

FOCUS

★ IL SALONE DEL
RISPARMIO



NEWS MAGAZINE DEL RISPARMIO GESTITO

13.000 VISITE
137 MARCHI PRESENTI
+62% CONTATTI SUI SOCIAL NETWORK

88 CONFERENZE

23.000 ISCRITTI ALLA NEWSLETTER

286 RELATORI

102 ESPOSITORI

1.582 STUDENTI

530 ARTICOLI

30 ORE DI CORSI DI FORMAZIONE

50.000.000 CONTATTI LORDI

PIÙ DI 4.000 VISITE AL GIORNO

SALONE 2013 UN'EDIZIONE DA GUINNESS

Secondo Gfk Eurisko, soddisfatti 97 visitatori su 100
Battuto ogni record rispetto agli anni precedenti
Un segnale che fa ben sperare

NORMATIVE

L'Europa del gestito
tra Aifmd e Mifid

FACCIA A FACCIA

Promotori-Consulenti,
matrimonio possibile

MERCATI

I gestori non
temono la Cina

**Stiamo costruendo l'edizione 2014
del più importante evento italiano
interamente dedicato al risparmio.**

commerciale@salonedelrisparmio.com

+39 02 3616 5190

www.salonedelrisparmio.com

SOMMARIO

FOCUS SUL SALONE

Salone del Risparmio,
la crescita
dell'edizione 2013

A pag. 5



FOCUS

IL SALONE DEL
RISPARMIO

NEWS MAGAZINE DEL RISPARMIO GESTITO

Anno 1
Numero 3
Luglio 2013

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

Hanno collaborato
Andrea Dragoni, Jean-Luc Gatti,
Massimiliano Mellone, Cosimo Palazzo,
Carla Rasca, Marco Sandretti

Progetto Grafico
Studio Grafico Business-Design
www.business-design.it

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
Email:
commerciale@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 26 giugno 2013

www.salonedelrisparmio.com

EUROPA E ITALIA

09 Remunerazione, verso
una maggiore trasparenza

10 La standardizzazione
fa bene!

12 L'Europa del gestito
tra Aifmd e Mifid 2

14 Le boutique
uniscono le forze



16 Gestito tricolore
da record

19 La nuova App
di Assogestioni

20 Promotori-consulenti,
matrimonio possibile

22 Nuove strutture
a sostegno dei Pf

MONDO



24 I Fund Manager
non temono la Cina

28 Fatca, lavori
ancora in corso

TENDENZE E NOVITÀ

30 Unit linked
che passione

EDUCAZIONE FORMAZIONE CULTURA

33 Politiche sociali a supporto
del benessere dei cittadini

35 Educazione finanziaria,
meglio se interattiva

36 Formazione,
serve un progetto organico

LAVORO & CARRIERE

38 Pictet sale in cattedra per
formare i gestori del futuro



EDITORIALE

In questo nuovo numero di Focus vi raccontiamo come è andata l'edizione 2013 del Salone. Ma prima di tutto vogliamo ringraziare le aziende, i professionisti, le famiglie e i risparmiatori che hanno contribuito alla realizzazione di questa edizione da record. 10.000 persone sono passate dai "tornelli" dell'evento e molti lo hanno fatto più di una volta generando quasi 13.000 visite in 3 giorni.

Un segnale davvero importante in una situazione congiunturale come quella che stiamo vivendo. Così come sono importanti i segnali che arrivano dal settore del risparmio gestito, che sta registrando da diversi mesi un andamento positivo in termini di raccolta e patrimonio.

Tuttavia, come emerso dagli incontri tenutisi durante la tre giorni, le sfide da affrontare sono ancora numerose

e riguardano diversi ambiti. Alcuni, come la regolamentazione, l'educazione finanziaria, la distribuzione, l'andamento dei mercati nazionali e internazionali, le regole di governo societario, vengono affrontati in questo numero di FOCUS.

Questo, tra l'altro, è un numero speciale e lo è per diverse ragioni. Il magazine del Salone chiude con questa uscita il suo primo ciclo di vita e lo fa con all'attivo più di 40.000 copie distribuite gratuitamente in tutta Italia a oltre 9.000 abbonati – un gruppo in costante crescita. Inoltre, i lettori dell'edizione distribuita durante l'evento hanno superato le 20.000 unità. Le novità però non finiscono qui.

Scopritele voi sfogliando la rivista.

Buona lettura

2013 un'edizione da guinness

Secondo GfK Eurisko soddisfatti 97 visitatori su 100. In aumento la propensione di chi ha partecipato all'evento a raccomandarlo ad amici e colleghi



Il successo dell'edizione 2013 del Salone è certificato anche da GfK Eurisko, attraverso un sondaggio effettuato tra i visitatori del Salone. L'indagine riporta che il giudizio dei partecipanti sulla manifestazione è positivo nel 97% dei casi, in crescita rispetto al 91% registrato nell'edizione precedente. Inoltre, la propensione dei visitatori a raccomandare l'evento a colleghi e amici è molto alta ed è la medesima che generalmente si può registrare per i prodotti tecnologici (Net Promoter Score = +30).

Quindi, dati alla mano, l'evento organizzato da Assogestioni, continua a totalizzare numeri importanti e in crescita. Il Salone 2013 ha infatti raccolto ben 137 marchi, circa il doppio rispetto alla prima edizione del 2010 (erano 70). I partecipanti sono stati circa 13.000 nel corso delle tre giornate in cui si è sviluppato l'evento (12.826 per la precisione) con un incremento del 9% rispetto all'edizione del 2012. I partecipanti univoci sono stati 9.802, il 7% in più della precedente edizione.

Aumenta anche la propensione a tornare al Salone

per più di una giornata. Infatti, 2.374 persone hanno partecipato al Salone per più di un giorno, di cui circa il 30% ha partecipato a tutte le tre giornate (+21% rispetto al 2012).

Le visite da parte degli operatori del settore (Sgr, promotori finanziari, consulenti indipendenti, Sim, banche e assicurazioni) rappresentano circa il 65% del totale complessivo delle tre giornate, mentre investitori privati e studenti coprono il restante 35 per cento. Il Salone del Risparmio ha ospitato ogni giorno più di 4.000 persone, un dato che dimostra che la partecipazione dei visitatori alla manifestazione si mantiene costante nel corso dei tre giorni di evento. A questi si aggiungono 3.000 persone che hanno seguito le dirette streaming delle conferenze in Auditorium, un servizio offerto per la prima volta nell'ambito della tre giorni.

80% il tasso di partecipazione alle conferenze

La qualità dei contenuti offerti dagli enti e le società partecipanti al Salone del Risparmio nel corso delle 88 conferenze ha permesso di generare un

IL SALONE IN NUMERI

13.000

Le visite in tre giorni

9.800

I partecipanti unici

4.000

I partecipanti al giorno

50 milioni

I contatti lordi generati dal piano media per l'edizione 2013, di cui 9 milioni da stampa generalista e di settore, 24 milioni dalla tv e l'Ooh digitale, e i restanti 18 milioni dalla radio

+62%

La crescita media del numero di followers sui social media

137

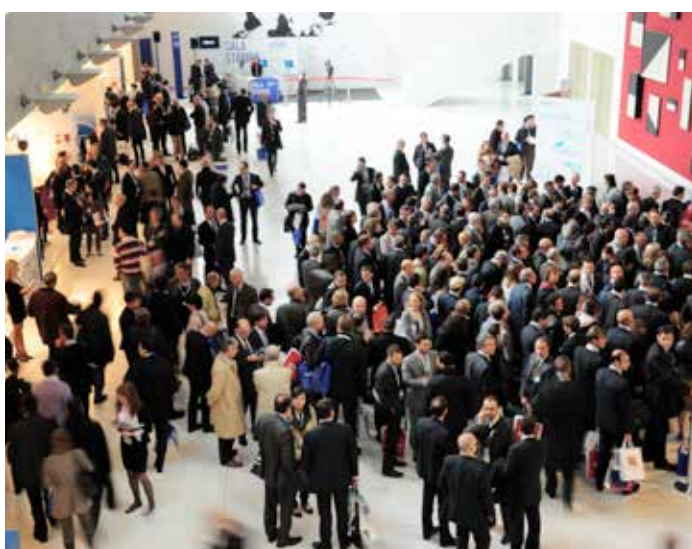
Società presenti

130

ore di conferenze e corsi di formazione

80%

Tasso di partecipazione alle conferenze



tasso medio di partecipazione pari all'80% della capienza delle singole sale.

Un'attività promozionale a tuttotondo

La comunicazione sugli organi di informazione del Salone del Risparmio 2013 ha totalizzato 530 articoli, generati grazie alle media relation nel corso di sei mesi di attività. Questa crescita di visibilità ha permesso di incrementare la notorietà dell'evento presso il pubblico di professionisti e non. Un aumento che è stato registrato anche sul fronte dei social network su cui è attivo il Salone del Risparmio (Twitter, Facebook, LinkedIn). Qui la crescita media del numero di "follower" è stata pari al 62 per cento.

Il grande richiamo che il Salone stimola nei confronti del pubblico deriva anche dalla campagna pubblicitaria pianificata a supporto della manifestazione. Il piano media per l'edizione 2013 ha generato oltre 50 milioni di contatti lordi e prevedeva annunci pubblicati sulla stampa generalista e di settore (9 milioni), la Tv e l'Ooh digitale (24 milioni) e la Radio

(18 milioni).

Ampia anche la visibilità della manifestazione nell'universo del web, con circa 140 milioni di impression generate dalla pianificazione sulle principali testate online.

23.000 indirizzi e-mail e 9.000 abbonati

Non si può raccontare pienamente il Salone del Risparmio senza menzionare la Newsletter dell'evento e Focus, il magazine trimestrale della manifestazione. La prima ha incrementato il numero di iscritti superando la quota dei 23.000 abbonati, mentre il secondo può contare su 9.000 destinatari.

Un Salone lungo una settimana

Tra le varie iniziative messe in campo da Assogestioni per l'edizione 2013 del Salone del Risparmio merita spazio, in particolare, "La settimana del risparmio". Un'iniziativa che ha permesso di realizzare due intere giornate - il 15 e 16 aprile - di dirette Tv e distribuire oltre 1.000 kit informativi nel cuore di Milano. ✕



Nelle foto, alcuni momenti dell'edizione 2013 del Salone del Risparmio. In alto a destra Domenico Siniscalco, presidente di Assogestioni. In basso a sinistra, Carlo Petrini, fondatore di Slow Food.

Tutte le cose più preziose
hanno bisogno di una cura speciale.



ZENIT SGR:
un servizio personalizzato per i vostri risparmi.

Scegliete i nostri esclusivi fondi italiani e Sicav e affidatevi al nostro private banking, seguiti personalmente dal top management dalla consulenza alla gestione attiva del vostro patrimonio.

zenitonline.it



ZENIT SGR
SOCIETÀ GESTIONE RISPARMIO
Investiamo nell'eccellenza.



EUROPA E ITALIA

Altri nella categoria:

- Assogestioni presenta la sua nuova App
- Promotori-consulenti, matrimonio possibile

LA STANDARDIZZAZIONE FA BENE!
L'EUROPA DEL GESTITO TRA AIFMD E MIFID 2
LE BOUTIQUE UNISCONO LE FORZE
GESTITO TRICOLORE DA RECORD



REMUNERAZIONE, verso una MAGGIORE TRASPARENZA

I risultati 2012 del Say on Pay lasciano ben sperare per il futuro. Ma Zingales avverte: "Più aumenta la disclosure, più aumentano i vincoli, più i manager di qualità sceglieranno vie diverse"

Il tema delle politiche di remunerazione è stato al centro del dibattito che si è tenuto nel corso di un apposito convegno svoltosi nell'ambito dell'ultima edizione del Salone del Risparmio. Durante l'incontro sono intervenuti alcuni dei principali esperti del settore che concordano sul fatto che i risultati del Say on Pay nel 2012 lasciano ben sperare per il futuro.

Con l'introduzione nel Tuf dell'art. 123-ter è stato stabilito che le società debbano predisporre ogni anno una relazione sulla remunerazione. La relazione, approvata dal consiglio di amministrazione, è sottoposta, per quanto riguarda la prima sezione contenente la politica della società in materia di remunerazione dei componenti degli organi di amministrazione, dei direttori generali e dei dirigenti con responsabilità strategiche, nonché le procedure utilizzate per l'adozione e l'attuazione di tale politica, al voto dell'assemblea di approvazione del bilancio. Il 2012 è stato il primo anno in cui le politiche di remunerazione sono state sottoposte al voto degli azionisti e i risultati hanno dimostrato che l'Italia non è fanalino di coda in Europa. Anzi. Sotto diversi punti di vista la stagione assembleare del 2012 ha confermato la qualità del sistema di corporate governance del nostro Paese, pur rimanendo irrisolte delle criticità.

"Il sistema di corporate governance italiano credo sia tra i migliori al mondo", ha affermato Massimo Menchini, direttore corporate governante di Assogestioni, nel corso del suo intervento al Salone del Risparmio 2013, durante l'evento "Il voto sulla politica in materia di remunerazione. Risultati ottenuti e risultati sperati" che ha riunito gli interventi di Carmine Di Noia, vicedirettore generale di Assonime, Stefano Marini, Ceo corporate advisory, South Europe & Latin America di Georgeson, Massimo Belcredi, Ordinario di Finanza aziendale all'Università Cattolica del Sacro Cuore - Consigliere di amministrazione di Erg e Arca Sgr, e Luigi Zingales, consigliere di amministrazione in Telecom Italia - Robert C. McCormack Professor of Entrepreneurship and Finance - University of Chicago Booth School of Business. Durante la conferenza, il livello informativo delle società italiane è stato elogiato da tutti i



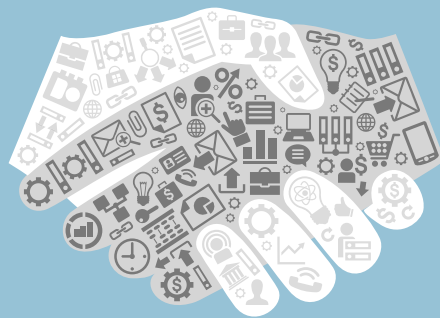
relatori che non hanno però omissso le criticità, sia dei risultati emersi nel primo anno di voto sulla politica in materia di remunerazione sia del sistema di corporate governance in generale. Secondo Marini, per esempio, è importante segnalare che nel 2012, se "si esclude il peso degli azionisti di maggioranza che in molte realtà italiane vizia i risultati dei voti, è evidente come un terzo degli investitori, soprattutto nei casi in cui si registra una forte presenza di istituzionali, abbia espresso un voto negativo alle politiche di remunerazione presentate". Voto che, ricordiamolo, non è vincolante ma comunque serve per esprimere un dissenso su un aspetto oggi considerato molto delicato. "Un dissenso che si è concentrato - ha continuato Marini - sull'impossibilità di ottenere la restituzione degli incentivi versati in caso di obiettivi aziendali non raggiunti, sulle metriche relative agli incentivi di breve periodo e, soprattutto, sulle indennità di fine rapporto".

Vietato però pensare che l'Italia abbia ricevuto una bocciatura da parte degli investitori istituzionali. Come ha ricordato nel corso dell'evento Belcredi, non dobbiamo dimenticare che il 2012 era il primo anno e, se confrontiamo i risultati dei voti con gli altri paesi europei, "l'Italia è perfettamente in linea con gli altri mercati.

Inoltre è dimostrato che il dissenso emerso al primo anno tende con il tempo a ridursi. Anche perché, è vero che il voto non è vincolante, ma una reazione la genera sempre, inevitabilmente". Una reazione che non determinerà una riduzione dei compensi, né uno spostamento del potere decisionale, ma piuttosto un "aumento della trasparenza", ha concluso Belcredi. Quest'ultimo è un elemento importante anche per Luigi Zingales che, pur ammettendo che l'Italia in termini di corporate governance sulla carta non ha nulla da invidiare ad altri paesi, ha ricordato come il nostro paese sia purtroppo noto per "le regole meravigliose", ma anche per "un'applicazione delle regole che lascia sempre un po' a desiderare". Per questo Zingales ha invitato tutti a tenere ben presente che il voto sulle politiche di remunerazione non risolve problemi come il conflitto di interesse oggi esistente quando il ceo è anche l'azionista di maggioranza. E non può risolvere il difficile compito di chi deve stabilire il livello di remunerazione di un ceo, sul quale incide anche la volatilità elevata dei mercati.

"Il Say on Pay (così viene chiamato in inglese il voto sulle politiche di remunerazione, ndr) è dal mio punto di vista una forma di disclosure che deve essere sempre più semplice e sempre più comprensibile a tutti", ha affermato Zingales, che non dimentica il rischio che alcuni hanno più volte evidenziato nel dibattere sul say on pay: più aumenta la disclosure sulla remunerazione, più aumentano i vincoli, più i manager di qualità sceglieranno vie diverse.

Ma Zingales, come anche gli altri relatori, condividono il pensiero espresso all'inizio dell'evento da Di Noia: "In Italia abbiamo una quantità di informazioni in materia di governance e di remunerazione molto abbondante. Abbiamo un sistema complesso di regole e di autodisciplina che sicuramente è molto interessante", la sua adeguata applicazione permetterà a tutti gli azionisti, in primis quelli istituzionali, di essere soggetti attivi nella valutazione delle politiche sulla remunerazione. E magari, aggiungiamo noi, eliminare quelle distorsioni ricordate da Zingales, come, ad esempio, la proliferazione dei ruoli manageriali nelle società quotate e quindi dei soggetti remunerati molto. ✕



LA STANDARDIZZAZIONE FA BENE!

L'industria italiana del gestito sta per iniziare una nuova era, che porterà il mercato tricolore dei fondi all'avanguardia in Europa

Sgr, banche collocatrici e service provider. I pilot della standardizzazione sono pronti e hanno cominciato a implementare le Linee Guida dei processi operativi elaborate nel 2011 su impulso di Consob e Banca d'Italia. E per l'industria italiana del risparmio gestito sta per iniziare una nuova era che, usando le parole di David Sabatini, responsabile Ufficio Finanza di Abi, porterà il mercato tricolore dei fondi all'avanguardia in Europa per quanto concerne l'operatività.

Quello della standardizzazione è un tema caldo per il gestito italiano. Un tema che ha tenuto banco anche in occasione dell'ultima edizione del Salone del Risparmio dove, alcuni protagonisti del settore, tra società di gestione, collocatori e banche depositarie, si sono confrontati, raccontando la propria esperienza, sui vantaggi e sulle criticità di questo processo rivoluzionario. Attori come AllFunds, Amundi, Intesa Sanpaolo, Société Générale Securities Services (Sgss) e BCC Previdenza&Risparmio, che sono già entrati nel vivo dell'implementazione delle Linee Guida. E tutti sembrano concordare su una cosa: che la standardizzazione dei processi operativi non solo renderà più efficiente la gestione da un punto di vista tecnologico, ma favorirà anche una riduzione dei costi e maggiori economie di scala. A tutto vantaggio dell'investitore finale.

"Abbiamo da sempre mostrato un particolare interesse alle iniziative di omogeneizzazione e razionalizzazione dei processi operativi - ha commentato Antonio di Feo, Head of Operations di Amundi Sgr, in occasione dell'incontro, moderato da David Sabatini di Abi, organizzato da Assogestioni all'interno dell'ultima edizione del Salone del Risparmio - E abbiamo aderito alla fase pilota spinti da



Nella foto, Manuela Mazzoleni,
Direttore Operation e Mercati
Assogestioni

diverse esigenze, come per esempio la necessità di ottimizzare la gestione delle operazioni della clientela, la riduzione dei rischi operativi, o ancora la condivisione di processi standard con i vari enti collocatori. Attualmente stiamo partendo con l'attività pilota che terminerà a giugno, dopo di che estenderemo il perimetro della standardizzazione a tutti i nostri collocatori entro la fine dell'anno. E sono sicuro che il completamento del progetto rappresenterà un effettivo banco di prova dei vantaggi operativi, oltre a permettere una più efficace penetrazione del nostro modello distributivo".

E positiva, sempre dal punto di vista di una società di gestione, è stata anche l'esperienza di BCC Risparmio&Previdenza (ex Aureo Gestioni), che nella creazione di una direzione IT unica vede una grande opportunità. "Il processo è molto lungo - ha sottolineato Alberto Papillo, Responsabile Organizzazione e IT di Bcc Risparmio e Previdenza - ma creando una struttura centrale a livello di sistemi operativi si riuscirà, attraverso una maggiore razionalizzazione, a realizzare economie di scala un po' a tutti i livelli, portando benefici diffusi nel mondo del credito cooperativo. Ma al di là dell'aspetto tecnologico, in questo processo di standardizzazione vediamo una seconda grande opportunità, ovvero la possibilità di sviluppare commercialmente la nostra gamma prodotti in modo anche abbastanza articolato, senza dover sopportare costi di sviluppo particolari".

Anche AllFunds, una delle principali piattaforme

I vendors/outsourcers

Bbh, Bpt, Cabel, Cad IT, Calastone, Corvallis, Finance Evolution, Ibm, Kedrios, Previnet, Unione Fiduciaria, Cedacri.

I "Pilot" della standardizzazione

Accanto alle società che hanno partecipato all'incontro svoltosi al Salone, molti altri player del settore stanno partecipando al progetto di standardizzazione: tra questi Arca, AM Holding, Banca Generali, Banco Popolare, Bnp Securities Services, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banca Popolare di Milano, Carige, Cariparma, Credito Emiliano, Euromobiliare, Etica, Fideuram, Fineco, Gestielle, ICBPI, Iccrea, Ifgest, Monte dei Paschi di Siena, Pioneer, RBC Investor Services, Banca Sella, State Street, Unicredit, Ubi.



Per approfondire il tema della standardizzazione è possibile contattare Manuela Mazzoleni scrivendo a manuela.mazzoleni@assogestioni.it

online di fondi e Sicav, ha immediatamente compreso l'importanza di un progetto di standardizzazione. "Impatta su una serie di elementi fondamentali - ha fatto notare l'Head of Operations Italy, Giuseppe Carusi - come il panel dei prodotti che possiamo o meno supportare all'interno della piattaforma. Come AllFunds siamo già entrati in produzione con le nuove Linee Guida lo scorso 8 aprile grazie alla collaborazione del gruppo Banco Popolare. E le cose stanno funzionando. Ma questo è solo il primo step. Da qui in avanti ci saranno altre realtà che si conetteranno a noi. Ed è proprio questa la nostra sfida. Accogliere nuovi prodotti e nuovi servizi seguendo, senza ritardi eccessivi, l'evoluzione dei partner che porteranno i prodotti in piattaforma. Complessivamente vantiamo circa 150 partner, quindi bisognerà capire come organizzare il lavoro per poter gestire tutte le novità in maniera tempestiva".

Sul fronte dei service provider, invece, è stato Silvano Viotti, Head of Asset Managers & Asset Owners Segment, di Société Générale Securities Services, a portare la sua esperienza: "La prima considerazione che abbiamo fatto - ha spiegato - è di aderire alla fase pilota del processo di standardizzazione in quanto rappresenta il futuro, ma anche per rispondere a delle effettive esigenze del mercato. E nell'aderire, abbiamo seguito un approccio molto pragmatico, scegliendo come controparte non un altro pilot della

standardizzazione, ma Valori e Finanza Sim, una realtà dinamica fortemente interessata all'automazione e che come noi aveva voglia di guardare al futuro. Così facendo abbiamo portato efficienza sia internamente sia esternamente. Per quanto ci riguarda, siamo in produzione da novembre e oggi copriamo il ciclo più semplice di operatività. Intanto, stiamo andando avanti con l'implementazione delle Linee Guida ed entro l'estate dovremmo arrivare a coprire la totale operatività sia per i fondi italiani sia per i fondi esteri. Comunque, va sottolineato che la standardizzazione non è un plus solo a livello IT. Nella sostanza, questo processo di omogeneizzazione e razionalizzazione si traduce nell'introduzione di best practice che andranno a tutto vantaggio della clientela finale".

Infine, un altro pilot della standardizzazione, il gruppo Intesa Sanpaolo e la SGR di riferimento Eurizon, che dovrebbe entrare in produzione entro settembre: "Partiremo con i test entro fine giugno - ha commentato Roberto Ceresa, Responsabile del servizio Servizi Operativi Titoli - e dopo qualche mese dovremmo entrare in produzione con il primo step. Entro fine anno, invece, dovremmo essere operativi anche sul fronte del trasferimento delle quote di fondi, agevolando dunque la portabilità. Riteniamo che questo sia un passo importante nell'ottica dell'investitore, che dunque potrà spostare le proprie quote di fondi senza vendere o senza richiedere certificati cartacei".

ABBIAMO DA SEMPRE MOSTRATO UN PARTICOLARE INTERESSE ALLE INIZIATIVE DI OMOGENEIZZAZIONE E RAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI OPERATIVI

Antonio di Feo,
Head of Operations di Amundi

IL PROCESSO È MOLTO LUNGO MA CREANDO UNA STRUTTURA CENTRALE A LIVELLO DI SISTEMI OPERATIVI SI RIUSCIRÀ

Alberto Papillo, Responsabile
Organizzazione e IT di Bcc
Risparmio e Previdenza



L'EUROPA DEL GESTITO TRA AIFMD E MIFID 2

La direttiva sui gestori di fondi alternativi è prossima al recepimento in Italia. E per i fund manager già attivi si prospettano mesi di duro lavoro per adeguarsi alle nuove indicazioni normative. Intanto, il mercato è in attesa della revisione della Mifid



CON LA MIFID 2,
PER LE SOCIETÀ
OPERANTI NEL
SETTORE DELLA
CONSULENZA
INDIPENDENTE NON
CAMBIERÀ NULLA

Antonio Ferrari,
avvocato studio
Legale & Compliance

Claudio Tosato,
direttore prodotti
di Anima Sgr



Dalla Ucits alla Mifid, passando per la Prips e fino ad arrivare all'Aifmd. L'Europa del risparmio gestito ha subito un cambiamento radicale da un punto di vista normativo in questi ultimi anni. E in futuro continuerà a evolversi, con norme, regolamenti e direttive che pian piano dovranno essere recepite dai Paesi membri. Italia compresa, che proprio in questi giorni deve recepire la cosiddetta Aifmd (Alternative Investment Fund Managers Directive): una direttiva che ha l'obiettivo di creare un sistema armonizzato a livello Ue per i gestori di fondi alternativi, quindi hedge fund, private equity e fondi immobiliari. E intanto il mercato è in attesa della revisione della direttiva Mifid, il cui testo definitivo dovrebbe approdare in Commissione Ue nel 2014.

Tutto pronto per l'Aifmd

Entrata in vigore a luglio 2011, l'Aifmd deve essere recepita dagli Stati membri Ue entro il 22 luglio 2013. Al di là degli aspetti che possono essere considerati di carattere generale (obblighi informativi nei confronti delle autorità di vigilanza e rispetto dei requisiti di capitale e di organizzazione), i gestori già attivi dovranno affrontare nei prossimi mesi lo sforzo di adottare delle regole di condotta in tema di individuazione dei conflitti di interesse che possono sorgere nel corso della gestione. "Ma dovranno anche implementare appropriate politiche di individuazione, monitoraggio e gestione dei rischi verso i quali può essere esposto il fondo alternativo - fa notare Antonio Ferrari, avvocato studio Legale & Compliance - effettuando le dovute separazioni organizzative fra funzioni di controllo e le funzioni operative. Si ricorda poi che i gestori dovranno assicurare l'effettuazione di una valutazione da svolgersi almeno una volta all'anno circa la coerenza delle attività di gestione del Fia (fondo alternativo) con le disposizioni di cui alla direttiva, al diritto nazionale e ai documenti costitutivi del Fia stesso. Inoltre, i fund manager dovranno mettere a disposizione degli investitori entro sei mesi dalla scadenza di ciascun esercizio varie relazioni contabili e sulle attività e politiche di gestione". Particolare attenzione, poi, dovrà essere posta per l'implementazione delle misure riguardanti le informazioni obbligatorie a carico dei gestori che fanno ricorso alla leva finanziaria e ai Gefia (i gestori dei fondi alternativi) che acquisiscono partecipazioni di controllo in società. Lo sforzo di adeguamento coinvolgerà anche le

Che cos'è l'Aifmd

L'Alternative Investment Fund Managers (Aifmd) è una direttiva europea che fissa una serie di regole applicabili ai gestori di fondi di investimento alternativi e, indirettamente, agli stessi fondi. Entrata in vigore a luglio del 2011, dovrà essere recepita dagli stati membri Ue entro il 22 luglio 2013. L'obiettivo finale di tale direttiva è giungere a un sistema armonizzato a livello europeo per i gestori di fondi alternativi, quindi hedge fund, private equity e fondi immobiliari.

Nel dettaglio, l'Aifmd si applica ai fund manager europei che gestiscono fondi (europei e non) e ai fund manager non europei che gestiscono e commercializzano fondi nell'Unione europea. La categoria di gestori a cui la direttiva si rivolge è circoscritta a coloro che gestiscono una somma complessiva superiore ai 100 milioni di euro. Di conseguenza, i fund manager che si trovano a gestire asset al di sotto di questa soglia devono solo conformarsi ai requisiti di iscrizione nei confronti della competente autorità di sorveglianza dello Stato membro di appartenenza.

banche depositarie, per le quali vengono stabiliti obblighi di controllo (come per esempio il monitoraggio dei flussi di cassa e del rispetto delle procedure di sottoscrizione e rimborso delle quote dei Fia) e responsabilità nel caso di perdita di strumenti finanziari in custodia.

In attesa della Mifid

Intanto, il mercato è anche in attesa della revisione della direttiva Mifid (cosiddetta Mifid 2) che, a detta di Claudio Tosato, direttore prodotti di Anima Sgr, non dovrebbe avere un grosso impatto sull'Italia: "Uno dei principali temi trattati dalla Mifid 2 è quello inerente la disciplina degli incentivi. E il nostro Paese già introdotto da tempo nella propria disciplina il divieto agli incentivi. Di conseguenza, su questo fronte, non dovremmo assistere a particolari scossoni". Dello stesso parere è anche Ferrari: "Per le società operanti nel settore della consulenza indipendente non cambierà assolutamente nulla. I principi presenti in Mifid sono già



Cosa prevede la nuova Mifid

Secondo gli intendimenti del legislatore europeo la nuova Mifid dovrà cercare di adottare miglioramenti per ovviare: alla mancanza di condizioni paritarie di accesso e di trasparenza nei mercati finanziari, anche per la presenza di nuove piattaforme di negoziazione; alle carenze di capacità informativa e di poteri dei regolatori nazionali, aggravate da comprovate inconsistenti pratiche di vigilanza; alle carenze di protezione degli investitori riscontrate in alcune aree; alla mancanza di efficacia delle pratiche riguardanti gli assetti e i processi organizzativi e di controllo dei rischi degli intermediari. La nuova direttiva, si pone, anche l'obiettivo di trovare delle soluzioni alla difficoltà di accesso al mercato del credito delle piccole e media imprese. Tra i prospettati obiettivi, ritengo che potranno avere un impatto benefico per il mercato italiano quelli che porteranno ad elevare la trasparenza e integrità dei mercati estendendo anche alle obbligazioni, ai prodotti strutturati ed agli strumenti derivati le regole di trasparenza già previsti per i mercati azionari. Inoltre, spero che l'istituzione di una nuova piattaforma di negoziazione riservata alle Pmi possa dare slancio a un settore in grossa crisi.

a cura di Antonio Ferrari

consolidati nel mercato italiano e hanno contribuito a dare dignità e contenuti al servizio di consulenza. Più che altro, la revisione della direttiva Mifid potrà servire, se mai fosse necessario, a rafforzare la conoscenza dei costi nel caso di abbinamento della consulenza a servizi di collocamento, ove si riscontrano ancora casi, sporadici a dire il vero, di raddoppio di oneri a carico della clientela".

Ed è proprio questo annoso problema degli incentivi che ha fatto slittare al 2014 l'approdo della direttiva in Commissione Ue. "La tempistica inizialmente prospettata ha risentito dei dibattiti sorti circa l'indipendenza del servizio di consulenza e l'obbligo di non ricevere incentivi da parte dei fornitori di prodotti finanziari oggetto di consulenza", aggiunge Ferrari. In Europa i modelli di gestione e consulenza sono relativamente differenziati tra Paese e Paese, pertanto gli interessi in gioco e le posizioni politiche sulla materia sono molteplici e spesso, specie su taluni specifici aspetti, divergono anche in modo sostan-

ziale. "E proprio per questo - sottolinea Tosato - la ricerca di un punto comune di sintesi richiede un'attenta negoziazione tra i diversi partner europei e di conseguenza più tempo". In particolare, con riferimento al divieto a percepire incentivi da società terze, l'Europa sembra divisa in due fazioni: da un lato la Gran Bretagna e i Paesi del Nord, favorevoli a questa norma, e dall'altro altri Paesi, come Francia e Italia, che si sono schierati contro. Ma come si risolverà questo "scontro"? "Più che di scontro si deve parlare di scelte molto nette intraprese da alcuni Stati membri in anticipo rispetto alla Mifid 2 - conclude Tosato - Scelte che vanno ad incidere in modo radicale e permanente sul modello di business prevalente in Europa e che rischiano alla fine di danneggiare proprio il risparmiatore finale. Comunque, credo che difficilmente modelli radicali come la Rdr (Retail distribution review, ndr) inglese troveranno spazio all'interno della nuova Mifid".

Antonio Ferrari, avvocato studio
Legale & Compliance





LE BOUTIQUE UNISCONO LE FORZE



Le boutique dell'asset management fanno squadra e danno vita in Spagna a un gruppo di "auto-aiuto", il Gruppo delle Boutique di Asset Management, con l'obiettivo di migliorare la competitività nei confronti dei player globali dominanti. E nei fatti, la nascita di questa nuova associazione rappresenta una risposta concreta alla crescente polarizzazione del mondo del risparmio gestito, articolato tra grossi asset manager e piccole boutique. L'iniziativa è stata promossa da March Gestion de Fondos, la società di asset management della banca privata spagnola Banca March, che in Italia può contare sul supporto di Capital Strategies Partners per le attività di sviluppo della distribuzione. Ma tra i membri fondatori del gruppo si annoverano anche Bestinver (Spagna), Banif (Portogallo), Lampe (Germania), Banca Sella (Italia), Mutuactivos (Spagna), Corpbanca (Cile) e Gbm (Messico). "Dopo aver approntato la parte organizzativa del gruppo, ora si cercano altri associati - spiega Riccardo Milan, responsabile per l'Italia di Capital Strategies Partners - E al momento hanno espresso il loro interesse a entrare nell'associazione diversi asset manager, tra cui due del Regno Unito, uno asiatico, uno svizzero, uno danese e un altro francese. Il prossimo meeting del Gruppo si terrà con molta probabilità a Lisbona nel mese di novembre. E quella sarà l'occasione anche per vagliare le nuove richieste di adesione".

Il gruppo mira a promuovere la cooperazione tra boutique o "specialist manager". E i primi aderenti, che si sono incontrati in Spagna, sono accomunati da una cultura orientata alla performance. Di importanza cruciale è il fatto che tutti desiderino espandere il proprio business a livello internazionale e, di conseguenza, affrontare sfide simili nel perseguire quest'obiettivo, avendo a disposizione risorse limitate. "Far parte del gruppo e condividere informazioni consente loro di essere in una posizione migliore - continua Milan - e soprattutto consente loro di farsi conoscere, aumentando così il livello di competitività".

E Jose Luis Jimenez, ceo di March Gestion de Fondos, aggiunge: "La gestione del risparmio è un business entusiasmante se si considera il livello di competitività tra le società, siano esse grandi o piccole. E tutti cerchiamo di offrire le migliori strategie agli investitori. Ma bisogna anche dire che gli investitori nel mondo potrebbero non essere in grado di accedere ai gestori boutique così facilmente come alle grosse società. Da un lato, infatti, i piccoli player non possono essere disponibili ovunque e dall'altro, come conseguenza della crisi, molti distributori privilegiano nomi famosi, poiché è più facile proporre un brand forte e noto agli investitori".

Nel corso dei 18 mesi che hanno preceduto la fondazione del gruppo, Jimenez è giunto alla convinzione che le società piccole si trovano di fronte alle stesse opportunità e alle stesse minacce. "Ed è stato subito chiaro che per approfittare di queste opportunità le boutique non devono continuamente reinventarsi se condividono le stesse informazioni - sottolinea Jimenez - Possono trarre vantaggio da un network fidato di persone in gamba che possono aiutarle a compiere il

Nasce in Spagna l'associazione delle piccole società di gestione
L'obiettivo? Migliorare la competitività nei confronti dei player globali dominanti



grande salto verso lo sviluppo del loro business. Il Gruppo non è interessato a svolgere attività di lobbying o a competere con organizzazioni nazionali e internazionali. E' solo un gruppo di persone, con la stessa visione, che desiderano discutere aspetti importanti in modo aperto e scambiarsi idee con l'obiettivo di migliorare il business per conto dei propri clienti e partner. Anche in un settore dominato dai grossi player, le boutique di asset management possono crescere perché offrono un maggiore valore aggiunto. Certo la performance gioca un ruolo critico - conclude - ma allo stesso modo essere i primi a scoprire nuove ed interessanti proposte di investimento o il fatto che gli interessi della boutique siano fortemente allineati con quelli del cliente sono elementi di forte attrattiva".

Piccole e specializzate

Ma cos'è esattamente una boutique? Un report di State Street intitolato "Il Dna di una boutique costituisce la sua struttura" dà la seguente definizione: "Quando si tratta di descrivere una boutique di asset management, non è possibile dare una definizione a livello di dimensione che vada bene per tutti. Le boutique si presentano con una varietà di strutture, forme, dimensioni. Alcune sono start-up, altre sono sul mercato da anni. Possono essere indipendenti oppure all'interno di grosse organizzazioni. Per quanto riguarda i clienti, una boutique dovrebbe avere soprattutto relazioni istituzionali o orientate a "high-net-worth" e/o a family office. Il termine boutique è esso stesso oggetto di discussione: alcune società preferiscono definire se stessi come "specialist manager". Non esiste quindi un modo semplice per definire le boutique attraverso l'asset under management".



Nelle foto accanto, in alto Luis Jimenez, ceo di March Gestion de Fondos. Sotto, Riccardo Milan responsabile per l'Italia di Capital Strategies Partners



GESTITO TRICOLORE DA RECORD

A maggio, dopo cinque mesi consecutivi di raccolta positiva, il patrimonio dell'industria italiana del risparmio ha raggiunto un nuovo guinness, toccando quota 1.264 miliardi di euro



È un 2013 da incorniciare quello dell'industria italiana del risparmio gestito, che sta sfoggiando numeri da capogiro. E non solo per i fondi di diritto estero, ma anche per i prodotti di diritto italiano. Il Belpaese torna così ad allinearsi al trend di crescita del Vecchio Continente, dove, stando alla fotografia scattata da Efama (è l'Assogestioni a livello europeo), ad aprile sono stati raccolti complessivamente 63,2 miliardi di euro (44 ascrivibili ai fondi Ucits), per un patrimonio complessivo che ha raggiunto i 9.473 miliardi (6.781 in fondi Ucits). Il periodo nero del gestito italiano, dunque, sembra ormai un lontano ricordo, grazie anche alle diverse riforme (compresa quella fiscale) che hanno caratterizzato il settore negli ultimi anni.

UN'ITALIA IN RIPRESA

A maggio, secondo i dati diffusi da Assogestioni, l'industria tricolore del risparmio gestito ha inanellato il quinto mese consecutivo di raccolta rastrellando complessivamente, tra gestioni collettive e gestioni di portafoglio, 8,7 miliardi di euro. E' il dato di raccolta più alto degli ultimi 14 anni (a maggio del 1999 il sistema racimolò 11 miliardi). E il patrimonio è così schizzato verso un nuovo guinness, toccando il record di 1.264 miliardi.

Da inizio anno, poi, il dato di raccolta netta diventa ancora più significativo. Il bilancio è di 35,8 miliardi, di cui 28,2 miliardi riconducibili al sistema fondi e 7,6 alle gestioni di portafoglio. E, tra le gestioni collettive, il 2013 vede un ritorno di interesse anche sui prodotti di diritto italiano, che nei primi cinque mesi dell'anno sono riusciti a mettere in cassa 6,4 miliardi (21,8 miliardi il bilancio da inizio anno dei fondi di diritto estero. Entrando più nel dettaglio, l'interesse degli investitori si è concentrato soprattutto sui prodotti a stampo obbligazionario (seguendo il trend dell'Europa negli ultimi mesi), che hanno racimolato in cinque mesi 14,1 miliardi, per un patrimonio che, raggiungendo i 267,9 miliardi, è arrivato a rappresentare il 50,9% dell'industria.

In gran spolvero anche la categoria dei prodotti flessibili, con una raccolta netta da inizio anno di 13,9 miliardi e masse complessive per 83,3 miliardi (15,8% del sistema fondi). E bene si sono comportati anche i fondi bilanciati (+1,7 miliardi di raccolta) e gli azionari che, sebbene stiano soffrendo negli ultimi mesi, mostrano comunque un bilancio a cinque mesi positivo (+462 milioni). In negati-

La raccolta netta in Europa - dati in miliardi di euro

	Aprile	Marzo	2013
UCTIS			
Equity	1	8,4	44,6
Bond	30,3	15,4	77,8
Bilanciati	13,3	13,1	48,2
Altri Ucits	5,7	3,9	14,1
Totale fondi Lungo Termine	50,2	40,9	184,7
Mercato monetario	-6,5	-2,4	-9,9
Totale	43,7	38,5	174,9
NON UCITS			
Special	17,5	15,3	57,4
Real Estate	0,2	0,9	2,5
Altri non Ucits	1,7	2	6
Totale non Ucits	19,5	18,2	65,9
Totale industria	63,2	56,7	240,7

vo, invece, i fondi monetari (-495 milioni), i non classificati (-428 milioni) e gli hedge (-1,15 miliardi), con questi ultimi che hanno visto il patrimonio scivolare sotto la soglia dei 7 miliardi.

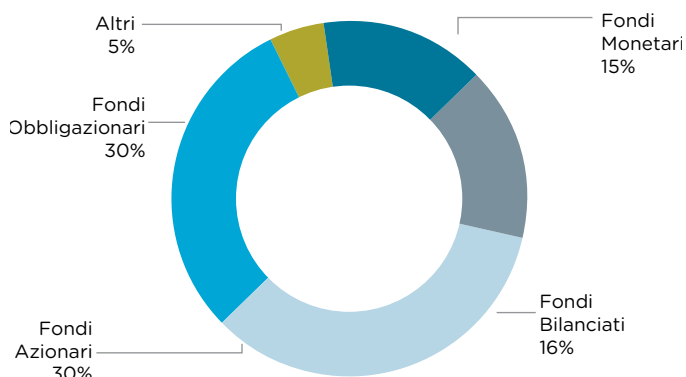
E IN EUROPA SPOPOLA L'OBLIGAZIONARIO

I dati dell'Italia ci mostrano un trend in linea con quello dell'Europa degli ultimi mesi. Un trend positivo e che vede i fondi obbligazionari fare la parte del leone. Gli ultimi numeri diffusi da Efama mostrano ad aprile una raccolta complessiva di 44 miliardi, per un bilancio da inizio anno che sale così a 175 miliardi. E il grosso di questi flussi sta confluendo nei prodotti specializzati sui bond, che solo ad aprile hanno rastrellato sul mercato 30 miliardi, ovvero il 68% del risultato complessivo. Bene anche i bilanciati (+13 miliardi) e la categoria degli "altri-Ucits" (+5,7 miliardi), mentre hanno sofferto i prodotti di tipo equity, la cui raccolta, sebbene positiva, si è attestata a 1 miliardo, sgonfiandosi dagli 8,4 miliardi rastrellati a marzo. In rosso, infine, i fondi monetari, che nel mese hanno visto un'accelerazione dei riscatti: -6,5 miliardi il dato di aprile rispetto ai -2,4 miliardi del mese precedente. In termini di masse, il patrimonio complessivo dell'Europa dei fondi ha raggiunto i 9.473 miliardi, di cui 6.781 miliardi riconducibili ai fondi Ucits e 2.692 miliardi ai prodotti non Ucits. ✕

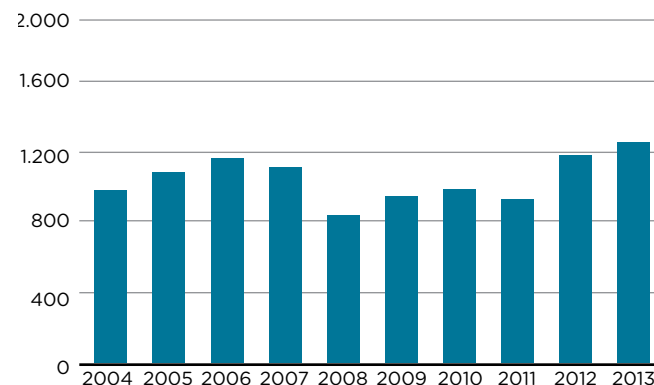


Nel grafico a istogrammi qui sotto è possibile apprezzare il nuovo record di masse gestite dall'industria italiana

Il patrimonio per tipologia di fondi in Europa



Evoluzione del patrimonio in Italia in miliardi di euro





Cerchiamo oltre.

Per scoprire i migliori investimenti.

Per oltre 30 anni abbiamo puntato in alto, arrivando il più lontano possibile, per trovare investimenti per i nostri clienti.

Avere un obiettivo che ci accomuna ci ha anche permesso di far crescere la nostra azienda. Oggi, infatti, Aberdeen è tra le prime 100 aziende quotate in borsa nel Regno Unito. Perché quando c'è il desiderio di andare lontano, le strade da seguire sono illimitate.

Per saperne di più, visitate
aberdeen-asset.it

Aberdeen
Simply asset management.



ASSOGESTIONI presenta la sua NUOVA APP

Completamente gratuita e dedicata a tutti i professionisti del risparmio gestito, l'applicazione permette di rimanere costantemente aggiornati sulle novità dell'industria

A



L'applicazione Assogestioni, è disponibile per il download su AppStore per i dispositivi Apple iPhone, iPad e iPod Touch



Assogestioni, l'associazione italiana del risparmio gestito, presenta la sua nuova App completamente gratuita per iPhone, iPod Touch e iPad. L'applicazione, dedicata a tutti i professionisti del risparmio gestito, permette di rimanere costantemente aggiornati sulle novità dell'industria attraverso la voce dei suoi protagonisti con articoli, comunicati stampa e interviste.

Inoltre, con questo nuovo strumento, i professionisti associati ad Assogestioni hanno la possibilità di avere accesso alle circolari divulgate dall'associazione che trattano le principali novità in materia di regolamentazione, normativa e fiscalità.

“Con la realizzazione della nuova App, così come già avvenuto pochi mesi fa con il restyling del sito internet, Assogestioni conferma il forte impegno nel fornire agli operatori del settore, e a tutti coloro che si interessano di risparmio gestito, strumenti sempre più efficaci e al passo con le innovazioni tecnologiche

– commenta Fabio Galli, direttore generale dell'Associazione - È sempre più importante avere informazioni precise e puntuali a portata di mano e in tempo reale”. L'App targata Assogestioni offrirà, attraverso la sezione News, tutte le novità del settore del risparmio gestito, con mappe mensili e trimestrali, comunicati stampa e notizie dell'industria. In Prima Pagina, invece, ci saranno articoli, video e commenti multimediali sul settore, mentre nella sezione Circolari sarà possibile visionare tutte le novità regolamentari, fiscali e normative del settore. Infine, l'App sarà arricchita da interviste video ai protagonisti del gestito.

L'applicazione è attualmente scaricabile attraverso l'App Store di Apple (a breve sarà disponibile anche la versione per dispositivi Android). Per l'utilizzo dell'App è necessario registrarsi sul sito di Assogestioni. La registrazione è gratuita e può essere effettuata in pochi istanti sul sito www.assogestioni.it.



PROMOTORI-CONSULENTI,

L'albo degli indipendenti tarda ad arrivare. Al vaglio l'ipotesi di trasformare la natura

A quasi cinque anni di distanza dal riconoscimento "normativo" della professione, la consulenza indipendente ancora non ha preso il largo in Italia. E all'appello manca soprattutto l'Albo professionale. Un ostacolo che comunque

semberebbe ormai prossimo a essere superato. Tant'è che si sta vagliando l'ipotesi di un Albo unico che unisca promotori e consulenti. Nel dettaglio si sta ragionando sulla possibilità di trasformare la natura dell'attuale albo

“

I promotori possono offrire al risparmiatore un servizio completo, composto da consulenza e collocamento

”

Maurizio Bufi,
presidente di Anasf,
l'associazione
italiana dei promotori
finanziari



Dott. Bufi, da un lato il promotore, dall'altro il consulente indipendente. Sono due figure professionali che possono davvero coesistere?

Si tratta di due figure professionali caratterizzate da tratti distintivi differenti, ma non in conflitto. Quella del promotore finanziario è contraddistinta dalla possibilità di offrire tanto il servizio di consulenza quanto quello di collocamento, mentre il consulente fee only può erogare solo il primo. Pertanto, il cliente che si rivolge a un consulente fee only per ricevere consulenza personalizzata dovrà poi rivolgersi anche a una banca o a un promotore finanziario per rendere effettivo il consiglio ricevuto. Questa in estrema sintesi la differenza. I risparmiatori sceglieranno il modello più adatto alle proprie esigenze e certamente si tratta di due professionalità che possono coesistere. Ma perché il mercato si sviluppi in modo efficiente è importante che tutti coloro che erogano questi servizi siano regolati e vigilati.

E l'idea di un Albo unico? Quanto è realizzabile?

Da molto tempo si parla della realizzazione di un Albo ad hoc per i consulenti fee only, che però ancora non ha visto la luce. L'idea di accorpate nell'attuale Organismo Apf un elenco per questi professionisti risponderebbe a una duplice esigenza: quella di ottimizzare i costi e quella di regolamentare una professione che oggi necessita di una disciplina puntuale, in un'ottica di tutela del risparmiatore. Ovviamente, garantendo l'attuale governance con una adeguata rappresentanza in capo ai PF e approdando anche per questa via a un unico ambito, che potremmo definire la casa della consulenza.

Il vantaggio di rivolgersi a un promotore?

I promotori finanziari possono offrire al risparmiatore un servizio completo, composto da consulenza e collocamento, e a 360 gradi. L'esperienza maturata fino a qui ci rende una categoria

molto apprezzata da chi già si rivolge a noi, numeri alla mano. Abbiamo costruito nel tempo rapporti solidi e fondati sulla fiducia e la nostra soddisfazione professionale ed economica dipende da quella del cliente. Siamo una categoria regolata e vigilata che ambisce a crescere e a rappresentare per i giovani un'opportunità lavorativa importante. Inoltre, il fatto di operare attraverso un mandato di agenzia da parte di un intermediario è un'ulteriore garanzia per gli investitori perché la società risponde in solido dell'operato dei propri professionisti.

Cosa manca, invece, al consulente indipendente?

Al di là dell'operatività descritta, pensiamo che non sia procrastinabile la realizzazione di un Albo che regolamenti l'operato di questa categoria. Noi promotori finanziari oltre 40 anni fa ci siamo battuti perché la nostra professione venisse riconosciuta e regolata. Anasf è nata ancora prima che si costituisse l'Albo professionale con la Legge 1/91; una battaglia vinta che ha segnato la svolta per la nostra categoria, un passo importante per tutti i professionisti che operano sul mercato, ma anche per i risparmiatori che ci danno fiducia. Nel tessuto economico italiano la figura del consulente fee only deve trovare una sua precisa collocazione, sia in termini normativi sia di servizio al risparmiatore.

Consulenza e distribuzione dei servizi. Come sarà, secondo lei, il modello di business del futuro?

E' il tema che sta impegnando l'Europa, attraverso la revisione della direttiva Mifid, che vede Anasf protagonista. Noi pensiamo che il nostro modello di servizio sia vincente perché ce lo dicono i numeri e la soddisfazione della nostra clientela. Anche durante le fasi più acute della crisi i promotori finanziari hanno retto bene e hanno saputo assistere efficacemente il cliente. Quello che è certo è che sul mercato c'è posto per tutti. La concorrenza spinge i protagonisti a fare sempre meglio e questo non potrà che favorire lo sviluppo di professionalità sempre più preparate e al passo coi tempi. La nostra categoria è pronta a raccogliere questa sfida. ✕



MATRIMONIO POSSIBILE

dell'attuale Apf, prevedendo due elenchi: uno per i pf e uno per i fee-only

dei promotori finanziari, prevedendo in esso due elenchi: uno dedicato ai promotori e l'altro agli indipendenti. Ma è davvero una soluzione fattibile? E soprattutto, promotori e consulenti potranno davvero imparare a convivere? Focus lo

ha chiesto ai presidenti delle rispettive categorie: Maurizio Bufi (a sinistra) di Anasf, l'associazione italiana dei promotori finanziari, e Cesare Armellini (a destra) di Nafop, l'associazione nazionale dei consulenti indipendenti.

Dott. Armellini, da un lato c'è il promotore finanziario e dall'altro il consulente indipendente. Sono due figure professionali che possono davvero coesistere?

Il promotore finanziario e il consulente indipendente sono professionisti che esercitano differenti attività e proprio per questo motivo nel panorama italiano possono coesistere. Il primo oltre a promuovere la consulenza della propria Sim/ banca, colloca i prodotti della casa mandante ed è remunerato da questa sulla base dei prodotti e dei servizi distribuiti, il secondo presta esclusivamente un servizio di consulenza e pianificazione patrimoniale, non colloca alcun prodotto ed è pagato solo a parcella direttamente dal proprio cliente.

E l'idea di un Albo unico? Quanto è realizzabile?

È di questi giorni la notizia che il Ministero dell'Economia ha avviato una discussione con Consob sulla possibilità di accorpate sotto un unico Organismo i due registri (promotori finanziari e consulenti indipendenti). Accogliamo positivamente questa iniziativa e crediamo che possa essere una strada percorribile in tempi abbastanza rapidi, ovviamente garantendo che ciascuna delle due figure professionali risponda alla propria normativa di riferimento e mantenga le peculiarità che la caratterizzano, senza che venga ingenerata confusione agli occhi dei risparmiatori.

Il vantaggio di rivolgersi a un consulente indipendente?

Il consulente indipendente, singolo professionista o inserito in uno studio professionale o in una società di consulenza fee only, non ha i conflitti di interesse potenzialmente generati da una remunerazione legata alla vendita di un prodotto finanziario. Ricordo che nel mondo finanziario la vendita di un prodotto implica il trasferimento al cliente di rischi e commissioni: più alto è il livello di rischio trasferito maggiori sono le provvigioni che vengono incassate da chi ha creato e da chi ha collocato il prodotto.

Il consulente non "tocca i soldi" del cliente (il denaro rimane presso l'intermediario di fiducia), ma gli

fornisce delle raccomandazioni che il cliente può eseguire direttamente. Oltre all'indipendenza che lo caratterizza strutturalmente, il consulente indipendente ha di solito competenze ed esperienze in materia molto approfondite che gli consentono anche di redigere perizie tecniche per eventuali contenziosi su prodotti finanziari, previdenziali, assicurativi, di conto corrente, derivati, mutui, leasing.

Cosa manca, invece, al promotore finanziario?

Un promotore finanziario può consigliare al proprio cliente un prodotto che non è compreso nel suo catalogo? Oppure potrebbe consigliargli di cambiare banca e posizionare il suo patrimonio su un altro intermediario, che considera più efficiente, con il quale il promotore non ha nessun rapporto commerciale/professionale? Sono solo un paio di esempi che fanno capire quanto siano diversi i ruoli di consulente indipendente e promotore finanziario, due attività che come ripeto hanno entrambe dignità professionale ma ruoli diversi.

Consulenza e distribuzione dei servizi. Come sarà, secondo lei, il modello di business del futuro?

Il modello di business del futuro sarà quello americano, che prevede la coesistenza di professionisti fee only (remunerati esclusivamente a parcella dal cliente), commission only (la cui unica remunerazione deriva dalle provvigioni derivanti dalla vendita di prodotti per conto della rete o della banca) e fee and commission (modello ibrido). Ci sarà posto per tutti, saranno poi gli investitori a scegliere la tipologia di professionista che ritengono essere più adatta alle proprie esigenze. Questo è comunque uno scenario che potrebbe variare in base a come verrà recepita la Mifid review che deve essere discussa nei prossimi mesi dal Parlamento Europeo. ✕

“

Il consulente indipendente non ha i conflitti di interesse generati da una remunerazione legata alla vendita

”

Cesare Armellini,
presidente di Nafop,
l'associazione nazionale dei
consulenti indipendenti



NUOVE STRUTTURE A SOSTEGNO DEI PF

Il presidente di Apf, Giovanna Giurgola Trazza, traccia un bilancio del 2012 e palesa il suo ottimismo per un ritorno di interesse verso la professione



Nella foto, Giovanna Giurgola Trazza, presidente di Apf



“Il promotore finanziario? E’ un professionista in evoluzione che necessita di maggiori competenze e di nuove strutture a sostegno”. Con queste parole, pronunciate in occasione della presentazione della relazione 2012 di Apf, il presidente dell’Organismo di tenuta dell’Albo dei promotori,

Giovanna Giurgola Trazza, ha iniziato a tracciare un bilancio sull’attività svolta dal promotore finanziario nell’ultimo anno, a delineare quello che sarà il futuro della professione e soprattutto a tirare le somme sul ruolo istituzionale e di sostegno svolto da Apf “L’Organismo dedica la massima attenzione alla continua e crescente esigenza di qualificazione della categoria, attraverso lo studio e la realizzazione di progetti prevalentemente tesi ad assicurare un livello di preparazione sia tecnica sia comportamentale rispondente al crescente ruolo, anche sociale, che il promotore è chiamato a svolgere – ha fatto notare Giurgola Trazza – Inoltre, attraverso campagne di comunicazione nel 2012 e nel 2013, è stata promossa la conoscenza da parte del vasto pubblico del valore dell’assistenza professionale nelle decisioni di investimento, fornendo come elementi di educazione finanziaria supporti informativi sulle attività del promotore e sulle modalità per istituire con lo stesso un rapporto corretto e sicuro, di lungo periodo”.

Certo, sono lontani i tempi in cui l’Albo contava oltre 66mila iscritti. Oggi, dopo una lunga e continua emorragia, si contano circa 50mila iscritti, di cui appena 33mila attivi, per un portafoglio medio di 12,6 milioni di euro. “Ma l’emorragia sembra essersi interrotta – fa notare il presidente di Apf – come ci confermano i dati di accesso alla professione di questi primi mesi del 2013, che attestano un’importante inversione di tendenza rispetto al trend decrescente degli iscritti all’Albo in atto dal 2002”.

D’altronde, nel corso degli ultimi anni, il ruolo del promotore è tornato prepotentemente alla ribalta. Il perdurare della situazione di difficoltà ha evidenziato l’utilità e la rilevanza dell’assistenza professionale nelle scelte di investimento, come tra l’altro emerge con chiarezza dai dati riguardanti l’ammontare e la composizione del patrimonio gestito dai circa 33mila promotori attivi a favore di oltre 3 milioni e mezzo di famiglie, per un patrimonio complessivo di 257 mld. di euro (6,4% delle attività finanziarie delle famiglie italiane).

I dati Assoreti evidenziano per il 2012 una raccolta netta complessiva pari a 12 miliardi di euro, con un incremento dell’11,6% rispetto all’anno precedente. “Numeri che dimostrano come, a fronte della generalizzata

contrazione dei flussi di risparmio degli italiani nonché dei risultati negativi a carico dell’intero sistema, gli stock accumulati e i flussi di raccolta netta gestiti dai promotori finanziari risultino comunque in crescita – sottolinea Giurgola Trazza – I dati relativi al primo quadrimestre dell’anno in corso, poi, confermano ulteriori incrementi nella raccolta netta complessiva e in particolare sui prodotti del risparmio gestito, con un trend in linea, se non superiore, al 2012. E la composizione dei patrimoni in gestione evidenzia come l’assistenza qualificata e professionale abbia saputo comporre gli atteggiamenti emotivi degli investitori orientandoli verso soluzioni in linea con la reale profilatura della loro propensione al rischio, in coerenza con l’emergere delle nuove esigenze e funzionale a cogliere le opportunità degli andamenti dei mercati”.

Inoltre, la sensazione dell’accresciuta necessità di supporto e di consiglio potrebbe favorire un ampliamento della domanda di servizi anche da parte di chi detiene minori disponibilità rispetto alle posizioni patrimoniali dei tradizionali clienti target.

“Questo nuovo tendenziale scenario di riferimento della domanda di servizi finanziari sembra trovare riscontro nelle recenti impostazioni innovative che si profilano dal lato dell’offerta e che, indipendentemente dalla complessità delle cause che le hanno determinate, sembrano orientate ad assecondarle – aggiunge ancora il presidente Apf – In tal senso, infatti, volgono le modifiche organizzative riguardanti il rapporto con il cliente/risparmiatore in fase di adozione presso importanti istituti del sistema bancario, che guardano con crescente interesse alla figura del promotore finanziario e costituiscono utile spunto di riflessione circa le influenze che potranno derivare anche in ordine alle stesse modalità di esercizio della professione”.

Da qui, il crescente ottimismo verso un ritorno d’interesse per la professione e verso una ripresa del numero di iscritti all’Albo, anche da parte dei giovani. Basti pensare che negli ultimi dieci anni il numero di under 30 iscritti all’albo si è ridotto dal 14% al 2 per cento. “E il ritorno d’interesse potrebbe essere alimentato anche attraverso l’allargamento della professione a entità giuridiche – conclude Giurgola Trazza – Se ben attuata, una rigenerazione normativa potrebbe contribuire a conferire un respiro europeo alla professione e contrastare il fenomeno di continuo invecchiamento della categoria, e di mortificazione delle aspirazioni dei giovani che nonostante l’interesse e l’impegno per accedervi non riescono a permanervi”. ✕



MONDO

Altri nella categoria:

- Fatca, lavori ancora in corso

I GESTORI NON TEMONO LA CINA

Nonostante i recenti dati macro deludenti e l'allarme lanciato dalla Corte dei Conti cinese, i fund manager restano ottimisti e continuano a puntare sul Dragone





Tra dati macro deludenti e ipotesi di “manipolazione” dei numeri per nascondere il declino di una super potenza, il gigante Cina comincia a traballare. E la paura si diffonde sui mercati. I dati più recenti mostrano un Dragone sì in crescita, ma in continuo calo e soprattutto al di sotto delle aspettative. E' questo per esempio il caso della produzione industriale, che nell'ultima rilevazione ha mostrato un incremento del 9,2%, al di sotto delle stime. Positivi anche i numeri delle esportazioni, in crescita a maggio dell'1% rispetto ad aprile, ma ai minimi degli ultimi 10 mesi. E poi, a gettare ulteriore benzina sul fuoco, è arrivato nelle scorse settimane l'allarme del National Audit Office (Nao), l'equivalente cinese della Corte dei Conti, sui rischi legati alla rapida crescita del debito delle amministrazioni locali. Alla fine di una revisione durata quattro mesi, l'ufficio ha riscontrato alla fine del 2012 passività per 3.850 miliardi di yuan (624 miliardi di dollari) dovuti da 36 amministrazioni locali, tra cui i comuni di Shanghai, Tianjin e Chongqing o province come Shandong. Tra l'altro, proprio nell'aprile scorso, l'agenzia di rating Fitch aveva tagliato il rating sulla Cina ipotizzando proprio che la situazione dell'esposizione delle amministrazioni locali potesse essere molto peggiore dei dati ufficiali. Insomma, Il Dragone non sembra fare più tendenza. Ma non tutti la pensano così. Anzi, i gestori intervistati da Focus continuano a essere ottimisti sul futuro della Cina. Come Marcel Zimmermann, advisor di Lemanik Asian Opportunity, che fa notare come gli utili industriali stiano crescendo a un ritmo dell'11,4% anno su anno dopo un 2012 negativo. “E' vero - sottolinea Zimmermann, l'economia cinese sta crescendo a un ritmo più basso, ma a livello macro economico vediamo già una stabilizzazione, con il Pil che anche quest'anno dovrebbe far registrare incrementi intorno al 7,6%-7,8 per cento. Il Governo cinese ha di fatto accettato un rallentamento dell'economia, favorendo una transizione verso investimenti privati e consumi interni. Nei prossimi 2-3 anni la transizione comporterà un rallentamento degli investimenti infrastrutturali e una riduzione di domanda per le commodity. Tuttavia, il successo della



Parbrook (Schroders): “Asia destinazione privilegiata”

Paura Cina. A parlare sono i numeri, quelli macro, ma anche l'andamento della Borsa locale. Solo nell'ultimo mese, lo Shanghai Composite Index che nell'ultimo è letteralmente crollato, passando dai massimi toccati a fine maggio a quota 2.324 punti agli attuali 1.959 punti. Una debacle dell'8% che non promette nulla di buono per il futuro. Eppure, Robin Parbrook, head of Asia ex Japan Equities di Schroders, non appare per nulla preoccupato. Anzi, guarda con favore al Paese del Dragone, con un'ottica di lungo periodo. “Le azioni asiatiche stanno soffrendo da un lato per le persistenti preoccupazioni legate al trend

di crescita dell'economia cinese e dall'altro per i timori legati alla fine del quantitative easing negli Usa. Ma anche se in molti vedono il rallentamento della Cina come un fattore negativo, noi siamo convinti che il suo tasso di crescita più moderato, intorno al 7-8% su base annua, avrà effetti benefici sul Dragone in un'ottica di lungo periodo”.

Dunque per lei è una Cina senza problemi?

Non dico questo. E' evidente che ci sono ancora grandi problemi strutturali da risolvere all'interno della Cina. Ma gli stessi problemi devono essere risolti anche in altri Paesi. Certo, nel breve periodo è verosimile pensare che la volatilità si manterrà



nuova politica domestica dovrebbe comunque stabilizzare e ribilanciare l'economia verso una crescita più diversificata". Insomma, nonostante dati macro poco incoraggianti nel breve termine, i fund manager iniziano già a vedere nell'economia cinese segnali di una lieve ripresa/stabilizzazione. "Restiamo positivi sul Dragone in un'ottica di lungo periodo - commenta Mike Shiao, investment director di Invesco Hong Kong - In realtà, la Cina è entrata in una fase in cui il ritmo di crescita dell'economia non supererà di molto l'obiettivo ufficiale del 7,5% nel 2013. Ma il nuovo governo, che confida nelle riforme strutturali in atto, è pronto ad avere una tolleranza maggiore per la crescita più lenta. La nostra previsione è per un Pil al 7,7% quest'anno e crediamo che sia un buon risultato a confronto con il resto del mondo".

E non fa paura neanche l'allarme lanciato dalla Corte dei conti cinese sul debito. "Il governo centrale è pienamente cosciente della situazione delle amministrazioni

su livelli elevata; ma l'Asia rimane sempre una destinazione privilegiata per gli investimenti.

Cosa la spinge a essere così ottimista?

La crescita dinamica e veloce, insieme ai dati demografici favorevoli e alle tendenze strutturali positivi, rappresenta un'opportunità per gli investitori nel lungo periodo. Sono tante occasioni che si possono trovare, in tutta la regione.

Su quali aree e settori conviene puntare?

Per quanto ci riguarda, conserviamo un approccio di tipo bottom up, basato dunque

sulla selezione dei titoli, guardando soprattutto a quelle società con una forte corporate governance, flussi di cassa costanti, bilanci positivi e che sono ben posizionate per beneficiare del trend interno dei consumi nel lungo periodo".



Robin Parbrook,
head of Asia ex
Japan Equities di Schroders

Ciaccio (Azimut): "Il Renminbi resta un'opportunità"

A dispetto dei timori legati al rallentamento dell'economia cinese, il Renminbi resta ancora un'opportunità d'investimento. "E' pur sempre la valuta della seconda economia mondiale, il primo o secondo partner commerciale di 78 Paesi – commenta Andrea Ciaccio, Portfolio Manager di Az Fund Management a Hong Kong - Attualmente circa il 14% degli scambi totali della Cina con il resto del mondo sono effettuati direttamente in Renminbi. E si stima che nel 2015 raggiungerà il 30 per cento. Il suo processo di internazionalizzazione è in corso dal 2005 e ora sta mostrando le sue potenzialità. Riteniamo che il principale obiettivo del nuovo governo, e il suo principale lascito, sarà la completa internazionalizzazione della valuta. A nostro giudizio si tratta della più importante trasformazione economica degli ultimi 10 anni, nonché della più grande opportunità di investimento per i prossimi 10 anni. Sarà un percorso lungo, ma di certo il Renminbi diventerà una delle 3 valute principali al mondo.

Quali sono le caratteristiche del vostro fondo che investe in Renminbi?

L'Az Fund Renminbi Opportunities, lanciato nel 2011, è un fondo Ucits IV specializzato nell'investimento nella valuta cinese, il Renminbi off-shore. È un fondo liquidità in Renminbi classe euro Hedge. Il gestore adotta una strategia cash plus, investendo in strumenti finanziari a bassa volatilità con un obiettivo di rendimento stabile. Circa il 70% del portafoglio è investita in



strumenti del mercato monetario, quali conti correnti e certificati di deposito, mentre il restante 30% è investito in obbligazioni governative e corporate denominate in Renminbi. Il fondo ragiona come un conto di risparmio, offrendo esposizione a un tasso corrente superiore a quello relativo a un deposito in Renminbi vincolato a 12 mesi, con liquidità giornaliera.

L'obiettivo?

L'obiettivo è dare accesso alla valuta cinese, consentendo di partecipare al suo apprezzamento di lungo termine nei confronti del dollaro americano. Quindi è consigliato soprattutto agli investitori che ricercano un'esposizione strategica di lungo termine all'internazionalizzazione e un apprezzamento della valuta cinese contro il dollaro.

Come si sta comportando il fondo in termini di rendimento?

Dal lancio, il rendimento del fondo

Renminbi Opportunities è del 7,20%, pari a una performance annualizzata del 3,7%, con una volatilità pari all'1,9 per cento. Il fondo ha ottenuto un rendimento positivo su ogni orizzonte temporale pari a 12 mesi.

Azimut ha altri due fondi specializzati sul la valuta cinese. Quali sono le differenze con l'Az Fund Renminbi Opportunities?

A settembre dello scorso anno si sono create le giuste opportunità di investimento per ampliare la famiglia Renminbi con due nuovi prodotti: il fondo Renminbi Opportunities classe aperta e il fondo Renminbi Opportunities Fixed Income. La classe aperta prosegue il cammino della diversificazione valutaria intrapreso con il fondo originario, mentre il fondo Fixed Income aggiunge una nuova dimensione alla diversificazione, quella del reddito fisso e del credito. Quest'ultimo prodotto, in particolare, è stato creato per offrire all'investitore un'opportunità di ritorno maggiore a fronte di un profilo di rischio superiore, con accesso al credito oltre che alla valuta. Investe in strumenti governativi e semigovernativi (35%), conti deposito e depositi, Soes (30%) e obbligazioni societarie con un rating principalmente di prima qualità (35%). Il fondo consente di accedere ai rendimenti tra i più elevati al mondo attualmente offerti dal mercato obbligazionario in Renminbi Off-shore, con una duration contenuta, inferiore ai 3 anni, e un merito creditizio alto.



Nella foto, Andrea Ciaccio, Portfolio Manager di Az Fund Management a Hong Kong

locali – sottolinea Zimmermann - Il debito pubblico viene stimato dagli analisti intorno al 40-45% del Pil. Includendo anche i debiti aziendali e privati, il complessivo sale a oltre il 200% del Pil che è un livello, simile a quello del Giappone e degli Usa, tra l'altro finanziato quasi del tutto internamente". Dunque, il livello di debito appare ragionevole rispetto ad altri grandi paesi e, a detta di Shiao, è gestibile per la Cina: "Non vediamo nessun default, né a livello di governo centrale né di amministrazioni locali. Anzi, analizzando attentamente i bilanci pubblici è possibile vedere come l'attivo sia addirittura sottovalutato". Sia il governo centrale sia le amministrazioni locali, infatti, hanno partecipazioni in alcune società quotate che vengono in gran parte trascurate. "Per esempio – continua Shiao - il governo centrale detiene oltre il 70% di China Mobile, per un valore di mercato di oltre 140 miliardi di dollari".

In questo scenario, i gestori rimangono convinti della bontà del Renminbi e del mercato azionario, anche se, per quanto riguarda l'equity, Shiao di Invesco consiglia di aspettare la grande conferenza politica in calendario il prossimo ottobre: "Fino ad allora, le azioni cinesi continueranno a muoversi lateralmente, nell'attesa di avere un quadro più chiaro delle riforme in atto. Sulla moneta cinese, invece, conserviamo una view molto positiva, soprattutto in un'ottica di lungo periodo. Ci aspettiamo una continua internazionalizzazione del Renminbi e una maggiore flessibilità nella gestione del tasso di cambio". Sulla stessa lunghezza d'onda anche il pensiero di Zimmermann, secondo cui la moneta del Dragone prenderà sempre più piede nelle transazioni commerciali internazionali, "anche se per quest'anno – conclude – non ci aspettiamo un'ulteriore rafforzamento nei confronti del dollaro americano".

Invoice Investment &Advice

**IL MENSILE
DEL RISPARMIO
E DELLA
CONSULENZA**

**Scaricalo gratuitamente
su www.invoice.it**

In questo numero:

A spasso tra le app

Dalle Sgr alle reti distributive, fino alle associazioni di categoria. Il gestito entra nel vivo dell'era 2.0. E si riducono i confini tra professionisti del risparmio e investitori.

Incredibile India

Nonostante una fase di rallentamento economico, il Paese racchiude un enorme potenziale di sviluppo nel lungo termine.

Torna la fiducia tra gli investitori

Lo rivela la ricerca Schroders Global Investment Trend Report condotta su 14.800 individui

**.. e molto altro ancora
vai su www.invoice.it
e scarica la tua copia gratuita**



FATCA, LAVORI ANCORA IN CORSO

L'Italia ancora non ha dato l'ok definitivo all'accordo intergovernativo con gli Usa. Già pronti, invece, Germania, Spagna, Gran Bretagna e Svizzera



Che cos'è la Fatca

La Foreign Account Tax Compliance Act (più nota come Fatca) è una parte di una recente legge Usa che colpirà banche e istituzioni finanziarie con sede fuori dagli Stati Uniti. Il suo obiettivo è impedire l'evasione delle tasse da parte dei cittadini degli Stati Uniti (siano essi residenti o di nazionalità statunitense) attraverso l'uso di investimenti non domiciliati negli Stati Uniti. La Fatca avrà un impatto di grande portata per le istituzioni finanziarie estere, anche tra quelle basate in Europa. Nella sostanza, banche e altri intermediari finanziari esteri dovranno registrarsi presso l'autorità fiscale americana, il cosiddetto Irs (Internal Revenue Service), e comunicare i conti in gestione intestati a soggetti statunitensi. A tale scopo, la banca o l'intermediario finanziario dovrà chiedere il consenso al titolare del conto. Il cliente che rifiuta di dare il consenso sarà considerato recalcitrante e tutti i pagamenti effettuati nei suoi confronti saranno assoggettati a un prelievo d'imposta alla fonte del 30 per cento.

G

ennaio 2014. E' la data prevista per l'entrata in vigore della Fatca (Foreign Account Tax Compliance Act), la legge degli Stati Uniti nata con l'obiettivo di impedire l'evasione fiscale da parte dei cittadini americani che investono al di fuori degli States. Sono diversi i Paesi che negli ultimi mesi sono entrati nel vivo della Fatca, grazie ad accordi intergovernativi che mirano per l'appunto a migliorare il rispetto delle regole fiscali su base internazionale. E' il caso per esempio della Svizzera, che proprio nei giorni scorsi ha visto il consiglio degli Stati approvare l'accordo con Washington. Un patto che rende caduco il segreto bancario, rendendo di fatto visibili al fisco Usa i conti detenuti da contribuenti americani nelle banche svizzere. Anche Danimarca, Germania, Irlanda, Messico, Norvegia, Spagna e Gran Bretagna hanno già raggiunto un accordo intergovernativo con gli Usa.

E l'Italia, invece, che lo scorso anno aveva già annunciato l'intenzione di voler adottare, con Germania, Francia, Spagna e Regno Unito, un approccio comune finalizzato ad applicare attraverso accordi bilaterali la normativa Usa, oggi non ha ancora raggiunto la meta. Il "patto" con l'America è stato "parafrasato" a febbraio e da allora nulla è cambiato. Nella sostanza c'è la firma tecnica, ma non quella politica. I tempi, però, stringono. Anche perché mancano solo sei mesi all'entrata in vigo-

re della Fatca e all'applicazione delle relative "sanzioni", che prevedono l'esclusione dal mercato dei capitali a stelle e strisce degli istituti finanziari che non hanno raggiunto un accordo con Washington.

Intanto, comunque, l'Italia ha manifestato, sempre con Germania, Spagna, Francia, Spagna e Regno Unito, la volontà a uno scambio di informazioni multilaterali basato sul modello Fatca. In base a questo accordo, una vasta gamma di "news" finanziarie verranno scambiate automaticamente tra i cinque Paesi aderenti. Questo aiuterà a scoraggiare (e catturare) gli evasori fiscali, oltre che a fornire un modello per lo scambio automatico delle informazioni fiscali.

Il progetto pilota sarà basato sul modello di accordo intergovernativo per migliorare la compliance fiscale internazionale e per implementare la Fatca tra questi Paesi e gli Stati Uniti. Tutto ciò servirà a far sì che il problema dell'evasione fiscale venga affrontato in modo tale da minimizzare i costi sia per le imprese sia per i governi.

"E' un importante passo avanti nella lotta contro l'evasione fiscale - ha detto David Gauke, segretario dello Scacchiere britannico - rappresenta la prossima tappa nella promozione di un nuovo standard per lo scambio automatico di informazioni fiscali". Insomma, un cambio di passo nella capacità delle amministrazioni fiscali di reprimere l'evasione fiscale. ✕

UNIT LINKED CHE PASSIONE



TENDENZE
E NOVITÀ



UNIT LINKED CHE PASSIONE

Nel primo trimestre 2013 la nuova produzione è cresciuta del 53% a 3,6 miliardi. Furfaro (Skandia Vita): "Tra i principali driver, i cambiamenti normativi in termini di fiscalità"

“

Se il mercato non subirà una forte volatilità, i prossimi sei mesi confermeranno il trend di crescita

”

Il 2013 si sta palesando come l'anno dei record. Per i fondi comuni ma anche per le polizze unit linked. Secondo i dati Ania, l'associazione nazionale delle imprese assicurative, il primo trimestre di quest'anno ha visto la nuova produzione sulle unit linked salire a 3,6 miliardi di euro, in aumento di oltre il 53% rispetto allo stesso periodo del 2012. Anno che era già stato da Guinness con premi arrivati a quota 17,1 miliardi di euro, quasi tre volte di più del minimo toccato nel 2009 (6,3 miliardi). "E se il mercato non subirà una forte volatilità, molto probabilmente i prossimi sei mesi confermeranno il trend di crescita positivo che ha già caratterizzato la prima parte dell'anno - commenta Enzo Furfaro, amministratore delegato di Skandia Vita - Basti pensare che i promotori crescono di oltre il 115% sulle unit".

A cosa è dovuto questo boom delle unit linked?

La richiesta di soluzioni personalizzate, la propensione a investire sui mercati finanziari e il bisogno di avere una consulenza qualificata fanno sì che le unit siano un prodotto di successo in un mercato in contrazione. Una spinta positiva è stata data anche dai cambiamenti normativi in termini di fiscalità, ovvero la libertà nel muoversi, in compensazione fiscale, all'interno del contenitore assicurativo, sia tra fondi di una stessa società di gestione sia tra fondi di diverse società. Questo non avviene per gli switch al di fuori del contenitore assicurativo.

Dunque la fiscalità come principale driver.

Certamente. L'aspetto fiscale ha dato una spinta propulsiva importante. Una unit permette di investire sui mercati finanziari e di sfruttare i vantaggi assicurativi legati alle polizze sulla vita, tra cui la pianificazione successoriale e l'ottimizzazione della fiscalità, appunto.

Quali i principali svantaggi delle unit?

Gli svantaggi sono legati alla giusta identificazione del cliente ideale di questo prodotto che, proprio per le sue caratteristiche, non può necessariamente essere proposto a tutti. È anche e soprattutto in questa capacità di proporre soluzioni che il ruolo del consulente è fondamentale e fa la differenza.

Ma qual è il cliente tipo?

Si tratta di un profilo con esigenze sofisticate, che segue



il mercato e il suo andamento e che, per questo, richiede un prodotto flessibile che gli possa permettere di adeguare il suo portafoglio a esigenze in evoluzione. Per questo ha bisogno di essere seguito da un professionista capace di interpretare i suoi bisogni e di proporgli soluzioni create ad hoc.

Anche l'Europa sta vivendo lo stesso trend di crescita?

Guardando all'Europa, le unit hanno una tradizione consolidata, specialmente in Uk, dove da sempre rappresentano un prodotto che riscuote successo sul mercato. Non dimentichiamo, infatti, che la filosofia dell'architettura aperta è nata proprio nei Paesi anglosassoni ed è proprio in questi mercati che il cliente finale ha trovato soluzioni su misura in base alle proprie specifiche esigenze.

Quali invece i prodotti assicurativi che stanno risentendo dell'exploit delle unit?

Ne hanno risentito le gestioni separate e i prodotti garantiti che, sul canale dei promotori finanziari, raccolgono il 60% in meno rispetto all'anno scorso. Il cliente del promotore è attualmente più interessato a soluzioni dinamiche, che gli permettano di sfruttare la propria propensione al rischio, piuttosto che a prodotti più conservativi. ✕



Enzo Furfaro,
Amministratore
delegato di
Skandia

Cosa sono le unit linked

Le unit-linked sono polizze assicurative in cui l'entità del capitale assicurato dipende dal valore delle quote di fondi in cui vengono investiti i premi versati. Di norma, al contraente è consentito scegliere il fondo cui agganciare il capitale, tra più opportunità offerte dall'impresa di assicurazione, nonché trasferire le somme accumulate da un fondo all'altro (switch) pagando una commissione. Le polizze unit linked, dunque, si differenziano da quelle tradizionali in quanto il loro rendimento è agganciato a un'attività finanziaria sottostante. Come dice il nome stesso, infatti, sono polizze legate (linked) a quote di fondi (unit) che investono in prevalenza in mercati azionari. Da segnalare che questo tipo di prodotti non offre generalmente un rendimento minimo garantito o il consolidamento dei rendimenti anno per anno. La loro caratteristica è infatti di essere investimenti di medio-lungo periodo, studiati per raggiungere i migliori risultati possibili alla conclusione del contratto.





EDUCAZIONE
FORMAZIONE
CULTURA

POLITICHE SOCIALI A SUPPORTO DEL BENESSERE DEI CITTADINI

EDUCAZIONE FINANZIARIA,
MEGLIO SE INTERATTIVA

FORMAZIONE, SERVE
UN PROGETTO ORGANICO





Con “Azione 44” il comune di Milano ha realizzato un percorso che aiuta ad affrontare i diversi aspetti del ciclo di vita, dalla pianificazione al bilancio familiare, fino ad arrivare alla pensione

L

Di Cosimo
Palazzo

11 luglio si è conclusa a Palazzo Reale la prima edizione pilota di “Azione 44”, percorso di Educazione Finanziaria dei cittadini del Comune di Milano realizzato in partenariato dall'Assessorato alle Politiche Sociali e Cultura della Salute del Comune di Milano, Uni – Ente Nazionale Italiano di Unificazione, l'Università Cattolica del Sacro Cuore – Laboratorio di Statistica applicata alle decisioni economico aziendali e Progetica.

Il percorso intende attuare un'esperienza concreta di welfare promozionale, ossia affiancare al welfare protettivo, che si occupa di sostenere i cittadini poveri e disagiati, attività di welfare promozionale, volte a sostenere i cittadini affinché gestiscano in maniera consapevole e stabile la propria vita economica futura.

“Azione 44” è inserita nel piano di azioni di welfare dell'Assessorato secondo un modello di welfare comunitario, che è basato sulla collaborazione attiva tra le componenti della società quali la pubblica amministrazione, il volontariato, l'associazionismo, le Imprese, il mercato assicurativo e finanziario.

Il senso non è di rattoppare un welfare che non c'è, e tanto meno di arrendersi a presunte perdite di ruolo irreversibili della funzione pubblica per il benessere dei cittadini. Al contrario, i modelli di welfare comunitario creano reti solide e stabili tra soggetti sociali e la pubblica amministrazione, passando dalla logica delle richieste (il privato chiede servizi, il pubblico chiede investimenti) a quella della cooperazione tra forze e sensibilità complementari.

Il percorso pilota di Educazione Finanziaria, Assicurativa e Previdenziale, al quale seguiranno da settembre altre esperienze sperimentali, si è concretizzato in 7 incontri collettivi con circa 100 utenti, dipendenti del Comune, dell'Uni, dell'Ikea e associate al Moica, Movimento italiano casalinghe, che hanno affrontato, in sequenza, i diversi aspetti del ciclo di vita: la pianificazione, il bilancio familiare, la gestione dell'indebitamento, la protezione assicurativa, la pensione, l'investimento, la valutazione del servizio di educazione di qualità e le coerenze tra soluzioni e bisogni.

Il progetto, a costo zero per la pubblica amministra-

Nella foto sopra,
una veduta
di palazzo reale a Milano,
che è stato teatro della
manifestazione



zione e frutto gratuitamente dai cittadini milanesi, li aiuta a rispondere alle domande quotidiane relative al proprio bilancio familiare, di oggi e di domani, a prevenire i rischi finanziari, assicurativi, previdenziali e di indebitamento e a creare le condizioni per realizzare i propri progetti di vita. "Azione 44" ha assunto come riferimento buone pratiche internazionali, prima tra tutte "Money Advice Service" del governo inglese, che fornisce educazione e consulenza pubblica e gratuita ai cittadini mediante sito, telefono, punti fisici fronte strada.

Con Azione 44 l'Assessorato intende svolgere un ruolo attivo di indirizzo, coordinamento e controllo di attività necessarie e virtuose, capaci di supportare il benessere dei cittadini, offrendo loro consapevolezza, scientificità, efficacia e sistemi di garanzia. Nel corso del 2014 il percorso verrà messo a disposizione di tutti i cittadini, mediante sito dedicato, canali tecnologici di comunicazione, incontri faccia a faccia tra operatori e cittadini.

Le organizzazioni che intendano candidarsi per formare e certificare i propri operatori quali "educatori finanziari di qualità" e partecipare alla fase

sperimentale hanno ancora la possibilità di farlo inviando manifestazione di interesse alla casella e-mail iniziative.sociali@comune.milano.it specificando denominazione sociale, nominativo del referente, indirizzo e-mail e recapito telefonico, e indicando nell'oggetto della mail la dicitura EDUCAZIONE FINANZIARIA. Ulteriore documentazione e informazioni sono reperibili sulla pagina web, messa a disposizione da Progetica: <http://www.edufinmi.progetica.it/operatori/> A oggi hanno già manifestato interesse 13 organizzazioni, quali compagnie assicuratrici, reti di promotori, associazioni di operatori finanziari e assicurativi ed associazioni di soggetti che non operano come intermediari. ✕

***Coordinatore del Piano di sviluppo del welfare
del Comune di Milano**



Le organizzazioni che intendano partecipare alla fase sperimentale hanno ancora la possibilità di farlo inviando una manifestazione di interesse alla casella e-mail: iniziative.sociali@comune.milano.it

Le peculiarità dell'iniziativa Azione 44

- 1 Il progetto è coerente con la norma tecnica di qualità UNI 11402 (requisiti per l'educazione finanziaria del cittadino) realizzata in Italia nel 2011. L'adesione a un protocollo di qualità garantisce terzietà, scientificità, efficacia dei contenuti;
- 2 Il percorso educativo si sviluppa in due fasi. Nella prima, chiamata "Io Welfare", i cittadini acquisiscono consapevolezza sui propri bisogni, sul proprio progetto di vita e sulla valutazione dell'operatore del mercato che può essergli utile. Nella seconda fase "Tu Welfare" i cittadini personalizzano e perfezionano il progetto di vita con Educatori Finanziari di Qualità Certificati;
- 3 E' richiesto e previsto un sistema di misurazione dei risultati a cura del Laboratorio di statistica applicata alle decisioni economico aziendali dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Questo per dare alla Pubblica Amministrazione strumenti di valutazione delle proprie politiche sociali;

- 4 Il progetto intende aiutare i cittadini a migliorare il proprio benessere, e per questo giudica necessario che i cittadini traducano le proprie intenzioni in azioni. In questo senso, il progetto non consiste in un "corso di formazione" per cittadini ma in un sistema integrato di consapevolezza e garanzie. I cittadini infatti acquisiscono consapevolezza in tema di bisogni e modalità per selezionare chi dovrà aiutarli a trasformare la consapevolezza in una vera e propria pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale. A tal fine potranno servirsi di Educatori Finanziari di Qualità che, tra l'altro, adoperano strumenti di simulazione scientifici, rilasciano all'utente un report scritto, si sottopongono a certificazione terze e valutazioni da parte dell'utente. Inoltre l'utente può verificare la qualità e la coerenza delle proposte disponendo di un servizio di valutazione effettuato da parti terze.

EDUCAZIONE FINANZIARIA

Meglio se interattiva

Il “progetto scuole” del Salone del Risparmio è riuscito a coinvolgere negli anni più di 4.000 studenti delle scuole superiori. L'ultima edizione della manifestazione ha ospitato alcune installazioni interattive realizzate in collaborazione con il Museo del Risparmio di Torino.

Sono circa 1.600 gli studenti provenienti da tutta Italia, per un totale di 33 scuole coinvolte, ad aver preso parte all'edizione 2013 del Salone del Risparmio. Ancora una volta, infatti, l'evento dedicato al risparmio gestito ha dato spazio nella sua terza giornata anche al pubblico dei risparmiatori e, in particolare, agli studenti delle scuole superiori con conferenze, concorsi e altre iniziative di educazione finanziaria.

Lo scopo del progetto dedicato agli studenti, che in occasione del Salone ha coinvolto negli anni più di 4.000 ragazze e ragazzi delle scuole, è dare loro la possibilità di relazionarsi con i professionisti del settore per imparare a conoscere il significato di parole come “rischio” e “rendimento”, “diversificazione”, o di espressioni come “investimento di lungo periodo” e “previdenza complementare”. Inoltre, gli studenti hanno potuto anche raccogliere informazioni utili a operare nel futuro scelte di investimento più consapevoli.

Le due grandi novità che nell'ultima edizione del Salone del Risparmio hanno catturato l'interesse degli studenti intervenuti alla manifestazione sono le installazioni interattive realizzate in collaborazione con il Museo del Risparmio di Torino, in trasferta esclusiva al Salone, e un format originale per le conferenze loro dedicate dal titolo “Come diventare imprenditori di se stessi e fare buone scelte finanziarie”.

Il ciclo di conferenze, al quale ha preso parte anche il presidente del Consorzio PattiChiari, Andrea Beltratti, ha approfondito i temi della gestione del risparmio, della previdenza integrativa e dell'imprenditoria. Durante gli incontri sono stati proprio i giovani studenti a “interrogare” i gestori di Aberdeen Am, Anima Sgr, Bnp Paribas Ip, Eurizon Capital, Invesco, Pioneer Investments e Ubi Pramerica. In un gioco di scambio dei ruoli, infatti, i ragazzi sono saliti in cattedra e i gestori, seduti ai banchi, hanno risposto a domande



su risparmio gestito, economia e finanza.

Infine, anche in questa edizione del Salone del Risparmio ha riscosso interesse l'appuntamento con il concorso fotografico ‘Scatta il Risparmio’ che ha chiamato gli studenti a interpretare attraverso le immagini il loro rapporto con il denaro oggi e in chiave futura e che ha premiato studenti provenienti da 4 istituti superiori. ✕



Andrea Beltratti,
presidente del Consorzio
PattiChiari.





FORMAZIONE, SERVE UN PROGETTO ORGANICO

Boido (Efpa Italia): “In questo modo sarà possibile raggiungere differenti fasce di età, utilizzando varie metodologie di comunicazione e diversi contenuti”



L'ultima edizione del World Competitiveness Index ha evidenziato come l'Italia sia ancora molto indietro in tema di educazione finanziaria. Ma quali sono le ragioni? E quali principali differenze tra l'Italia e il resto del mondo? “Effettivamente l'Italia non si presenta bene in tema di educazione finanziaria nei confronti degli altri Paesi – conferma Sergio Boido, presidente di Efpa Italia - Il nostro osservatorio ci mostra un quadro dell'Italia che ha importanti spazi di crescita e di miglioramento. Dagli interventi che si sono succeduti al meeting annuale di Efpa 2013 (tenutosi a Riva del Garda il 6 e 7 giugno, ndr), è emerso un notevole incremento di attività ed iniziative in questo campo che aiuterà sicuramente a colmare il gap che ci separa dagli altri. Un gap generato da un colpevole ritardo nel percepire l'importanza dell'educazione finanziaria per la crescita organica di una nazione”.

Quale secondo lei la strada da seguire per scalare la classifica e diffondere maggiore cultura finanziaria?

Ritengo sia necessario impostare un percorso virtuoso, non solo finalizzato alla determinazione di una serie di step intermedi che innalzino progressivamente e sistematicamente il livello di conoscenza del cittadino-risparmiatore, ma anche indirizzato a cercare un coordinamento a livello nazionale delle numerose iniziative in essere. In questo modo sarà possibile raggiungere differenti fasce di età, utilizzando varie metodologie di comunicazione e diversi contenuti.

Ed Efpa come si sta muovendo?

Poiché sono profondamente convinto che di corretta e consapevole educazione finanziaria si possa e si debba parlare non solo per i cittadini ma anche per gli operatori professionali, il nostro ente, già impegnato a incrementare la professionalità del settore dei servizi finanziari mediante la determinazione di standard professionali, etici, di formazione e di esame, ha ritenuto che fosse suo compito interrogarsi su questo tema così importante. Ecco perché

Efpa ha messo al centro del suo meeting annuale il tema dell'educazione finanziaria. Il nostro obiettivo è far sì che il certificato Efpa diventi portatore sano di corretta e consapevole educazione finanziaria al mercato. Consulenti costantemente aggiornati e competenti in diversi ambiti devono rappresentare un vero e proprio punto di riferimento per il mercato: questo contribuisce a creare un clima di maggiore fiducia e trasparenza nel rapporto tra il professionista e il risparmiatore, a tutto vantaggio di una corretta ed efficace pianificazione finanziaria. Dai risultati di una approfondita indagine, commissionata in occasione del meeting 2013 a GfK-Eurisko e svolta su un significativo campione di operatori certificati Efpa, è emerso che il professionista certificato Efpa ha un ruolo centrale come educatore del proprio cliente su temi cruciali quali la diversificazione, l'esposizione al rischio, la pianificazione finanziaria e l'orizzonte di investimento. Credo sia un ottimo punto di partenza!

Quali attori dovrebbero attivarsi maggiormente nell'educazione finanziaria?

Negli ultimi anni si sono moltiplicate le iniziative focalizzate sull'educazione finanziaria. Iniziative promosse da molte Istituzioni pubbliche e private: dalla Banca d'Italia a Patti Chiari, all'Anasf, che con il progetto economicamente ha raggiunto gli studenti delle scuole secondarie di secondo grado. Stigmatizzo, a questo proposito, il fatto che non vi sia nessun progetto organico da parte della Rai (recentemente sollecitata in tal senso da Abi e da numerose associazioni di consumatori) che potrebbe costituire utilissimo supporto a promuovere e sviluppare l'educazione finanziaria soprattutto per la fascia di popolazione non più in età scolare. Non vi è dubbio però che rimanga la scuola, di ogni ordine e grado, il pilastro fondamentale sul quale plasmare gli studenti di oggi per formare i cittadini di domani, affinché possano effettuare le proprie scelte di vita con solide conoscenze economiche e finanziarie di base, e quindi del tutto consapevolmente. ✕



Nella foto a destra
Sergio Boido,
presidente di Efpa Italia





LAVORO
& CARRIERE

PICTET sale in cattedra per **FORMARE I GESTORI DEL FUTURO**

Ai vincitori del concorso Top Advisor è riservato un percorso formativo presso la casa madre a Ginevra sulla costruzione di un portafoglio efficiente. Un'ottima vetrina per farsi notare.

Pictet lancia il concorso Top Advisor e sale in cattedra per formare i gestori del futuro. Ai vincitori, infatti, è riservato un breve percorso formativo focalizzato sulla costruzione di un portafoglio efficiente; una strada che potrebbe aprire le porte del mondo del lavoro nel risparmio gestito, come conferma Daniele Cammilli, marketing manager di Pictet Asset Management: "Se tra i vincitori c'è qualche studente che ambisce a iniziare una carriera in questo settore, il percorso formativo organizzato presso la nostra casa madre a Ginevra può rappresentare un bel trampolino di lancio e una vetrina per farsi notare in un mercato del lavoro che resta molto competitivo. In particolare, in Pictet siamo sempre alla ricerca di brillanti laureati da inserire nel nostro programma internazionale Young Graduates Academy.

Quali attitudini deve avere un fund manager del futuro?

Capacità analitiche, disciplina, umiltà nel riconoscere con tempismo i propri errori, autonomia di pensiero, autocontrollo e...una buona dose di fortuna.

Top Advisor, comunque, nasce anche per educare...

Il concorso si prefigge di valutare le abilità dei partecipanti in tema di investimenti, contribuendo a diffondere una cultura del risparmio gestito e una maggiore consapevolezza in merito alle proprie scelte d'investimento.

Costruire un portafoglio e investire sui mercati confrontandosi con la loro volatilità vuole dire mettersi nei panni di un gestore professionista. Per ambire a fare bene è necessario imparare a controllare le proprie emozioni e sviluppare una conoscenza dei principi e delle tecniche di gestione.

Il target di riferimento?

Le scuole e gli studenti rappresentano un target importante per Top Advisor. In Italia, dove il livello generale di bassa cultura finanziaria si traduce in costi importanti per tutta la società, aiutare i giovani a capire i cambiamenti in atto al fine di compiere scelte più consapevoli in tema di economia, risparmio, investimenti e mercato del lavoro, è un'attività che ha una funzione sociale molto importante. In questo ambito, Pictet è già attiva con il progetto BizFactor.it.

Di cosa si tratta esattamente?

BizFactor.it è un web magazine nato dalla collaborazione con Junior Achievement, la prima associazione no profit a livello mondiale per la promozione dell'economia e dell'imprenditorialità nella scuola. È attiva nel nostro Paese dal 2002 e opera su tutto il territorio nazionale, grazie al sostegno di un network di imprese che hanno scelto l'educazione e i giovani come investimento in responsabili-



Daniele Cammilli,
Marketing Manager di Pictet Asset Management



tà sociale. BizFactor è un web magazine che aiuta i giovani a capire meglio i meccanismi dell'economia e lo fa divertendo, coinvolgendo, raccontandone fenomeni, talvolta anche complessi, con un linguaggio semplice e intuitivo. Ed è per questo motivo che Pictet ha deciso di sostenere il progetto BizFactor.

E' già possibile stilare un primo bilancio sul numero di iscritti e sull'andamento del concorso?

A poco più di un mese dalla partenza del concorso il bilancio dell'iniziativa è positivo. Con 2.000 iscritti al concorso, suddivisi nelle tre categorie di partecipazione, Top Advisor è partito con il piede giusto. Sebbene i promotori finanziari rappresentino oltre la metà dei concorrenti, abbiamo riscontrato una buona partecipazione anche da parte degli investitori privati e di studenti universitari; sintomo di un rinnovato interesse del pubblico all'approfondimento delle tematiche relative all'educazione finanziaria e alla gestione dei risparmi.

Guardando alle statistiche aggregate dei partecipanti al concorso (<http://www.topadvisor.it/Statistiche/Partecipanti>) emerge con chiarezza come in generale i concorrenti siano ottimisti sull'andamento dei mercati azionari, dato che oltre la metà di loro ha creato il proprio portafoglio selezionando comparti azionari per un peso superiore al 50 per cento. ✕



Le statistiche aggregate dei partecipanti al concorso sono visibili al seguente link (<http://www.topadvisor.it/Statistiche/Partecipanti>)

Che cos'è Top Advisor

Top Advisor è il concorso digitale promosso da Pictet Asset Management e rivolto a promotori finanziari, investitori privati e studenti universitari, con l'obiettivo di diffondere i principi di educazione finanziaria. Il concorso si prefigge infatti di valutare le abilità dei partecipanti in tema finanziario, contribuendo a diffondere una cultura del risparmio gestito e a confrontarsi con concetti quali rischio e rendimento.

Partendo da un investimento iniziale fittizio di 100mila euro, i partecipanti saranno chiamati a costruire un portafoglio costituito da fondi Pictet, avvalendosi di una piattaforma di negoziazione virtuale. Mensilmente verrà stilata una classifica per ciascuna delle tre tipologie di partecipanti, con un'analisi approfondita delle scelte di investimento vincenti che hanno contribuito al successo dei "Top Advisor" in ciascuna delle tre categorie. Le registrazioni al concorso sono aperte dallo scorso 17 aprile, mentre la gara è partita ufficialmente il 15 maggio e terminerà il 15 aprile 2014. Top Advisor vuole offrire un'importante opportunità per mettersi alla prova, valutare la propria capacità di gestione e sviluppare una maggiore consapevolezza delle proprie scelte di investimento; per la prima volta anche studenti universitari e investitori finali potranno calarsi nei panni di un gestore professionale e fronteggiarsi sui mercati con un proprio portafoglio.

In linea con le finalità educative dell'iniziativa, il premio finale del concorso per i 3 migliori "Top Advisor", risultanti dalla classifica finale al 15 Aprile 2014 in ognuna delle tre categorie, consisterà in un breve percorso formativo organizzato da Pictet Asset Management presso il quartier generale di Ginevra e focalizzato sulla costruzione di un portafoglio di investimento efficiente.

UN BUON MOTIVO PER SCEGLIERE I FONDI COMUNI D'INVESTIMENTO?

NOI VE NE DIAMO CINQUE.

www.assogestioni.it



ASSOGESTIONI

associazione del risparmio gestito

DIVERSIFICAZIONE

I fondi investono in diversi titoli e in vari mercati, per cogliere le migliori opportunità e ridurre il rischio complessivo.

TRASPARENZA

Il risparmiatore sa sempre quanto valgono i suoi fondi e come sono gestiti.

AUTONOMIA

Il patrimonio del fondo è separato da quelli della società che lo gestisce e dell'intermediario che lo distribuisce.

CONTROLLO

Banca d'Italia e Consob vigilano sul rispetto delle regole, a tutela dei risparmiatori.

SOLIDITÀ

Grazie alle loro caratteristiche i fondi hanno sempre aiutato i risparmiatori a superare i momenti difficili dei mercati finanziari

CINQUE BUONE RAGIONI PER INVESTIRE CON FIDUCIA IN FONDI COMUNI.