan di altri grandi campioni è: "Se non è positivo per la squadra, non dirlo e non farlo", perché "un giocatore che rende grande una squadra è migliore di un grande giocatore", e "nessuno è più grande della squadra".

VISTO SU BLUERATING.COM



Via dall'asset management

Wells Fargo ha raggiunto un accordo con Gtcr Llc e con Reverence Capital Partners per cedere la divisione di asset management per 2,1 miliardi di dollari.



Aste da record

Il nuovo anno è iniziato come era finito il 2020 per le aste d'arte. La Master Week organizzata da Sotheby's a fine gennaio ha incassato 160,5 milioni di dollari.



Eurobond ed Etf

WisdomTree ha annunciato oggi il lancio di un Etf che consente agli investitori di accedere all' asset class dei titoli obbligazionari emessi dall'Unione Europea







Guardare al futuro investendo in healthcare





AB International Health Care Portfolio

Robot che eseguono interventi chirurgici. Farmaci formulati su misura per il singolo paziente. Medici che visitano a distanza. La trasformazione del settore sanitario sta creando opportunità d'investimento entusiasmanti.

Ma come si può investire con successo nei titoli healthcare? Non serve essere un luminare della scienza né avere la capacità di prevedere quali nuovi farmaci avranno successo. Fondamentale è invece individuare aziende di qualità elevata con soluzioni di comprovata efficacia per mercati in espansione. AB International Health Care Portfolio fa esattamente questo. Esaminiamo in maniera approfondita il panorama globale per individuare aziende con nuove tecnologie, trattamenti e tecniche in grado di soddisfare le esigenze in continuo mutamento dei pazienti e dei sistemi sanitari nel 21° secolo. Investire in società che stanno trasformando il mondo della medicina può consentire di attingere al grande potenziale di rendimento a lungo termine del futuro della sanità.

Visitate

alliancebernstein.com/go/it/healthcareportfolio

Ad uso esclusivo degli operatori qualificati. Il valore degli investimenti può diminuire o aumentare e l'investitore potrebbe non recuperare l'importo inizialmente investito. Il capitale investito è a rischio.

Le presenti informazioni sono pubblicate da AllianceBernstein Limited, 50 Berkeley Street, London W1J 8HA, una società registrata in Inghilterra con numero di iscrizione 2551144. AllianceBernstein Limited è autorizzata e regolamentata nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority (FCA, con numero di riferimento 147956). IC2020672



Deutsche BankFinancial Advisors



Allarga gli orizzonti della tua Consulenza. Lavora con noi.

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

Scopri di più su: lavoracon.dbfinancialadvisors.it