

NEWS MAGAZINE DEL RISPARMIO GESTITO

FOCUS RISPARMIO



#SdR14

ANNO 2 - NUMERO 3 - MARZO 2014

INVESTIRE NEL LUNGO TERMINE RISPARMIO GESTITO, UN PONTE PER IL FUTURO

La sfida che si pongono gli operatori del settore è incentivare l'investimento di lungo termine per sostenere la stabilità della propensione al risparmio. Ciò significa anche agevolare la funzione sistemica del risparmio gestito e la costruzione di canali che portino nuova linfa all'economia di questo Paese

**CONSOB
SCENDE IN CAMPO**
a tutela dei risparmiatori
con il progetto
"Carta degli investitori"

**CON RENZI
L'ITALIA PUÒ USCIRE
DALLA CRISI**

Ne è convinto
Nouriel Roubini:
"Ma servono meno
parole e più fatti"

IN QUESTO NUMERO
tutte le interviste ai Main Partner del Salone

30
anni
di fondi comuni

Diamo al reddito fisso una marcia in più.



Scoprite con noi quanta strada può fare.

Vi guideremo lontano.

Per maggiori informazioni: aberdeens-asset.it

 IL SALONE DEL
RISPARMIO

INVESTIMENTI, MERCATI, FORMAZIONE

ABERDEEN CONFERENCE
ARE YOU READY FOR THE FUTURE?

26 Marzo, ore 17.30 Università Bocconi

Vi aspettiamo



Aberdeen
Simply asset management.

SOMMARIO

FOCUS SUL SALONE

Industria e governo insieme per favorire l'investimento di lungo termine.

A pag. 4

FOCUS SUL SALONE

- 6 Il Futuro arriva al Salone del Risparmio
- 8 Consob scende in campo a tutela dei risparmiatori
- 9 Meno parole e più fatti

EUROPA E ITALIA



- 11 Investitori a caccia di "flessibilità"
- 12 L'anno record dell'industria
- 14 Più rischio in portafoglio
- 16 Tutti i vantaggi della strategia multi-assets
- 18 Anima punta sul lungo periodo
- 20 Il risparmio si costruisce con la previdenza

- 22 Obiettivo Europa, con l'equity
- 23 Pioneer si rafforza nei servizi alle reti
- 24 Bnp Paribas si rifà il look

MONDO



- 26 Fatca ai nastri di partenza
- 28 Emergenti sotto scacco
- 29 Le opportunità sul fronte "debito"

TENDENZE E NOVITÀ



- 31 Salute, un investimento di lungo termine
- 32 Il risparmio diventa mini

EDUCAZIONE FORMAZIONE E CULTURA



- 34 Il risparmio? Un gioco da ragazzi

LAVORO E CARRIERE



- 37 Caccia aperta agli investment advisor

NEWS MAGAZINE DEL RISPARMIO GESTITO

FOCUS RISPARMIO

Anno 2
Numero 3
Marzo 2014

Il periodico di informazione finanziaria di



Periodico di informazione finanziaria.
Registrazione Tribunale di Milano N. 189 del 24/04/2009

Editore
Assogestioni Servizi Srl
Via Andegari, 18
20121 Milano

Direttore responsabile
Jean-Luc Gatti

Hanno collaborato
Andrea Dragoni, Daniela Mase,
Massimiliano Mellone,
Paolo Monti, Alessandro Rota,
Marco Sandretti

Progetto Grafico
Next Level Studio

Stampatore
Stilux Srl
Viale Ortles, 6
20139 Milano

Crediti fotografici
Zeta Foto Studio: Gabriele Barbieri e Umberto Dossena
Per le immagini senza crediti l'editore ha ricercato i titolari dei diritti fotografici senza riuscire a reperirli. Tuttavia è a completa disposizione per l'assolvimento di quanto occorre nei loro confronti.

Pubblicità
commercial@salonedelrisparmio.com
T. +39 02 361651.90
F. +39 02 361651.63

Contatti
c/o Assogestioni
Via Andegari, 18
20121 Milano
Email: focus@assogestioni.it
T. +39 02 361651.1
F. +39 02 361651.63

Chiuso in redazione
il 4 marzo 2014

EDITORIALE

INDUSTRIA E GOVERNO INSIEME PER FAVORIRE L'INVESTIMENTO DI LUNGO TERMINE



Dopo lunghi mesi di preparazione siamo ormai arrivati alla data fatidica. Mercoledì 26 marzo si apriranno a Milano le porte della quinta edizione del Salone del Risparmio. Sono passati 5 anni dal primo Salone, 60 mesi durante i quali il settore ha lavorato per conquistare nuovamente la fiducia dei risparmiatori. E sembra ci sia riuscito.

I numeri della raccolta del 2013 parlano chiaro: l'industria ha registrato sottoscrizioni nette per più di 62 miliardi di euro e il suo patrimonio è arrivato a toccare la quota record di 1.335 miliardi, rilevata da Assogestioni alla fine di gennaio.

Ora la sfida che si pongono gli operatori del settore è incentivare l'investimento di lungo termine per sostenere la stabilità della propensione al risparmio, il Paese, le imprese e affrontare l'annoso tema del rilancio della previdenza complementare; argomenti che saranno ampiamente trattati e discussi in questa ricca edizione del Salone del Risparmio intitolata, appunto, "Investire nel lungo termine. Risparmio gestito un ponte per il futuro".

La sfida che il settore deve affrontare è ambiziosa e può

essere combattuta solo con il contributo di tutti, governo compreso. Infatti, come ha dichiarato nel corso di una recente intervista il direttore generale dell'associazione, Fabio Galli, l'industria auspica che il governo introduca finalmente una tassazione incentivante per gli investimenti di lungo termine trasparenti e diversificati. Secondo Galli "[...] la tassazione delle rendite finanziarie va trattata con la massima attenzione perché determina l'allocazione del risparmio delle famiglie italiane, che rappresenta uno dei pochi punti di forza del nostro sistema economico e sociale". A tale riguardo "il regime di imposta sul risparmio non può essere oggetto di continui aggiustamenti e modifiche, che generano incertezza e sfiducia".

Dare stabilità agli investimenti significa anche agevolare la funzione sistemica del risparmio gestito e la costruzione di canali che portino, attraverso l'investimento, nuova linfa all'economia di questo Paese.

Vi aspettiamo a Milano dal 26 al 28 marzo per questa nuova edizione del Salone del Risparmio.

Buon lavoro!



FOCUS SUL SALONE

- Il futuro arriva al Salone del Risparmio
- Consob scende in campo a tutela dei risparmiatori
- Meno parole e più fatti

IL SALONE DEL
RISPARMIO



IL FUTURO ARRIVA AL SALONE DEL RISPARMIO

La parola chiave della quinta edizione dell'evento organizzato da Assogestioni sarà "Futuro", il protagonista indiscusso della plenaria di apertura e di chiusura della tre giorni milanese

La parola chiave della quinta edizione del Salone del Risparmio sarà Futuro. Fin dal titolo, "Investire nel lungo termine. Risparmio gestito, un ponte per il futuro", l'evento organizzato da Assogestioni presso l'Università Bocconi di Milano dal 26 al 28 marzo, mette al centro di tutti i dibattiti il domani, in tutte le sue sfaccettature: da quello strettamente privato e previdenziale, che interessa ogni singolo cittadino, a quello più "nazionale", che riguarda il futuro dell'economia e del sistema Italia. Un leit motiv che accompagnerà tutte e tre le giornate e che avrà un suo punto di partenza e di arrivo nelle due plenarie organizzate da Assogestioni: la prima di apertura lavori prevista per il 26 marzo e la seconda, a chiusura dell'evento, fissata per il 28 marzo. Il primo incontro, come di consueto, sarà quello che darà il via ufficiale ai lavori del Salone del Risparmio riunendo sul palco dell'Auditorium dell'Università Bocconi di Milano personaggi di spicco del mondo del gestito, e non solo. L'avvio della conferenza è previsto per le 10.30 di mercoledì 26 marzo con i saluti di benvenuto del rettore dell'Università Bocconi, Andrea Sironi, che precedono i tre interventi istituzionali: il primo di Giordano Lombardo, in qualità di vice-presidente di Assogestioni e di presidente facente funzione dell'associazione; il secondo di Steven Maijoor, chairman di Esma, l'autorità che contribuisce a salvaguardare la stabilità del sistema finanziario europeo; il terzo sarà l'intervento di Christian

Dargnat, presidente di Efama, la federazione che riunisce le Assogestioni europee.

I tre interventi offriranno una prima importante panoramica sul valore del risparmio gestito e degli investimenti di lungo termine per il futuro dei singoli investitori e del sistema Paese, offrendo uno sguardo nazionale e internazionale sul tema del Salone del Risparmio.

L'importanza sistemica dell'industria del risparmio gestito e il valore degli investimenti di lungo termine per il futuro previdenziale dei singoli individui saranno sicuramente al centro del lungo dibattito che accompagnerà la tavola rotonda della plenaria di apertura. Moderata da Andrea Cabrini, direttore di Class Cnbc, l'incontro vedrà confrontarsi tra loro, accanto a Lombardo e Dargnat, Tito Boeri (Università Bocconi), Tommaso Corcos

(Eurizon Capital), Nikhil Srinivasan (Gruppo Generali) e Ferruccio De Bortoli (Corriere della Sera). La chiusura della plenaria di apertura del Salone del Risparmio vedrà protagonista il nuovo presidente di Assogestioni, che sarà eletto la mattina stessa del 26, prima dell'apertura ufficiale del Salone.

Un Salone che, in tre giorni, vedrà oltre 100 conferenze, che si chiuderanno con una plenaria dedicata, anch'essa, all'importante tema del futuro. "Investire per il futuro. Previdenza o provvidenza?" sarà, infatti, il tema al centro della conferenza organizzata da Assogestioni in collaborazione con Banca Generali, che si terrà alle 14.00 di venerdì 28 marzo presso l'Auditorium dell'Università Bocconi e che vedrà, dopo l'apertura dei lavori da parte di Assogestioni e la presentazione di una survey sul tema previdenzia-



Fabio Galli,
direttore generale
di Assogestioni

le, firmata da Prometeia, la presentazione delle tre migliori idee emerse dall'iniziativa Call4Ideas realizzata da Assogestioni in collaborazione con ItaliaCamp, un network che unisce 70 università Italiane con Istituzioni e Imprese Paese, per promuovere un inedito processo di innovazione sociale volto a collegare chi ha una buona idea con quanti hanno la forza economica, culturale e politica di realizzarla.

“L'obiettivo della Call4Ideas è individuare proposte, idee, progetti e visioni per dare un nuovo slancio alla previdenza integrativa in Italia, soprattutto in questo momento di forte dibattito a livello sia nazionale sia europeo, sull'armonizzazione dei prodotti pensionistici individuali e il lancio di fondi di investimento per il lungo termine che portino nuova linfa allo sviluppo delle nostre aziende”, spiega Fabio Galli, direttore generale di Assogestioni.

La Call4Ideas ha infatti lo scopo di raccogliere contributi attivi attraverso un nuovo modello di coinvolgimento delle persone che colma la distanza tra la nascita di un'idea e la sua realizzazione. “Individuare e sostenere la formazione di nuove idee sulla previdenza complementare è senz'altro una sfida da giocare insieme, lavorando concretamente per il bene del Paese e promuovendo idee che mettano al centro il cittadino, nel rispetto dei principi di sosteni-

UN SALONE CHE, IN TRE GIORNI, VEDRÀ OLTRE 100 CONFERENZE, CHE SI CHIUDERANNO CON UNA PLENARIA DEDICATA, ANCH'ESSA, ALL'IMPORTANTE TEMA DEL FUTURO. “INVESTIRE PER IL FUTURO: PREVIDENZA O PROVVIDENZA?” SARÀ, INFATTI, IL TEMA AL CENTRO DELLA CONFERENZA ORGANIZZATA DA ASSOGESTIONI IN COLLABORAZIONE CON BANCA GENERALI

nibilità sociale, ambientale ed economica”, sottolinea Fabrizio Sammarco, presidente dell'Associazione ItaliaCamp.

Una sfida condivisa e sottolineata anche da Gian Maria Mossa, condirettore generale di Banca Generali, che ricorda a Focus l'importanza di “tornare ad alimentare il dibattito sul futuro previdenziale degli italiani e sui percorsi alternativi ipotizzabili - spiega il manager - l'indifferenza politica per pragmatismi e presunte urgenze finanziarie di breve periodo tendono a procrastinare un discorso per troppi anni incompiuto e senza risposte. Siamo felici di partecipare al Salone del Risparmio, che ha posto i riflettori sul tema, in quanto siamo convinti che la figura del consulente finanziario sia un elemento essenziale per aiutare i risparmiatori a costruire certezze per il futuro. E, in assenza di uno sforzo comune dai diversi interlocutori,

è utile partire da questo punto di partenza per focalizzare i propri sforzi”.

Di tutte le idee presentate dal 24 gennaio al 14 marzo alla Call4Ideas, ne saranno selezionate tre, che verranno presentate durante la plenaria di chiusura e saranno tema di discussione durante la tavola rotonda che, dopo gli interventi di Anima, Banca Generali e JP Morgan AM, vedrà la partecipazione, oltre che dei rappresentanti delle tre società citate, anche di un membro del tavolo tecnico Call4Ideas composto da Assogestioni, Mefop, Assofondi pensione, Prometeia, Banca Generali e Covip. Quest'ultima autorità avrà il compito di chiudere, con un intervento del presidente Rino Tarelli, i lavori di un Salone del Risparmio che quest'anno vuole mettere al centro il futuro in tutte le sue diverse sfaccettature: personale e nazionale, previdenziale e sistemico, nazionale ed europeo ✖

Gian Maria Mossa,
condirettore generale
di Banca Generali



Il successo si conquista sul campo, con le strategie giuste

Allianz Income and Growth
Allianz US High Yield

Tassi bassi e scenari di mercato in rapida evoluzione rendono la ricerca di rendimento più complessa. Strategie di investimento dinamiche ed innovative, competenze consolidate ed attento controllo dei rischi sono la chiave del successo. Con oltre 20 anni di esperienza, Doug Forsyth gestisce 2 strategie finalizzate a cogliere le opportunità del mercato Usa.

Allianz Income & Growth offre una combinazione di Obbligazioni High Yield, Convertibili ed Azioni, con l'obiettivo di generare un flusso di reddito stabile e partecipare al potenziale apprezzamento del mercato.

Allianz US High Yield investe in un'asset class con un profilo rischio rendimento attraente.

www.allianzglobalinvestors.it

Doug Forsyth, Portfolio Manager

Allianz
Global Investors

Understand. Act.

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. La volatilità dei prezzi delle azioni di ciascun Comparto può essere elevata o persino marcatamente elevata. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. I prodotti d'investimento descritti, compresi di Allianz Global Investors Fund, Società d'investimento a capitale variabile di tipo aperto di diritto lussemburghese, potrebbero non essere autorizzati al collocamento in tutte le giurisdizioni o a determinate categorie di investitori. I prezzi giornalieri delle azioni sono disponibili sul sito www.allianzglobalinvestors.it. Il presente documento è una comunicazione di marketing, emessa da Allianz Global Investors Europe GmbH, www.allianzglobalinvestors.com, una società di gestione a responsabilità limitata di diritto tedesco, con sede legale in Bockenheimer Landstrasse 42-44, D-60323 Francoforte sul Meno, autorizzata dalla Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Allianz Global Investors Europe GmbH ha stabilito una succursale in Italia - Allianz Global Investors Europe GmbH, Succursale di Milano, piazza Velasca 7/9 - 20122 Milano, soggetta alla vigilanza delle competenti Autorità italiane e tedesche in conformità alla normativa comunitaria. **Annuncio pubblicitario destinato al cliente al dettaglio e al potenziale cliente al dettaglio.** Prima dell'adesione leggere il KIID e il prospetto disponibili presso i soggetti distributori e sul sito www.allianzglobalinvestors.it.

CONSOB SCENDE IN CAMPO A TUTELA DEI RISPARMIATORI

Il vice direttore generale D'Agostino: "Con il progetto Carta degli investitori puntiamo a formare e informare, rafforzare la vigilanza e velocizzare le controversie con gli intermediari finanziari"

Giuseppe D'Agostino,
vice direttore generale
di Consob



Rendere i risparmiatori e i consumatori più consapevoli assicurando condizioni e strumenti per un significativo miglioramento della capacità di autotutela degli investitori. E' l'obiettivo del progetto "Carta degli investitori". Un progetto che vede impegnata la Consob e i rappresentanti delle associazioni dei consumatori. "Si punta a fornire ai risparmiatori strumenti operativi per la gestione del risparmio personale e per acquisire le conoscenze dei propri diritti nell'interlocuzione con gli intermediari finanziari", spiega a Focus Risparmio Giuseppe D'Agostino, vice direttore generale di Consob.

Come si articola il progetto?

La "Carta degli investitori" si sviluppa su tre sottoprogetti, smontabili in ulteriori parti: formazione e informazione, vigilanza e decisione rapida delle controversie. In particolare, il primo obiettivo sarà raggiunto con una campagna di sensibilizzazione dei risparmiatori sui propri diritti attraverso la creazione di un network informativo/formativo tra Consob e associazioni. La fase formativa è importante perché per evitare le patologie è bene che l'investitore sia consapevole di quali sono i passaggi importanti su cui porre attenzione quando ci si relaziona con un intermediario o quando si decide di investire. Il tema della vigilanza, invece, sarà affrontato attraverso un miglioramento della capacità di filtro e di selezione delle informazioni utili a orientare possibili azioni di vigilanza.

Si spieghi meglio.

In sostanza stiamo definendo un applica-

tivo da inserire nel sito della Consob per acquisire gli esposti che i risparmiatori potranno presentare secondo un percorso guidato. L'obiettivo è fare anche da filtro alle associazioni dei consumatori, con la Consob che gestirà le segnalazioni e gli esposti nella logica della vigilanza in generale e quindi del pubblico interesse. Il terzo sottoprogetto, invece, mira a snellire e velocizzare le controversie tra intermediari finanziari e investitori.

Come?

Per dare soccorso e tutela all'investitore abbiamo definito un progetto di organismo di risoluzione stragiudiziale delle controversie che possa intervenire nelle liti con un danno potenziale al di sotto di una certa soglia. Soglia che pensavamo di individuare in 150mila euro. Sarà un organismo con poteri decisorii; un vero e proprio tribunale, rapido e veloce, in grado risolvere le controversie in tempi brevi.

A che punto è il progetto?

Stiamo costruendo sia l'architettura sia la parte tecnologica. E la parte più sfidante è quella dei giochi virtuali e simulazioni, ovvero degli strumenti di apprendimento interattivi. Verso la fine dell'anno potremmo licenziare una base evoluta del portale. L'intero progetto, invece, potrebbe essere completato nel secondo semestre 2015.

Compreso l'organismo stragiudiziale?

Questa è l'unica area in cui siamo dipendenti dal processo legislativo, nel senso che per introdurre il nuovo organismo è necessaria una modifica del testo unico della finanza. Quindi dobbiamo fare una proposta al ministero dell'Economia e della Finanze e al ministero della Giustizia. L'interesse, comunque, è massimo, anche perché questo organismo aiuterebbe anche a snellire i carichi di lavoro della giustizia ordinaria ✕

MENO PAROLE E PIÙ FATTI

Con Renzi, l'Italia può farcela a uscire dalla crisi. Ma è l'ultima possibilità, avverte Roubini: "Fino a oggi si è parlato troppo. Ora è arrivato il momento di fare silenzio e agire di più"

L'Italia può uscire dalla crisi. Ma un uomo da solo non ce la può fare. Serve una coalizione politica forte". Intervistato da Focus Risparmio, Nouriel Roubini, professore alla New York University, spende parole di ottimismo per il BelPaese e soprattutto per il nuovo leader Matteo Renzi: "Ha carisma, leadership e visione. E' un giovane che vuole fare riforme vere. Ma avrà bisogno dell'aiuto di tutte le forze politiche, e non solo. Tutti dovrebbero sostenerlo".

Cosa si aspetta da Renzi?

Mi aspetto che faccia riforme. Solo così l'Italia può uscire dalla crisi. Riforme per favorire l'occupazione e il tessuto industriale. Fino a oggi in Italia si è parlato troppo, ma di concreto non è stato fatto nulla. Ora è arrivato il momento di fare silenzio e agire di più.

Come si spiega il calo dello spread delle ultime settimane?

Lo spread scende perché evidentemente a livello internazionale prevale l'ottimismo verso un leader giovane ed energico come Renzi. I mercati stanno puntando su di lui. Quindi ora più che mai bisogna fare le riforme promesse. Per l'Italia è l'ultima possibilità.

Quali sono le riforme che servono al Paese?

Prima di tutto bisogna intervenire sulla spesa pubblica, tagliandola. In questo modo sarà possibile ridurre le tasse sul lavoro, nonché dare incentivi alle imprese che assumono. Inoltre, è necessario liberalizzare i servizi, rifare la legge elettorale e rendere più efficiente sia la giustizia sia la pubblica amministrazione.

L'Italia potrebbe chiedere all'Europa più flessibilità sul deficit?

Fino a oggi lo sforzo fiscale dell'Italia ha



Nouriel Roubini,
professore alla New York University

permesso di portare il deficit sotto la soglia del 3 per cento. E questo è una cosa buona. Adesso bisogna intervenire su pesa pubblica e infrastrutture. Voci che potrebbero uscire dal deficit, nel senso che il BelPaese potrebbe ottenere una maggiore flessibilità da parte dell'Europa.

E l'Europa? Riuscirà a stare al passo delle altre economie avanzate?

Quella del 2014 sarà un'Eurozona più forte rispetto allo scorso anno, ma la crescita si fermerà all'1 per cento. Il Giappone, invece, potrebbe mostrare un Pil all'1,5%, mentre gli Usa faranno la parte del leone, con una crescita intorno al 2,5 per cento. In Europa c'è ancora il rischio che l'auste-

rity crei instabilità politica. Alcuni governi sono in difficoltà ed è arrivato il momento di cominciare a puntare su crescita e lavoro. Se il Pil non cresce il debito non migliora. Inoltre, bisogna proseguire nell'unione bancaria e fiscale e anche la Bce deve fare di più.

I tassi sono già al minimo storico. Cosa potrebbe fare ancora la Bce?

La Bce non ha fatto abbastanza sul tema della deflazione, che rischia di colpire le zone periferiche dell'euro. E non ha fatto abbastanza neanche per arginare il caro euro, che penalizza le esportazioni. Se non si interviene subito l'euro, già troppo forte, potrebbe salire ancora. Quello che la Bce dovrebbe fare è intervenire con politiche non convenzionate, acquistando titoli periferici e fornendo opportunità creditizie alle banche.

Il rischio deflazione è davvero così reale?

Sì, soprattutto nelle zone periferiche. La Bce ha un target di inflazione al 2 per cento. Le previsioni però viaggiano oggi intorno all'1% e il 2014 potrebbe addirittura chiudersi con un'inflazione allo 0,7%, facendo peggiorare così la dinamica del debito.

Cosa aspettarsi invece dai mercati emergenti?

Il ridimensionamento del quantitative easing deciso dalla Fed ha portato a una fuga di liquidità dai Paesi in via di sviluppo. Ma a essere penalizzati sono stati soprattutto gli Stati politicamente più fragili e con una bilancia dei pagamenti poco solida. A conti fatti, le prospettive degli emerging rimangono positive, grazie a fondamentali solidi e un trend macroeconomico in continuo miglioramento. In particolare, il 2014 delle piazze emergente potrebbe chiudersi con un Pil in crescita del 5 per cento.



EUROPA E ITALIA

- L'anno record dell'industria
- Più rischio in portafoglio
- Tutti i vantaggi della strategia multi-assets
- Anima punta sul lungo periodo
- Il risparmio si costruisce con la previdenza
- Obiettivo Europa, con l'equity
- Pioneer si rafforza nei servizi alle reti
- Bnp Paribas si rifà il look



INVESTITORI A CACCIA DI “FLESSIBILITÀ”

Pennacchia (Ubi Pramerica): “Anche quest’anno, diversificazione, rendimento e controllo del rischio saranno le caratteristiche più ricercate nei prodotti di risparmio gestito”

Il 2013 è stato un anno record per l’industria italiana del gestito, che ha realizzato una raccolta netta di 62 miliardi di euro. Da Guinness anche il livello di patrimonio complessivo che, tra gestioni collettive e gestioni di portafoglio, ha raggiunto quota 1.331 miliardi. “Un ritorno di interesse dei risparmiatori verso il sistema fondi che può essere ricondotto al contesto degli ultimi anni - spiega Andrea Pennacchia, direttore generale di Ubi Pramerica Sgr - La situazione economica e dei mercati finanziari è stata estremamente complessa e incerta. Molte certezze, come la relativa sicurezza delle obbligazioni governative di alcuni Paesi, Italia inclusa, sono state fortemente ridimensionate dalla crisi. Ora, in un mondo di tassi di interesse bassi e di scenari economici e finanziari difficili da interpretare, il risparmio gestito è stato riscoperto come strumento efficiente e professionale per raggiungere i propri obiettivi finanziari”.

Ritiene che questo ritorno di passione verso lo strumento fondo comune possa proseguire anche quest’anno?

Sì. Non solo le ragioni appena elencate restano ancora valide, ma si è manifestata anche una crescente domanda di soluzioni di investimento articolate, orientate a soddisfare bisogni complessi, di assistenza e consulenza nelle decisioni finanziarie. Gli operatori del risparmio gestito possono e devono farsi carico di spiegare ai risparmiatori come analizzare e comprendere i propri obiettivi e necessità, in modo da poterli soddisfare prendendo in considerazione il loro intero ciclo di vita. Anche sotto questo profilo, l’industria del risparmio gestito mette a disposizione dei propri clienti competenze e professionalità di grande valore.

Il 2013 ha evidenziato un forte interesse verso i prodotti flessibili, tra cui quelli a cedola, e gli obbligazionari. Condivide queste scelte?

Assolutamente. Anche noi abbiamo cercato di orientare i nostri clienti verso strategie di investimento flessibili e obbligazionarie, ma anche multiasset. Questo per accompagnarli verso un asset mix corretto per i loro obiettivi finanziari, compatibilmente



con il loro profilo di rischio. La risposta dei clienti è stata molto buona e ci incoraggia a proseguire. Il successo dei fondi a cedola non testimonia solo l’avversione al rischio, ma soprattutto la richiesta da parte dei clienti di ricevere un flusso di reddito durante la vita degli investimenti. Laddove la distribuzione di cedole non pregiudica la possibilità di raggiungere gli obiettivi di investimento, Ubi Pramerica cerca di soddisfare anche questa esigenza. Ma cerchiamo anche di spiegare ai clienti e alle nostre reti come la cedola sia solo una delle componenti del rendimento complessivo.

Quindi nel 2014 gli investitori si focalizzeranno ancora su strumenti a basso profilo di rischio?

Per quanto ci riguarda, quest’anno continueremo a proporre ai nostri clienti soluzioni di investimento che li accompagnino verso l’asset mix più adatto a loro, cercando diversificazione, rendimento e controllo del rischio. Crediamo inoltre che sia dovere dell’industria del risparmio gestito affiancare i clienti aiutandoli a comprendere e affrontare con successo le sfide del futuro anche distante. In questo ambito, siamo convinti che l’accumulazione finanziaria rappresenti uno strumento fondamentale che aiuta a mantenere nel lungo termine il benessere e lo stile di vita della propria famiglia. Questa è un’importante direttrice di sviluppo per l’azione di Ubi Pramerica nel 2014 e nei prossimi anni ✕

Andrea Pennacchia,
direttore generale
di Ubi Pramerica Sgr



L'ANNO RECORD DELL'INDUSTRIA

Il 2013 è stato un anno particolarmente positivo. Alessandro Rota, direttore ufficio studi Assogestioni, traccia una panoramica sul mercato italiano del risparmio gestito

Alla fine del 2013 le dimensioni del mercato italiano dei prodotti di risparmio gestito superano i 1.330 miliardi di euro, pari a più di un terzo delle attività finanziarie delle famiglie e all'85% del PIL.

La ripartizione per tipologia di prodotto vede la prevalenza dei servizi di gestione di portafoglio su base discrezionale (mandati conferiti da clienti istituzionali e retail, rispettivamente il 48% e il 7% del totale) seguiti dai prodotti di gestione collettiva (fondi comuni aperti e chiusi, rispettivamente il 42% e il 3% del totale).

Nel corso dell'anno il patrimonio gestito è cresciuto di 135 miliardi circa (+11%) grazie ad una raccolta record di nuovo risparmio (+62,6 miliardi) cui si è sommato un effetto mercato altrettanto importante (+6%, pari a oltre 75 miliardi).

In prospettiva storica la raccolta del 2013 ha più che compensato i deflussi registrati nel biennio 2011-12 e rappresenta il miglior risultato da quando sono disponibili statistiche complete sul mercato italiano nel suo complesso (fondi e gestioni di portafoglio, Figura 1).

In considerazione del ruolo importante che le banche ricoprono nella distribuzione dei prodotti finanziari, la ripresa del mercato, in particolare del segmento dei fondi, può essere spiegata, in parte, come l'effetto indiretto degli interventi messi in campo dalla BCE per contrastare le difficoltà dell'eurosistema originate dalla crisi del debito sovrano. Effetto su cui si è innestato, con una tempistica particolarmente felice, il forte interesse mostrato dai risparmiatori per i fondi a scadenza e più in generale per i prodotti che riconoscono una cedola periodica.

I fondi aperti

La raccolta dei fondi aperti ha mostrato una dinamica positiva particolarmente accentuata: dai -27,5 miliardi della seconda metà del 2011, quando i canali di finanziamento all'ingrosso del sistema bancario erano quasi del tutto prosciugati, ai +4,2 del secondo semestre 2012, ai +46,5 miliardi dell'intero 2013.

A fine anno il patrimonio complessivo dei fondi aperti risulta pari a 558 miliardi di euro. Il 30% di queste masse è rappresentato da prodotti istituiti in Italia, un altro 42% è appannaggio di fondi istituiti all'estero da parte di società di gestione italiane o facenti parte di gruppi italiani (c.d. fondi round-trip). Il rimanente 28% è rappresentato da fondi istituiti fuori dal nostro Paese da gruppi di gestione esteri.

Fin dai primi mesi del 2013 la raccolta netta dei prodotti istituiti nel nostro Paese ha mostrato una netta inversione di segno rispetto agli anni precedenti e ha chiuso l'anno poco sotto gli 11 miliardi. Flussi positivi di risparmio hanno beneficiato anche le altre tipologie di fondi: i prodotti round-trip sono passati da una raccolta 2012 sotto i 5 miliardi ad un risultato che per il 2013 supera di poco i 16 miliardi. I fondi esteri hanno visto raddoppiare il risultato a quota 20 miliardi (Figura 2).

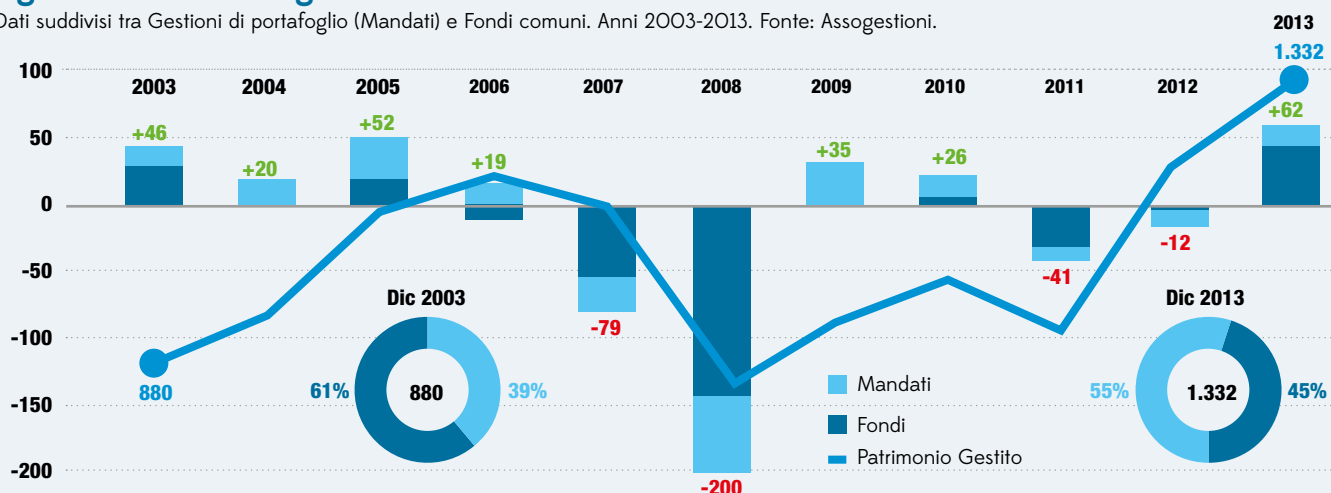
Le gestioni di portafoglio

Nell'ambito dell'industria del risparmio gestito è in atto da alcuni anni un processo caratterizzato da una lenta crescita dell'incidenza del servizio di gestione di portafoglio sul patrimonio complessivo, che dal 40% della fine del 2003 si è progressivamente portata nel giro di un decennio al 55% per un controvalore di 730 miliardi di euro.

Nel mercato dei servizi di gestione di porta-

Figura 1: Patrimonio gestito e raccolta (in miliardi di euro)

Dati suddivisi tra Gestioni di portafoglio (Mandati) e Fondi comuni. Anni 2003-2013. Fonte: Assogestioni.

**Figura 2: Fondi aperti. Patrimonio gestito e raccolta per diritto del prodotto**

Dati in miliardi di euro. Anni 2010-2013. Fonte: Assogestioni.



foglio quelli dedicati alle compagnie di assicurazione rappresentano la fetta più rilevante (70% circa). Nel complesso queste affidano alle SGR la gestione di attivi relativi a polizze tradizionali e linked per un ammontare di 500 miliardi. I mandati conferiti dalle forme di previdenza (fondi pensione, PIP e casse private) ammontano a 63 miliardi, pari al 9% del totale delle gestioni di portafoglio e al 40% circa del mercato potenziale. Le dimensioni relativamente modeste di questo segmento, che comunque nel 2013 ha raccolto nuovo risparmio per quasi 5 miliardi, sono da attribuire al noto insufficiente sviluppo del risparmio previdenziale nel nostro Paese. Il 13% delle gestioni di portafoglio, pari a 98 miliardi, è rappresentato da prodotti de-

dicati alla clientela retail (GPM e GPF). Si tratta in genere di investitori privati dotati di elevate disponibilità finanziarie e ai quali, proprio per questo, le società di gestione sono in grado di offrire soluzioni di gestione ad alto livello di personalizzazione. Nel complesso questa categoria di prodotti ha beneficiato nel corso dell'anno di una raccolta di poco inferiore ai 2 miliardi.

Conclusioni

Ritorno di interesse per i fondi, innovazione di prodotto, competitività nell'accesso ai canali distributivi, crescita del risparmio istituzionale. Sono questi alcuni dei principali fenomeni che hanno caratterizzato il mercato italiano del risparmio gestito nel corso dell'ultimo

anno e mezzo, e che ne stanno sempre più fortemente modificando struttura e dinamiche interne.

A fronte di una ridefinizione dei bisogni e dei confini stessi della clientela, di una crisi economica che ha assottigliato i flussi di risparmio ma non l'interesse per i prodotti di risparmio gestito, di un assetto regolamentare dei mercati e dei servizi finanziari che è ormai quasi interamente determinato a livello europeo, oggi gli operatori sono chiamati a un ulteriore sforzo di innovazione e di ridefinizione del proprio ruolo, che deve necessariamente passare dal riaffermare il valore della gestione professionale del risparmio come strumento per ridare spunto e vigore alla crescita del Paese *

PIÙ RISCHIO IN PORTAFOGLIO

Varaldo (Eurizon Capital): “In questo particolare contesto di mercato, il peso sull’equity, che nei portafogli dei nostri clienti è tendenzialmente inferiore al 10%, dovrebbe essere aumentato per ottenere risultati interessanti nel medio-lungo periodo”

Lavorare su un sistema di pianificazione degli investimenti sempre più accurato, formare e informare dedicando risorse e mezzi al tema dell’educazione finanziaria, e allungare l’orizzonte temporale degli investimenti. Sono le tre direttrici su cui si sta concentrando Eurizon Capital. “Stiamo lavorando molto anche in termini di asset allocation – sottolinea Alessandro Varaldo, direttore commerciale di Eurizon Capital – e abbiamo introdotto una serie di motori di performance tutti rivolti al medio-lungo periodo. Ci troviamo di fronte a un investitore italiano molto avverso al rischio, che non è abituato a guardare a un orizzonte temporale superiore ai 2 anni. Per ottenere ritorni interessanti bisogna andare oltre il breve periodo. E per far questo stiamo sviluppando prodotti in grado di migliorare il rapporto rischio/rendimento compatibilmente con le condizioni di mercato”.

Può spiegarsi meglio?

Quello su cui stiamo puntando da alcuni mesi a questa parte è fare leva sulle nostre capacità interne di generare motori di performance interessanti. Abbiamo dei team ormai consolidati da diversi anni che riescono a ottenere risultati importanti. Le asset class su cui ci viene riconosciuto particolare favore sono l’obbligazionario euro, l’high yield europeo e l’azionario italiano. A esse affianchiamo alcune strategie di gestione capaci di sfruttare nelle diverse fasi di mercato i momenti positivi e l’eventuale sottovalutazione dei principali asset di investimento internazionali. Tra queste metodologie segnaliamo la strategia di investimento azionario flessibile su Usa ed Europa sviluppata da Eurizon Capital con un modello che va a selezionare i titoli più interessanti in termini di dividend yield, avvalendosi di una disciplina “contrarian”. Un’altra strategia rilevante è quella sviluppata all’interno di Epsilon che, attraverso un modello quanti-



tativo di allocazione dinamica, sovrappesa o sottopesa le principali asset class.

Quindi nel 2014 state puntando molto sull’equity.

Sì. Diciamo che stiamo puntando su prodotti flessibili con una connotazione azionaria. In questo particolare contesto di mercato, il peso sull’equity, che nei portafogli dei nostri clienti è tendenzialmente inferiore al 10%, dovrebbe essere aumentato per ottenere ri-

sultati interessanti nel medio-lungo periodo. Siamo convinti che questo sia uno dei pochi motori di performance in grado di dare soddisfazioni all’investitore.

Ma come convincere un risparmiatore così avverso al rischio a investire in azioni?

Per farlo stiamo investendo molto sulla formazione e informazione, anche attraverso Eurizon Accademy, un programma che vede il coinvolgimento di docenti, interni ed esterni, e prevede molte ore di formazione ai nostri distributori. Per quando riguarda il risparmiatore, cerchiamo di legare l’obiettivo di rischio/rendimento all’orizzonte temporale. E lo facciamo anche attraverso la creazione di fondi a scadenza (hanno una durata media di 5 anni, ndr), che aiutano il cliente a restare investito nel prodotto per più di 2 anni. Siamo attivi anche nella gestione di prodotti previdenziali, quali fondi pensione aperti e Pip. Per questi strumenti è importante spiegare molto bene in tutti i momenti di comunicazione e formazione quali sono i reali vantaggi in termini di rischio/rendimento e in termini di fiscalità. E i risultati in termini di adesione sono stati molto buoni ☺



Alessandro Varaldo,
direttore commerciale di Eurizon Capital

INVESTIMENTO COLLABORATIVO E BASATO SULLA RICERCA PER IL LUNGO TERMINE



Nel corso degli ultimi novanta anni, MFS si è evoluta in una società globale multi-asset guidata da tre principi fondamentali:

- **RICERCA INTEGRATA**
- **COLLABORAZIONE GLOBALE**
- **GESTIONE ATTIVA DEL RISCHIO**

MFS.COM

BOSTON | HONG KONG | LONDON | MEXICO CITY | SÃO PAULO | SINGAPORE | SYDNEY | TOKYO | TORONTO

Salvo indicazioni contrarie i logotipi e la denominazione dei prodotti e dei servizi sono marchi di MFS® e delle sue affiliate; in alcuni paesi questi possono essere depositati.
MFS International Ltd.

TUTTI I VANTAGGI DELLA

È un'alternativa d'investimento che permette di affrontare un contesto di mercato caratterizzato da incertezza e volatilità



oggi ci muoviamo su un terreno complicato: la liquidità non rende ormai più nulla, il 70% del rendimento atteso proviene dalle azioni e il rimanente dalle obbligazioni. D'altra parte non è immaginabile costruire un portafoglio a bassa volatilità con prevalenza di azioni. "Per chi ricerca rendimenti soddisfacenti ma stabili al tempo stesso, è necessario gestire attivamente il rischio azionario, del quale oggi non si può fare a meno ma che chiaramente è fonte di volatilità". Non ha dubbi Luca Di Patrizi, group managing director & country head Italia di Pictet Asset Management, che fa notare come in questo momento i rendimenti siano fortemente compressi da iniziative di politica economica a livello globale: "Tali misure finiscono per produrre uno schiacciamento di lunga durata della volatilità, interrotto sporadicamente dalle decisioni assunte dai policy makers. Ed è proprio in tali frangenti che occorre saper cogliere rapidamente le opportunità in termini di performance".

Per questo oggi, ancora più che in passato, è opportuno delegare in parte la scelta tattica. "E un fondo con una strategia multi assets, come il Pictet Multi Assets Global Opportunities (Mago, ndr), è una soluzione di investimento che permette di affrontare un contesto di mercato caratterizzato da incertezza e volatilità associata a delle finestre temporali ricche di opportunità", sottolinea Di Patrizi. Mago si propone proprio il compito di cogliere le opportunità tattiche attraverso una delega con rischio predefinito, puntando quindi anzitutto alla stabilità del risultato di gestione. Il limite invalicabile di volatilità è dell'8% misurata sulla performance giornaliera annualizzata mentre la volatilità obiettivo è intorno al 5 per cento. Una strategia flessibile multi assets consente agli investitori di mantenere un certo grado di sicurezza puntando anzitutto alla protezione del patrimonio, pur cercando di beneficiare delle opportunità di rendimento offerte dal mercato.

"L'economia procede ciclicamente seguendo uno schema in cui si alternano fasi di crescita e recessione - continua il country head di Pictet Am - Scenari economici differenti favoriscono diverse asset class. Per ottenere i migliori risultati possibili nei



vari contesti di mercato, l'allocazione di portafoglio deve rispecchiare la rispettiva fase del ciclo economico. Questa sfida può essere accolta solo con un approccio flessibile".

In realtà, sotto l'etichetta di fondo multi assets si possono annoverare una molteplicità di metodologie e strategie di investimento, sia di tipo quantitativo sia di tipo discrezionale, caratterizzate da diversi livelli di volatilità, mix di asset class e bande di oscillazione. "Per quanto riguarda il nostro fondo Mago, per esempio - aggiunge Di Patrizi - l'esposizione azionaria oscilla tra zero e 50% e quella obbligazionaria tra il 50% e il 100%".

Ma a quale profilo di rischio si addice una strategia di tipo multi assets? "Le strategie flessibili con bassa vo-

Luca Di Patrizi,
group managing director &
country head Italia di Pictet
Asset Management



STRATEGIA MULTI-ASSETS



È una soluzione ottimale alle esigenze di pianificazione finanziaria da cui il risparmiatore non può più prescindere

Le crisi finanziarie degli ultimi anni hanno insegnato agli investitori che i mercati sono sempre più volatili e quindi i portafogli possono subire perdite rilevanti anche quando ci sono investimenti in alcune tipologie di titoli ritenuti molto affidabili, come i titoli di Stato. “Per questo motivo è necessario approcciare la gestione del proprio portafoglio in modo differente rispetto al passato – commenta Lorenzo Alfieri, country head per l'Italia di J.P. Morgan Asset Management - Flessibilità e diversificazione diventano ingredienti indispensabili per attraversare periodi così complessi. La flessibilità deve essere a disposizione del gestore per potersi muovere liberamente tra le varie asset class evitando i rischi di concentrazione in fasi di alta volatilità. La diversificazione, invece, deve riguardare i titoli selezionati all'interno del portafoglio: il gestore deve potersi muovere su molti titoli in base alle proprie singole valutazioni. Proprio per questo motivo – continua - crediamo che i fondi bilanciati flessibili siano una risposta molto valida a queste esigenze”. Il gestore di un fondo bilanciato flessibile ha la possibilità di muoversi su varie asset class (obbligazionario, azionario, convertibili, azioni e obbligazioni di Paesi emergenti, high yield), diversificando i mercati di riferimento, diversificando i rischi e muovendosi in modo flessibile sulle varie asset class. “L'orizzonte temporale per questo tipo di prodotti è però di almeno 3-5 anni – sottolinea Alfieri - E' infatti su un periodo del genere che il gestore riesce ad implementare le proprie strategie e a ottenere i risultati previsti. Inoltre, è nel lungo periodo che un fondo bilanciato, attraverso la dinamica allocazione su varie differenti asset class e sui vari mercati, riesce a superare le fasi di crisi che ciclicamente caratterizzano i mercati finanziari”. Sono varie le tipologie di bilanciati flessibili presenti sul mercato: si va dai bilanciati tradizionali che hanno una allocazione prevalente su azioni e obbligazioni e con una

flessibilità abbastanza limitata, “come il nostro fondo Jpm Global Balanced – puntualizza Alfieri - che ha attualmente il 57% in azioni e il 43% in obbligazioni”, ai fondi bilanciati più aggressivi, con una componente azionaria più elevata e con una flessibilità più accentuata, “come il nostro fondo Jpm Capital Appreciation, che ha attualmente l'80% in azioni e il 20% in obbligazioni, con la componente azionaria ai suoi massimi storici”, fino ad arrivare ai bilanciati flessibili multi asset, che hanno una composizione molto più variegata. “Il nostro Jpm Global Income, per esempio – aggiunge Alfieri - ha attualmente un 45% in azioni, un 28% in high yield, un 3% in Reits, un 3% in liquidità e un 21% in obbligazioni. Ogni tipologia di fondo bilanciato risponde in questo modo alle esigenze del cliente, in base alla sua propensione al rischio, in relazione al periodo temporale su cui si misura per soddisfare dei bisogni personali – conclude - In definitiva, i fondi bilanciati flessibili si presentano come una soluzione ottimale alle esigenze di pianificazione finanziaria da cui il risparmiatore non può più prescindere” ✕

latilità si addicono a investitori che desiderano anzitutto contenere il livello di rischio del proprio portafoglio – risponde Di Patrizi - mirando a farlo crescere nel tempo cogliendo tutte le opportunità offerte dal mercato. Investire oggi è ancora più complesso che in passato. La crisi e le misure poste in atto per contrastarla hanno modificato il contesto di mercato, riducendo i rendimenti ottenibili con poco rischio. Diversificazione, decorrelazione e flessibilità sono i preziosi ingredienti che permettono di contenere il livello di volatilità del proprio investimento – conclude - Un antidoto necessario per investire con serenità, soprattutto nelle fasi di maggiore incertezza” ✕

Lorenzo Alfieri,
country
head per l'Italia di
J.P. Morgan Asset
Management



ANIMA PUNTA SUL LUNGO PERIODO

Il direttore prodotti Tosato: “Il nostro obiettivo è fornire al cliente soluzioni d’investimento in grado di offrire maggiore valore aggiunto rispetto alle obbligazioni”

Anima Sgr punta sull’innovazione e sugli investimenti di medio-lungo periodo. L’obiettivo? Offrire soluzioni d’investimento in grado di soddisfare specifiche esigenze del cliente. “Cercando come sempre di ascoltare le reali esigenze dei risparmiatori, dopo i fondi obbligazionari a scadenza “Traguardo” abbiamo proseguito sull’innovazione lanciando la gamma Evoluzione – spiega il direttore prodotti Claudio Tosato – Una gamma composta da prodotti particolarmente efficienti e flessibili volti a cogliere, attraverso logiche di accumulo intelligente, il valore aggiunto offerto da alcune asset class, come le azioni, nel medio-lungo periodo, superando così la naturale avversione della clientela verso la volatilità dei risultati nel breve”.

Claudio Tosato,
direttore prodotti
di Anima Sgr



Eppure l’investitore italiano non ha molta confidenza con le azioni.

Bisogna superare la resistenza classica del cliente, ovvero la paura di sbagliare il timing d’entrata. Con la gamma Evoluzione, il cliente entra in un progetto d’investimento a 5 anni e si affida al gestore. I fondi Evoluzione, infatti, puntano a costruire un portafoglio che evolve nel tempo, passando da una composizione prettamente obbligazionaria a una selezione flessibile e bilanciata dei migliori fondi Anima. In altri termini, sfruttando la logica dell’accumulo graduale, il gestore provvede ad aumentare progressivamente l’esposizione azionaria. In questo modo, il cliente si avvicina ai mercati azionari senza scossoni e minimizzando il rischio di brutte sorprese.

I vantaggi rispetto a un Pac?

Il Pac spesso viene indirizzato a un unico fondo ed è statico. In questo caso il piano d’investimento si sviluppa dinamicamente con l’intento di beneficiare delle diverse dinamiche

di mercato. In altre parole, il gestore governa completamente il processo d’accumulo, in maniera opportunistica ed efficiente. Inoltre, diversamente dal Pac, il cliente investe con una singola operazione e non deve preoccuparsi di seguire i versamenti periodici.

Qual è la quota massima che investe nell’equity?

Il portafoglio viene costruito e ribilanciato nel tempo con uno stile di gestione di tipo flessibile-bilanciato. Il mix dei fondi in portafoglio prevede un limite massimo di strumenti azionari pari al 60%, con la sicurezza quindi che almeno il 40% sarà sempre investito in strumenti di natura obbligazionaria. L’obiettivo alla scadenza è raggiungere un’esposizione media ai mercati azionari compresa tra il 40 e il 50 per cento. La parte restante viene investita in fondi obbligazionari flessibili, sempre nel rispetto del portafoglio bilanciato target.

Cosa succede alla scadenza?

Alla scadenza il cliente ha due possibilità: ritirare i soldi oppure proseguire nell’investimento con il portafoglio obiettivo, che sarà gestito attivamente da Anima. Un prodotto con un profilo rischio-rendimento costante, composto dai migliori fondi della casa.

Altre innovazioni future?

Nei prossimi mesi lanceremo sul mercato ulteriori tipologie di fondi Traguardo. Al contempo stiamo studiando altre possibilità di sviluppo sulla gamma Evoluzione. La logica di base rimane quella di trovare soluzioni d’investimento chiavi in mano che puntano a beneficiare dei diversi motori di performance presenti sul mercato. Sul fronte dei fondi aperti, invece, stiamo lavorando, in collaborazione con Russell Investments, a un fondo di fondi flessibile, appartenente alla famiglia “Strategie”, caratterizzato da uno stile di gestione multi-asset e multi-manager.



Concorrenza

[con-cor-rèn-za]

Lo sforzo di due o più soggetti che agiscono indipendentemente per assicurarsi il mercato di una terza parte, offrendo le condizioni più favorevoli.

Noi di Blue Paragon Technologies abbiamo fatto il nostro ingresso nel mercato Italiano perchè sappiamo cosa è necessario per soddisfare quelle condizioni:

- Soluzioni a valore aggiunto
- Flessibilità e scalabilità
- Rispetto della pianificazione
- Fiducia ed Integrità

***Il vostro obiettivo
di business
è la nostra priorità***

All'interno di BPT abbiamo i prodotti e le persone adatte a tutte le vostre esigenze per aumentare il vostro margine competitivo nel messaging.

- Software di traduzione/trasformazione ISO
- Electronic messaging, architetture e servizi di mapping
- Servizi di consulenza tecnica e di business
- Outsourcing (messaging e connettività)

*Per maggiori informazioni,
contattaci al +44 20 354 49162
o visita il nostro sito*

www.blueparagon.com

 **Blue Paragon**
Technologies
Providing Financial Messaging Solutions

IL RISPARMIO SI COSTRUISCE CON LA PREVIDENZA

Loser (Arca Sgr): “È lo strumento ideale per obiettivi di lungo termine, perché il fondo pensione è come un piano di accumulo che riesce a coniugare trasparenza, liquidità ed efficienza fiscale”

Nell'esperienza italiana l'investimento immobiliare è stato considerato per molto tempo l'investimento di lungo periodo per eccellenza. Tuttavia presenta rischi di illiquidità, talvolta una insufficiente trasparenza nei rendimenti e un trattamento fiscale non particolarmente favorevole. “L'introduzione della previdenza complementare, invece, ha fornito lo strumento ideale per obiettivi di lungo termine, perché il fondo pensione è come un piano di accumulo che riesce a coniugare trasparenza, liquidità e efficienza fiscale grazie a una tassazione favorevole di cui altre forme di risparmio non beneficiano - spiega Ugo Loser, amministratore delegato di Arca Sgr - Inoltre, consente di coniugare gli investimenti più efficienti in termini di rischio rendimento di lungo periodo”.

Ma quali sono i vantaggi della previdenza complementare?

Aderire a un fondo pensione significa pagare meno tasse durante la vita lavorativa e, tramite versamenti periodici, ottenere una pensione integrativa che possa aumentare il tasso di sostituzione della previdenza obbligatoria. L'ultimo intervento legislativo a favore del risparmio di lungo termine è stato il DL 252 del 2005, entrato in vigore l'1 gennaio 2007, che ha modificato la disciplina delle forme pensionistiche complementari in senso più favorevole, specie in termini fiscali, e ha introdotto l'obbligo di destinazione del Tfr maturando.

Nel dettaglio, quali sono le agevolazioni fiscali?

La previdenza complementare, in tutte le sue forme, rappresenta una possibilità di risparmio a cui lo Stato riconosce significative agevolazioni. Il vantaggio fiscale più immediato e rilevante è la deducibilità delle contribuzioni fino a un massimo di 5.164,57 euro; ciò signi-



fica che si possono risparmiare oltre 2.000 euro di tasse. Inoltre, i rendimenti sono tassati all'11%, mentre l'aliquota che si applica alle forme di risparmio finanziario va dal 12,5% al 20 per cento. Infine, anche il pagamento della pensione complementare godrà di una tassazione particolarmente favorevole e collegata agli anni di partecipazione al fondo pensione.

Nonostante un fisco più agevole, però, i fondi di previdenza complementare stentano a decollare. Perché?

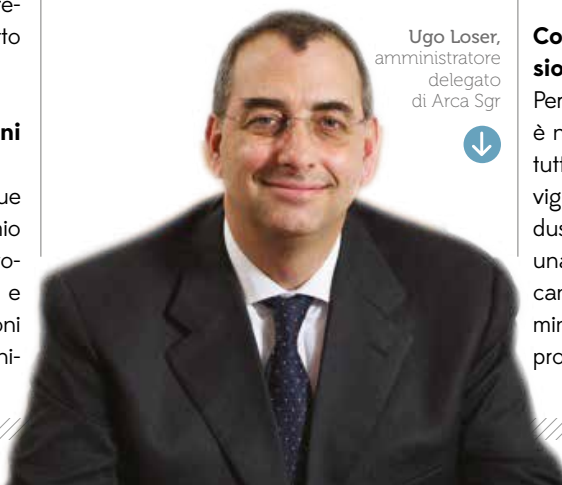
A seguito delle riforme del sistema previden-

ziale l'onere della previdenza si sta spostando dallo Stato all'individuo e la necessità di una pensione integrativa dovrebbe essere la prima motivazione del risparmio degli italiani: invece solo il 26% del totale dei lavoratori è iscritto alle diverse forme di previdenza complementare. Il risparmiatore non ha ancora piena consapevolezza del tasso di sostituzione della previdenza obbligatoria (la famosa “busta arancione” non è stata ancora inviata ai cittadini, ndr) e talvolta non è a conoscenza dei vantaggi fiscali immediati e futuri, nonché della possibilità di utilizzare le risorse accumulate nel fondo pensione per specifiche necessità.

Cosa si può fare per incentivare la pensione integrativa?

Per diffondere la previdenza complementare è necessario un intervento deciso da parte di tutti gli attori coinvolti: lo Stato, le autorità di vigilanza, le fonti istitutive e gli operatori. L'industria finanziaria da parte sua deve operare una gestione efficace ed efficiente, diversificando l'investimento anche su strumenti con minore liquidità e maggior rendimento, adatti proprio al risparmio di lungo termine ➔

Ugo Loser,
amministratore
delegato
di Arca Sgr





Guarda ancora



SWIFT per gestori di investimenti

La valanga di nuove normative che hanno fatto seguito alla crisi finanziaria mette sotto pressione i margini degli operatori nel settore del risparmio gestito. Una maggiore efficienza delle procedure nonché la riduzione dei rischi e dei costi d'esercizio sono tra le priorità più pressanti: questo significa anche automatizzare le comunicazioni con molteplici controparti, tra cui le depositarie e broker/dealer, un passo fondamentale per sostenere tutti gli aspetti delle operazioni di back office.

SWIFT offre standard globali, infrastrutture tecniche e prodotti e servizi dal valore aggiunto che permettono di automatizzare i flussi per molteplici classi patrimoniali riducendo i costi e i rischi operativi durante tutto il ciclo di vita post-negoziato.

SWIFT è la piattaforma globale per standardizzare e automatizzare l'elaborazione di fondi comuni, fondi pensione e mercati monetari. Nel 2013 sono stati tramitati sulla rete SWIFT circa 170 milioni di messaggi fondi e oltre il 65% dei flussi cross border.

Ulteriori informazioni sul servizio SWIFT per i Fondi sono disponibili sul sito web

www.swift.com



Excellence. Communities. Innovation.

OBIETTIVO EUROPA, CON L'EQUITY

D'Acunti (Invesco): "È il mercato che ci piace di più, con tutte le sue fragilità legate al problema dell'alta disoccupazione e alla necessità di creare la tanto sospirata Unione bancaria"

Lo scenario economico nel quale ci troviamo è decisamente complicato. Rendimenti obbligazionari ai minimi, mercati azionari che hanno raggiunto quotazioni interessanti, volatilità sempre più accentuata soprattutto per le dinamiche che riguardano i Paesi emergenti, fanno sì che diventi fondamentale pianificare un investimento su un orizzonte temporale a medio/ lungo termine tenendo conto della propensione al rischio e soprattutto diversificare al massimo il portafoglio.

"Il mercato che ci piace di più è decisamente il mercato europeo, con tutte le sue fragilità legate al problema dell'alta disoccupazione e alla necessità di creare la tanto sospirata Unione bancaria - spiega Giuliano D'Acunti, head of sales Invesco - Questo sarà il vero test per capire la solidità dell'Europa, e noi siamo fiduciosi che tutto si concluda positivamente.

Perché investire in Europa?

L'Europa si avvia infatti verso un percorso di ripresa più luminoso, dopo un periodo di crisi e incertezza economica. Come risultato della ristrutturazione dei bilanci e dell'incremento delle riserve di cassa, le aziende europee hanno stabilizzato con successo le loro attività e rafforzato i propri conti. Si assiste ad un ritorno alla crescita e le valutazioni sono interessanti.

E quali asset class conviene privilegiare?

Sicuramente il mercato azionario. Invecchiamento della popolazione e bassi tassi d'interesse sono alcuni dei fattori che hanno creato uno scenario favorevole all'aumento della quota azionaria nei portafogli degli investitori. Gli italiani però rimangono prudenti e fanno ancora fatica ad affidarsi a strumenti azionari puri; non è un caso infatti che la raccolta nel 2013 abbia riguardato principalmente il mondo dei bilanciati. Invesco negli ultimi anni si è posizionata su questo segmento di mercato. Ne sono un esempio Invesco Pan European High Income Fund, che



soddisfa gli appassionati dei bond offrendo al contempo l'opportunità di cogliere le opportunità offerte dal mercato azionario, e Invesco Balanced-Risk Allocation Fund, che grazie alla strategia Risk Parity ha dimostrato di saper mixare in maniera intelligente azioni, obbligazioni e materie prime, con una

forte attenzione alla gestione del rischio.

E i bilanciati saranno protagonisti anche nel 2014?

In questi ultimi anni si è fatta sempre più intensa la domanda da parte degli investitori di strategie multi-asset in grado di offrire un'autentica diversificazione, favorire la ripartizione del rischio complessivo dell'investimento e raggiungere gli obiettivi di rendimento nel lungo periodo.

Anche noi di Invesco ci stiamo muovendo in questa direzione, grazie all'Invesco Global Targeted Returns Fund, che ha un obiettivo di rendimento lordo pari all'Euribor a tre mesi maggiorato del 5% annuo, con un livello di volatilità inferiore alla metà rispetto a quello dei titoli azionari globali su un orizzonte temporale di tre anni. Il segreto per raggiungere quest'obiettivo è sfruttare i vantaggi della diversificazione che possono derivare dall'investimento in un'ampia gamma di tipologie di asset.

Giuliano
D'Acunti,
head of sales
Invesco



PIONEER SI RAFFORZA NEI SERVIZI ALLE RETI

L'ad Tagliabue: "Oltre a condividere le view di mercato, le scelte gestionali e le logiche di funzionamento dei prodotti, metteremo a disposizione dei canali di vendita anche l'esperienza maturata a livello internazionale"

In questo momento stiamo continuando a investire a livello globale nella cosiddetta macchina degli investimenti, con l'obiettivo di consolidare le strategie in cui abbiamo raggiunto risultati di eccellenza e di sviluppare nuove capabilities, in particolare nel settore del reddito fisso, in cui si concentra la maggior parte del risparmio dei clienti italiani che dovranno affrontare la fase rialzista dei tassi". Così Cinzia Tagliabue, amministratore delegato di Pioneer Investments Italia, descrive le strategie di sviluppo della società di asset management del gruppo Unicredit: "E' difficile prevedere esattamente quando i tassi ricominceranno a salire, ma siamo certi che prima o poi avverrà perché questi sono ai minimi storici degli ultimi 60 anni. In quel momento, però, saremo pronti a gestire al meglio i portafogli obbligazionari, allargando il perimetro di un asset manager tradizionale e utilizzando strategie liquide, flessibili e innovative (ad esempio long-short credit, loans o absolute return bond) per cercare di offrire prodotti obbligazionari sempre meno dipendenti dall'andamento dei tassi".

L'introduzione di nuovi approcci alla gestione del reddito fisso rappresenta un'importante tappa nel percorso di sviluppo di Pioneer Investments su scala globale. "Crediamo che la domanda internazionale di questa tipologia di prodotti continuerà a crescere perché i risparmiatori chiedono sempre più alle società di gestione di utilizzare la massima flessibilità gestionale per creare valore in tutti i cicli di mercato". Ma Pioneer non sta lavorando solo sul fronte prodotti. Tagliabue fa notare che, oltre a essere continuamente vicina alle reti per condividere le view di mercato, le scelte gestionali, le logiche di funzionamento dei prodotti e per fornire idee e suggerimenti per la costruzione e la manutenzione dei portafogli dei clienti, Pioneer metterà a disposizione dei canali di vendita

anche l'esperienza maturata a livello internazionale, nonché gli investimenti effettuati sul lato della produzione al fine di adattarli al modello di servizio specifico di ciascuna rete di distribuzione. "Un esempio è quello dell'offerta di fondi multiasset - sottolinea l'ad di Pioneer Investments Italia - verso i quali, già nel 2013, abbiamo registrato un trend favorevole e che

Cinzia Tagliabue, amministratore delegato di Pioneer Investments Italia



rappresentano il miglior modo per veicolare ai clienti una gamma completa di servizi d'investimento. Questa tipologia di prodotti rappresenta una risposta semplice, disegnata per soddisfare specifici bisogni concreti, come la possibilità di avere un flusso di reddito periodico o cogliere le opportunità dei nuovi trend dell'economia reale". Secondo Tagliabue, i prodotti multiasset sono la via migliore per accompagnare i clienti nel processo di re-risking dei propri portafogli, perché consentono di diversificare su diverse asset, anche quelle più remunerative, sfruttandone le decorrelazioni. "Inoltre, continueremo a fornire alle nostre reti distributive e alle cosiddette piattaforme aperte le nostre capabilities nella gestione di fondi multimanager, per i quali abbiamo maturato importanti expertise di fund research sui mercati internazionali in cui siamo presenti - conclude l'ad - e una serie di servizi di advisory che prevedono l'impiego di strumenti a supporto della pianificazione finanziaria, dell'analisi di portafoglio e del monitoraggio del rischio" ✕



BNP PARIBAS SI RIFÀ IL LOOK

L'offerta della sicav Parvest è stata rivisitata e associata a una serie di servizi e strumenti per favorire il rapporto fra il consulente per gli investimenti e il risparmiatore finale

Matthieu David, responsabile
distribuzione esterna di Bnp
Paribas Investment Partners



Bnp Paribas si rinnova e rifà il look alla Sicav Parvest. "In particolare - spiega Matthieu David, responsabile distribuzione esterna di Bnp Paribas Investment Partners - oltre alla rivisitazione dell'offerta, abbiamo speso molte energie nell'individuare gli sviluppi necessari per tradurre la qualità in risposte adeguate alle esigenze reali del risparmiatore. Per ottenere questo risultato, abbiamo circondato Parvest di una serie di servizi e strumenti che intendono fare la differenza nel rapporto fra il consulente per gli investimenti e il risparmiatore finale: nuovi tool di informazione in tempo reale attraverso un sito dedicato e un'applicazione per tablet, programmi di training rivolti ai consulenti finanziari, presentazioni video e interazione web-based sulle tematiche di mercato e di prodotto, nonché white paper dedicati alla realtà della nostra industria".
Un programma di investi-

mento è il risultato non solo della selezione di uno o più prodotti, ma anche della scelta della modalità di partecipazione più appropriata, fa notare David: "E abbiamo lavorato anche su questo fronte, ridisegnando il piano di accumulo per conferirgli maggiore flessibilità ed articolazione. Oggi, quindi, ci rappresentiamo ai nostri distributori e ai nostri clienti con un veicolo del tutto rinnovato, che ha l'ambizione di rappresentare una soluzione "chiavi in mano" per tutte le necessità del risparmiatore".

Da quest'anno, dunque, Bnp Paribas Investment Partners punterà soprattutto sui servizi e in particolare sulla consulenza finanziaria offerta ai propri clienti. "Crediamo fortemente nell'impatto positivo che avrà il connubio tra il nuovo ecosistema Parvest e l'azione altamente qualificata dei nostri responsabili commerciali attraverso l'intero territorio italiano - aggiunge David - Interpretiamo così il nostro ruolo all'interno del settore, contribuendo all'accrescimento del capitale umano, elemento fondamentale per ogni promotore/consulente chiamato a instaurare positive e durature relazioni fiduciarie con i propri clienti" ✕



SEGUICI SU   



Perché è impossibile
indovinare qual è il cliente Fineco
e qual è il suo consulente?
Semplice: hanno gli stessi obiettivi.

Con Fineco Advice hai un consulente che fa davvero il tuo interesse, perché può selezionare i migliori prodotti senza conflitti né vincoli di scelta. Così è semplice costruire il piano di investimento che fa proprio per te.

FINECO. LA BANCA CHE SEMPLIFICA LA BANCA.

FINECO
ADVICE 
800.92.92.92
fineco.it/advice





MONDO

- Fatca ai nastri di partenza
- Emergenti sotto scacco
- Le opportunità sul fronte "debito"

FATCA AI NASTRI DI PARTENZA

Firmato l'accordo tra Italia e Usa. Ora si attende la ratifica da parte del Parlamento, necessaria per consentire l'applicazione della normativa dall'1 luglio 2014, come previsto dalla legislazione Usa



La Fatca prende forma in Italia. Lo scorso gennaio, l'ex ministro dell'economia, Fabrizio Saccomanni, e l'ambasciatore Usa in Italia, John R. Phillips, hanno firmato l'accordo per applicare la normativa del Foreign Account Tax Compliance Act, con l'obiettivo di migliorare la tax compliance internazionale. L'accordo bilaterale riflette nei contenuti il modello di accordo intergovernativo, definito a luglio 2012, per lo scambio automatico di informazioni tra amministrazioni finanziarie da e verso gli Stati Uniti, che è stato negoziato tra gli Usa e cinque Paesi dell'Unione Europea (Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna).

Lo scambio automatico di informazioni avrà luogo su basi di reciprocità. La cooperazione riguarderà i conti detenuti negli Stati Uniti da soggetti residenti in Italia e quelli detenuti in Italia da cittadini e residenti americani. Oggetto dello scambio di informazioni saranno i dati identificativi del titolare del conto, il numero di conto, l'istituzione finanziaria che

LE PENALI DELLA MANCATA ADESIONE

La mancata adesione alla Fatca comporta una tassazione "punitiva" alla fonte del 30% sui proventi di origine Usa destinati a tutti i clienti di banche e intermediari finanziari. Una misura molto penalizzante, adottata dal governo americano con l'obiettivo di disincentivare l'eventuale non adesione.

effettua la comunicazione, il saldo o il valore del conto. A partire dal 2015, poi, si aggiungeranno altre informazioni, tra cui l'importo totale lordo degli interessi o dei dividendi.

"La firma dell'accordo è un risultato molto importante per entrambi i nostri Paesi - ha dichiarato in occasione della firma l'ex ministro dell'economia - in quanto consentirà di migliorare la compliance fiscale internazionale attraverso lo scambio automatico di informazioni di natura finanziaria tra autorità fiscali italiane e statunitensi". Inoltre, ha fatto no-

tare Saccomanni, tale accordo permetterà di minimizzare gli oneri di adempimento per gli intermediari finanziari italiani, che dovranno interfacciarsi soltanto con l'amministrazione finanziaria italiana e non con il fisco americano". Ma tra i principali benefici dell'accordo, oltre alla reciprocità dei flussi informativi, vi sono anche l'esenzione dalla ritenuta del 30% sui pagamenti di fonte statunitense e la rimozione dei principali ostacoli giuridici legati alla protezione dei dati.

L'entrata in vigore dell'accordo è prevista a partire dal prossimo primo luglio, previa ratifica del Parlamento.

Di Fatca se ne parlerà anche al Salone del Risparmio in una conferenza organizzata da Assogestioni ed Ernst & Young. La conferenza si terrà giovedì 27 marzo alle ore 9.00 e vedrà tra i relatori Arianna Immacolato, responsabile settore fiscale di Assogestioni, Jorge Morley-Smith, head of tax di Investment Management Association, e Kieth Lawson, senior counsel tax law ☺

Sei è un numero primo.

Banca Fideuram è oggi leader del mercato italiano dell'advisory, grazie a Sei, il servizio di consulenza evoluta.

A quattro anni dal suo lancio, Sei ha superato i 20 miliardi di capitali gestiti ed è stato utilizzato da 3.800 private banker di Banca Fideuram e Sanpaolo Invest, soddisfacendo più di 51.000 clienti.

Un altro grande risultato per il Gruppo Fideuram, già leader nella promozione finanziaria in Italia.



**Banca
FIDEURAM**

www.bancafideuram.it

EMERGENTI SOTTO SCACCO

L'allentamento della politica monetaria espansiva negli Usa ha generato una fuga di liquidità dai mercati in via di sviluppo. Ma è ancora presto per parlare di una vera e propria crisi

Il 2014 è iniziato nel peggiore dei modi per i mercati emergenti. L'avvio del Tapering negli Usa ha dato origine a una vera e propria fuga di liquidità dalle piazze in via di sviluppo. E ora ci si interroga sul futuro di questi mercati, per i quali si richiedono sempre più riforme. Secondo Marcel Zimmermann, advisor Lemanik Asian Opportunity, però, al momento è ancora prematuro per parlare di una vera e propria crisi dei mercati emergenti: "La caduta del Msci Emerging Market index durante le prime settimane dell'anno è stata del 9 per cento. E durante gli ultimi 5 anni abbiamo vissuto ogni anno a cadute e rialzi non solo simili a questo, ma anche nettamente superiori, unite a una tendenza laterale del mercato". Il sell-off che ha interessato il mercato obbligazionario dei mercati emergenti è iniziato a giugno 2013, spinto dall'incertezza sulla crescita cinese e sul previsto tapering della Federal Reserve. La paura di un aumento dei tassi d'interesse, poi, non si è concretizzata e

anche questo segmento di mercato si è stabilizzato durante le ultime settimane. "Dunque, a nostro avviso - sottolinea Zimmermann - le valutazioni dei mercati emergenti rimangono attrattive, soprattutto se confrontate con quelle delle piazze sviluppate. Certo, il rischio di ulteriori debolezze è ancora vivo e secondo noi motivato da fattori globali. E' necessario, quindi, continuare a monitorare da vicino gli effetti della manovra della Fed volta a ridurre la politica espansiva". Anche la Cina rimane una fonte di rischio in caso di ulteriori problemi con il "shadow banking" e il "Wealth Mana-

gement Products". Ulteriore instabilità in Asia, inoltre, potrebbe anche derivare da una delusione della terza freccia dell'Abenomics volta a portare dei cambiamenti strutturali e fiscali. "Generalmente siamo dell'opinione che le valutazioni attuali dei mercati emergenti riflettano le paure e rischi sopra menzionati - conclude Zimmermann - Ci aspettiamo una rivalutazione dei mercati nel caso in cui le economie globali riescano a mantenere una crescita stabile, ma d'altra parte dobbiamo aspettarci un forte aumento della volatilità in caso di un peggioramento della situazione economica" ✕

Marcel Zimmermann,
advisor Lemanik
Asian Opportunity



LE OPPORTUNITÀ SUL FRONTE “DEBITO”



Brett Diment,
head of emerging market &
sovereign debt di
Aberdeen Asset
Management



Diment (Aberdeen Am): “Nel medio-lungo periodo gli investitori troveranno interessanti occasioni. Ma occhio alle valute. Meglio coprirsi dal rischio di cambio. Peso messicano e Rupia indiana, comunque, restano attraenti”

Non è stato un inizio d'anno facile per il debito dei mercati emergenti, che ha chiuso gennaio con rendimenti negativi. Nel corso di un mese che ha visto in alcuni momenti un acuirsi della volatilità di mercato, il debito in valuta locale ha risentito fortemente della continua debolezza delle valute. “Pertanto abbiamo ridotto gradualmente la nostra esposizione ai cambi emergenti fino a raggiungere l'8%, la più bassa ponderazione in assoluto nei nostri fondi misti - spiega Brett Diment, head of emerging market & sovereign debt di Aberdeen Asset Management - Nel complesso, riteniamo che la volatilità valutaria resterà elevata, soprattutto in quei Paesi che utilizzano i flussi di portafoglio per finanziare i propri importanti deficit delle partite correnti”.

Cosa fare per allentare la pressione sul mercato?

E' fondamentale che i policymaker diano una risposta credibile a queste problematiche strutturali, soprattutto tenendo conto del probabile aumento del rischio politico in vista dei numerosi appuntamenti elettorali in programma per i mercati emergenti. Siamo ottimisti rispetto alle prospettive di alcune valute come il Peso messicano e la Rupia indiana.

In questo scenario conviene investire sul debito emergenti?

Il 2014 sarà un anno in cui i fattori di rischio specifici di ogni singolo Paese giocheranno un ruolo cruciale per la performance dell'asset class, in netto contrasto con quanto accaduto lo scorso anno, quando i mercati hanno ruotato intorno al tapering e alle conseguenze del rialzo dei rendimenti dei Treasury Usa. Un assaggio di questo cambiamento lo abbiamo già avuto nelle prime

settimane del 2014, quando sono usciti allo scoperto i timori legati al rischio Paese in Ucraina, Argentina, Turchia e Venezuela, senza contare quelli legati a un indebolimento della crescita e al possibile default di prodotti di wealth management di trust cinese. Guardando oltre le turbolenze di breve periodo, riteniamo che gli investitori concentrati sul medio-lungo periodo troveranno interessanti le attuali valutazioni. I fondamentali, vale a dire ottima crescita e solidità patrimoniale, si confermano allettanti. Ciò non significa che al momento stiamo incrementando sensibilmente il rischio, in quanto restiamo in sottopeso sui Paesi che offrono rendimenti elevati come Ucraina, Venezuela e Argentina. Al contempo stiamo incrementando la duration, anche se nel complesso la strategia attuale è basata su una duration inferiore rispetto al benchmark. A gennaio anche le nuove emissioni sono state consistenti, con il record mensile di 65 miliardi di dollari Usa per le obbligazioni dei mercati emergenti in hard currency. In generale, riteniamo che vi sia ancora un buon interesse per il debito dei mercati emergenti a dispetto delle problematiche di breve periodo che stanno interessando l'asset class.

Guardando alle valute, è consigliabile coprirsi dal rischio di cambio?

Attualmente il nostro prodotto di punta, Aberdeen Global Select Emerging Markets Bond Fund, presenta un'esposizione valutaria dell'8%, la più bassa ponderazione in assoluto del fondo. Nel complesso manteniamo un atteggiamento prudente sulle valute dei mercati emergenti e preferiamo investire in obbligazioni denominate in dollari Usa. Ciononostante, siamo positivi sulle prospettive sul peso messicano e sulla rupia indiana ☺



TENDENZE E NOVITÀ

- Salute, un investimento di lungo termine
- Il risparmio diventa mini

SALUTE, UN INVESTIMENTO DI LUNGO TERMINE

COS'È HUMANITAS

Humanitas è un ospedale ad alta specializzazione, centro di Ricerca e sede di insegnamento universitario. All'interno del policlinico si fondono centri specializzati per la cura dei tumori, delle malattie cardiovascolari, neurologiche ed ortopediche, oltre a un Centro Oculistico e a un Fertility Center.



La cura e il benessere del proprio portafoglio seguono parametri e andamenti che possono essere assimilati alla salute del nostro organismo. In entrambi i casi si guarda al lungo periodo e c'è bisogno di una corretta educazione, di monitoraggio dei segnali critici e di prevenzione di rischi e difficoltà future. Il Salone del Risparmio quest'anno segue per la prima volta questo duplice filone introducendo la collaborazione con Humanitas, l'ospedale ad alta specializzazione e centro di ricerca biomedica alle porte di Milano, come Health Partner della manifestazione.

I partecipanti al Salone potranno capire meglio come funziona il proprio organismo attraverso un questionario che verrà somministrato su iPad e smartphone dai medici e dallo staff di Humanitas e che sarà disponibile online sul sito di Humanitas (www.humanitas.it/healthid/). "Attraverso l'indice emerso dalle risposte al questionario - ci racconta Daniela Lucini, responsabile di Medicina dell'Esercizio in Humanitas e docente dell'Università degli Studi di Milano - avremo modo di fotografare lo stato di salute dei partecipanti e individuare i possibili ambiti di miglioramento, che di solito riguardano l'alimentazione, l'esercizio fisico, lo stress o il fumo".

Humanitas sarà presente al Salone del Risparmio anche con una conferenza dedicata alle tematiche del benessere in azienda inserita nell'ambito di un percorso di conferenze de-

Il Salone del Risparmio 2014 introduce una nuova collaborazione con Humanitas, che diventa Health Partner della manifestazione

Scopri il tuo stato di salute

Quest'anno al Salone del Risparmio si potrà capire meglio come funziona il proprio organismo. Come? Compilando il questionario su <http://www.humanitas.it/healthid/> è possibile stampare l'indice emerso dalle risposte, per presentarlo poi al Salone del Risparmio. Lo staff e i medici di Humanitas saranno a disposizione per descrivere lo stato di salute, dando utili suggerimenti sul regime alimentare, l'attività fisica o il livello di stress.

dicato alla salute negli ambienti di lavoro. Abbiamo chiesto a Lucini qualche consiglio per prevenire lo stress, soprattutto quello causato da una vita lavorativa intensa: "La relazione tra salute psicofisica e performance lavorativa è un dato di fatto. Per questo lavoriamo per promuovere uno stile di vita sano. La prima cosa è capire il proprio stato di salute in generale e come affrontare le situazioni che provocano stress. Si può intervenire con attività cognitivo-comportamentali di ristrutturazione e organizzazione della propria vita attraverso training di gruppo o individuale - sottolinea - A un livello più clinico invece, si può aiutare la persona a lavorare sul proprio stato di salute e

sulle sue abitudini quotidiane: a partire dall'alimentazione e l'attività fisica".

Come? "In Humanitas accompagniamo la persona a capirsi di più, educandola alla scelta di corrette abitudini, costruiamo insieme piani alimentari basati sulle reali necessità - risponde - Strutturiamo programmi di esercizio fisico calati nella quotidianità, realistici da realizzare. Insomma, affianchiamo la persona a ritrovare una dimensione di vita, più giusta e, soprattutto, più sana".

E' possibile approfondire i dati emersi dal questionario svolto al Salone attraverso un check up completo presso le strutture di Humanitas, dove, spiega Lucini, "si seguono sia i pazienti con patologie acute che persone comuni che hanno voglia di migliorare e tenere sotto controllo la propria salute". Non solo i classici controlli di routine, dunque, ma anche esami più specifici. "Nei nostri ambulatori - conclude Lucini - è possibile realizzare test innovativi che sono fondamentali per capire il benessere della persona: dalla valutazione della massa corporea, all'analisi del sistema nervoso autonomo deputato al funzionamento dei nostri organi, fino alla determinazione del consumo di ossigeno che ci dà l'idea della forma fisica di una persona" ✕

IL RISPARMIO DIVENTA MINI

L'eliminazione dell'imposta minima di bollo da 34,20 euro sul conto titoli apre le porte dei fondi comuni ai piccoli investitori e fa decadere la disparità di trattamento con i grandi patrimoni

Il 2014 si apre con una buona notizia per i risparmiatori italiani. L'addio all'imposta minima di bollo sul conto titoli, a quella tassa fissa annuale da 34,20 euro che in alcuni casi gravava non poco sulle somme per esempio "depositate" in un fondo. E per l'investitore tricolore inizia una nuova era, fatta anche di mini investimenti. Basta farsi due conti per capire come il vecchio regime penalizzasse non poco il piccolo risparmiatore, creando una forte disparità di trattamento con i grandi patrimoni. Per fare un esempio, chi fino all'anno scorso investiva una somma complessiva di 7.000 euro si trovava a pagare un'imposta di bollo corrispondente al 4 per mille del capitale "impegnato". Più del triplo rispetto a quell'1,5 per mille che invece pagavano i detentori di grandi patrimoni.

E ancora di più si trovava a pagare chi sottoscriveva un Pac in fondi comuni con un importo minimo di 50 euro al meno. Su una somma complessiva investita nel primo anno di 600 euro, l'investitore si trovava a pagare addirittura un'imposta del

6% (equivalente a quei 34,20 euro di bollo minimo), che rischiava di annullare buona parte degli eventuali rendimenti realizzati nei 12 mesi. Fino a "ieri, infatti, sui conti titoli non era prevista nessuna soglia di esenzione, nessuna no-tax area. Quindi bastava avere anche pochi euro investiti che si pagava la tanto odiata imposta.

Ma da quest'anno questa tassa minima da 34,20 euro è venuta a decadere e tutti i patrimoni pagheranno un'aliquota unica corrispondente al 2 per mille. Una rivoluzione che dà la possibilità anche ai piccoli risparmiatori di accedere a forme di investimento come i fondi comuni. Anche se nel sistema permane ancora qualche effetto distorsivo, generato dall'esistenza di una no-tax area per conti correnti e buoni fruttiferi postali. Una diversità di trattamento che rende alcuni prodotti più convenienti rispetto ad altri a seconda del capitale investito. Sotto i 5.000 euro, infatti, i Bfp (Buoni fruttiferi postali) risultano più convenienti dei fondi comuni, in quanto non si paga alcuna imposta di bollo ☺



living a Continuous Renewal

kaizeen

kaizeen.com

Media Strategy & Delivery. Communication. Production.



EDUCAZIONE FORMAZIONE E CULTURA

- Il risparmio? Un gioco da ragazzi

IL RISPARMIO? UN GIOCO DA RAGAZZI

Anche per l'edizione 2014 gli studenti saranno ospiti della terza giornata del Salone del Risparmio. Oltre 1.000 ragazzi parteciperanno infatti alle conferenze a loro dedicate che quest'anno avranno come fil rouge delle attività il titolo "Informarsi oggi per essere cittadini consapevoli domani".

Il Salone si propone come protagonista in Italia per le attività di cultura finanziaria rivolte ai ragazzi, attività che vanno a differenziarsi dalle lezioni accademiche che spesso non riescono a cogliere l'attenzione dei giovani come ci racconta Giovanna Paladino, Direttore del Museo del Risparmio di Torino che anche quest'anno sarà presente per le attività dedicate ai ragazzi: "Vogliamo ripetere l'esperienza dello scorso anno usando tanta multimedialità e portando con noi sul palco anche gli start-uppers. Due giovani ragazzi che racconteranno come sono riusciti a realizzare il loro sogno e che difficoltà hanno incontrato. La nostra idea è che si possa imparare divertendosi, anzi che sia più efficace trattare argomenti anche complessi partendo dalla semplicità. Certo è uno sforzo notevole per chi deve lavorare sui contenuti ma il risultato è molto promettente".

Gli studenti, provenienti da tutta Italia, per questa nuova edizione del Salone saranno chiamati a misurare le proprie competenze e la propria preparazione in una sfida all'ultimo voto realizzata in collaborazione con Anima sgr e Eurizon Capital.

Prima, durante e dopo le conferenze formative dedicate a temi come risparmio, investimento, previdenza, e imprenditoria, i ragazzi saranno chiamati infatti a dare prova della loro preparazione e competenza rispondendo, tramite televoter, ad un test appositamente preparato da Assogestioni assieme ai due sostenitori del progetto. I più veloci e attenti parteciperanno alla finale successiva con domande ancora più complesse: in palio per i migliori un premio messo a disposizione da Anima sgr ed Eurizon Capital. Un'altra grande novità legata al Progetto scuole del

Tornano al Salone del Risparmio le attività di educazione finanziaria. Attesi oltre 1.000 studenti



2014 è la partecipazione di Banca d'Italia, anch'essa presente con un suo rappresentante alle conferenze dedicate agli studenti. L'educazione finanziaria diventa così un'esperienza attiva, un gioco che intende portare consapevolezza ai giovani, ma anche ai genitori degli studenti. "Un aspetto che spesso non viene evidenziato è che la cultura è trasmissione della conoscenza e la trasmissione della conoscenza è un meccanismo che non per forza passa dagli adulti ai ragazzi, ma spesso parte dai giovani per arrivare ai loro genitori. Educare i giovani significa anche educare i grandi: i ragazzi si fanno carico di ciò che imparano andando a contagiare positivamente anche i genitori" ha commentato Alessandro Varaldo, Direttore Commerciale Eurizon Capital SGR.

La sfida sui temi dell'economia e del risparmio continua poi con la terza edizione del concorso fotografico 'Scatta il Risparmio', che vedrà impegnati gli studenti nella realizzazione di uno scatto sul tema: "Impara a risparmiare oggi per costruire il tuo futuro

domani". I ragazzi saranno chiamati a raccontare attraverso le immagini il proprio rapporto col denaro, la propria personale idea di investimento per il futuro. Un cittadino informato è un cittadino consapevole delle proprie scelte, anche in campo finanziario, lo sa bene Pierluigi Giverso, Direttore Marketing di Anima sgr: "Crediamo che la soddisfazione dei clienti sia determinata non solo dalla performance dei prodotti e quindi della gestione finanziaria, ma anche dal fatto che la scelta di questi prodotti sia stata fatta in modo consapevole e coerente con le finalità del risparmio stesso, a partire dagli obiettivi dei clienti".

Anche gli insegnanti saranno chiamati a mettersi in gioco durante il Salone 2014: avranno, infatti, la possibilità di comprendere il ruolo del risparmio e del risparmio gestito nel quotidiano, e potranno soprattutto confrontarsi su argomenti spesso non approfonditi nelle scuole, con i diversi soggetti che gravitano intorno all'evento come economisti, istituzioni, giornalisti e operatori del settore ✖

IL SALONE DEL RISPARMIO



EDIZIONE 2014
26-27-28 MARZO
TRE GIORNI INVESTITI BENE

INVESTIMENTI, MERCATI, FORMAZIONE

MILANO UNIVERSITA' BOCCONI

INGRESSO GRATUITO. ISCRIVITI SU WWW.SALONEDEL RISPARMIO.COM

Sotto l'Alto Patronato del Presidente della Repubblica

EVENTO IDEATO E ORGANIZZATO DA  **ASSOGESTIONI**
Associazione del risparmio gestito

MAIN PARTNER



PARTNER



ESPOSITORI



MEDIA SUPPORTER



ENTI PER LA FORMAZIONE E LA CERTIFICAZIONE



PARTNER TECNICI



CON IL PATROCINIO DI



IN COLLABORAZIONE CON



HEALTH PARTNER



RISTORAZIONE ORGANIZZATA DA



MEDIA PARTNER





LAVORO
E CARRIERE

JOB



CACCIA APERTA AGLI INVESTMENT ADVISOR



È tra le professioni emergenti segnalate da Michael Page
La retribuzione varia da 45mila a 65mila euro per profili con 4-6 anni
di esperienza. Sempre alta la domanda di private banker

A

nche nel settore della finanza il mercato del lavoro sta cambiando sensibilmente, con alcune professioni che perdono interesse e altre in ascesa, sia in termini di domanda occupazionale sia in termini retributivi. L'Osservatorio Michael Page sulle professioni della finanza rileva che è sempre alta la domanda di private banker, che possono ambire a una retribuzione media tra i 40 e i 60 mila euro annui nei primi anni di attività. Scende, invece, la domanda per direttori amministrazione, finanza e controllo (Cfo), i cui compensi restano comunque tra i più elevati del settore, da 70 a 120 mila euro con 8/12 anni di esperienza.

"Il mercato sta cambiando sotto la spinta di

un'internazionalizzazione sempre più accentratrice e di una produzione normativa in costante evoluzione - commenta Danilo Curti, executive manager di Michael Page - Questo spiega perché in Italia si vanno riducendo gli spazi per alcune professioni un tempo ricercate, come per esempio il gestore di fondi comuni, a favore di profili più orientati al controllo dei rischi e alla gestione della relazione con i clienti finali".

Tra le professioni emergenti del settore, inoltre, Michael Page segnala l'investment advisor, un consulente capace di offrire assistenza mirata anche sugli strumenti finanziari più complessi a clienti molto facoltosi; la retribuzione varia da 45 a 65 mila euro per profili

Come cambiano le professioni della finanza

Fonte: Michael Page

PROFESSIONE	COMPETENZE	RETRIBUZIONE ED ESPERIENZA	DOMANDA MERCATO
PRIVATE BANKER	Negoziare titoli, asset allocation, conoscenza strumenti finanziari, doti relazionali e commerciali	0/5 anni d'esperienza con una retribuzione tra 40mila e 60mila euro; 5/10 anni d'esperienza, con una retribuzione tra 60mila e 90mila euro, oltre 10 anni d'esperienza, con una retribuzione tra 90mila e 130mila euro	Molto alta
COMPLIANCE OFFICER	Supervisiona e gestisce conformità a determinate norme, regole, standard	4/7 anni d'esperienza, con una retribuzione tra 50mila e 80mila euro; 8/12 anni d'esperienza, con retribuzione tra 80mila e 100mila euro; oltre 13 anni d'esperienza, con retribuzione tra 100mila e 150mila euro	Stabile/alta
RISK MANAGER	Controllo dei rischi operativi, di credito o di mercato	2/4 anni d'esperienza, con retribuzione tra 30mila e 50mila euro; 5/8 anni d'esperienza, con retribuzione tra 50mila e 75mila euro	Stabile/alta
ANALISTA FINANZIARIO	Determina la struttura di capitale ottimale delle aziende e i loro bisogni finanziari	1/3 anni d'esperienza, con una retribuzione tra 30mila e 50mila euro; 4/6 anni d'esperienza, con retribuzione tra 50mila e 70mila euro; 6/8 anni d'esperienza, con retribuzione tra 70mila e 90mila euro	In aumento negli ultimi 2 anni
INVESTMENT ADVISOR	Consulente esperto di strumenti finanziari per clienti molto facoltosi	4/6 anni d'esperienza, con retribuzione tra 45mila e 65mila euro; 7/10 anni d'esperienza, con retribuzione fino a 85mila euro	In aumento
DIRETTORE AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO (CFO)	Responsabile della gestione finanziaria e amministrativa dell'azienda	8/12 anni d'esperienza, con retribuzione tra 70mila e 120mila euro; oltre 13 anni d'esperienza, con retribuzione tra 110mila e 150mila euro	In discesa negli ultimi 3 anni



Danilo Curti,
executive manager
di Michael Page

con 4/6 anni di esperienza. E ritorna in auge anche il ruolo dell'analista finanziario, con retribuzioni iniziali tra i 30 e i 50 mila euro l'anno.

“L'investment advisor è il referente dell'attività di consulenza in ambito di asset allocation nei confronti dei più importanti clienti non corporate della banca e supporta i private banker nell'attività di analisi delle migliori strategie di investimento – fa notare Curti - Tale figura, attualmente molto ricercata dalle primarie realtà operanti nel private banking, richiede un'esperienza consolidata maturata in ambito bancario, tipicamente in ruoli di gestione, o in ambito di consulenza finanziaria. Oltre alla preparazione tecnica si richiedono per coprire tale ruolo spiccate doti relazionali e capacità di interfacciarsi ad alti livelli”.

Data la recente diffusione di tale ruolo, non esiste a oggi un percorso formativo ad hoc per neolaureati che volessero avviarsi verso questo tipo di carriera. “Inoltre – aggiunge l'executive manager di Michael Page – per

poter ricoprire tale ruolo è richiesta un'expertise tecnica e una capacità di interlocuzione ad alti livelli tale per cui il ruolo non si adatta, neanche a un livello junior, a profili che si affacciano per la prima volta al mondo del lavoro. Il percorso consigliabile pertanto, per chi avesse l'ambizione di diventare un investment advisor – conclude – a oggi è sicuramente un iter tecnico di gestione in senso stretto che possa poi permettere dopo qualche anno di approcciare ruoli più vicini all'advisory”.

Dall'osservatorio Michael Page, infine, emerge che le altre professioni più richieste sul mercato sono ancora i compliance officer (esperti della supervisione e gestione della conformità a leggi, regolamenti, norme organizzative e standard di settore), con una retribuzione media annua dai 50 mila agli 80 mila con 4/7 anni di esperienza, e i risk manager (controllo dei rischi nei vari ambiti: dai rischi operativi ai rischi di credito ai rischi di mercato), con retribuzioni iniziali tra i 30 e i 50 mila euro l'anno 📈

COME FARE

CON I MIEI INVESTIMENTI
OBBLIGAZIONARI
QUANDO I TASSI SALGONO?

I tassi salgono e i prezzi scendono. Di solito, questo è ciò che accade sui mercati obbligazionari. E se esistesse un modo per costruire comunque un portafoglio obbligazionario durevole? La soluzione sta nell'utilizzo di strategie meno sensibili ai tassi di interesse. Strategie incentrate sulla ricerca delle migliori opportunità di investimento e di fonti di reddito costanti.

► Per avere maggiori informazioni, telefonate al numero **800 131 866** o inviate una e-mail ad **info-italia@ngam.natixis.com**

Natixis Global Asset Management offre una serie di fondi che consentono di affrontare in modo efficiente il contesto attuale.

- **LOOMIS SAYLES MULTISECTOR INCOME FUND**
- **LOOMIS SAYLES GLOBAL OPPORTUNISTIC BOND FUND**
- **NATIXIS EURO HIGH INCOME FUND**

Loomis Sayles Multisector Income Fund e Loomis Sayles Global Opportunistic Bond Fund sono i comparti di Natixis International Funds (Dublin) I, costituita come società d'investimento a capitale variabile armonizzata di diritto irlandese. Natixis Euro High Income Fund è un comparto di Natixis International Funds (Lux) I, società d'investimento a capitale variabile armonizzata di diritto lussemburghese. Sono disponibili classi a distribuzione periodica dei dividendi.

Documento promozionale non contrattuale. Natixis Global Asset Management è la società capogruppo di una serie di società specializzate nella gestione e distribuzione a livello mondiale. NGAM è rappresentata in Italia da NGAM S.A., Succursale Italiana, Via Larga, 2 - 20122 Milano, Italia.

Prima dell'adesione, leggere il prospetto disponibile presso i collocatori.

ADINT365-0214

È il momento di guardare ai bilanciati con occhi diversi.



Per riscoprire il valore degli investimenti a lungo termine con la gamma Multi Asset della Sicav JPMorgan Investment Funds.

Se la volatilità dei mercati è alta, chi investe a breve termine ne è più soggetto. Scegliere l'affidabilità dei nostri fondi bilanciati può aumentare le possibilità di un rendimento positivo sul lungo periodo.

Soluzione conservativa	JPM Global Conservative Balanced Fund
Soluzione tradizionale	JPM Global Balanced Fund
Soluzione aggressiva	JPM Global Capital Appreciation Fund
Soluzione orientata al reddito	JPM Global Income Fund

Per saperne di più, scopri la nostra gamma Multi Asset su www.jpmmam.it/bilanciati

Insight + Process = Results

J.P.Morgan
Asset Management

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali, prodotto da JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Via Catena 4, 20121 Milano. **PRIMA DELL'ADESIONE LEGGERE IL PROSPETTO**, disponibile presso i Soggetti Collocatori autorizzati e sul sito Internet www.jpmmam.it.

JPMorgan Investment Funds - Global Conservative Balanced Fund, JPMorgan Investment Funds - Global Balanced Fund, JPMorgan Investment Funds - Global Capital Appreciation Fund, JPMorgan Investment Funds - Global Income Fund sono comparti di JPMorgan Investments Funds, SICAV di diritto lussemburghese. J.P.Morgan Asset Management è il nome commerciale della divisione di gestione del risparmio di JPMorgan Chase & Co. e delle sue affiliate nel mondo. Tutte le transazioni devono essere basate sull'ultima versione del Prospetto, del Documento contenente le Informazioni chiave per gli Investitori (KIID) e della documentazione d'offerta locale. Tale documentazione, assieme al bilancio annuale e semestrale e allo statuto della SICAV è disponibile sul sito www.jpmmam.it. Si fa notare che il valore degli investimenti e i proventi da essi derivanti possono variare secondo le condizioni di mercato e il trattamento fiscale e gli investitori potrebbero non recuperare interamente il capitale investito. Le fluttuazioni dei tassi di cambio possono influire negativamente sul valore, sul prezzo o sul rendimento dei prodotti o degli investimenti esteri sottostanti. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Non vi è alcuna garanzia che le previsioni si avverino. Inoltre, nonostante l'intenzione di realizzare l'obiettivo di investimento dei prodotti, non vi è alcuna garanzia che tali obiettivi vengano raggiunti.