

La

 Consultique

# Finanza Indipendente

a cura di Consultique SCF S.p.A. • società di consulenza finanziaria indipendente

SPECIALE

**FEE ONLY 2018**  
**SUMMIT**

L'evento dove si incontrano consulenti,  
società di consulenza indipendente,  
professionisti e tutti  
i protagonisti del settore.

IN COLLABORAZIONE CON  
Il Sole **24 ORE**

## IL FINTECH SARÀ LA NUOVA AUTOSTRADA DEL CREDITO

### **Secondo anno che partecipate al nostro evento, quali impressioni avete avuto quest'anno?**

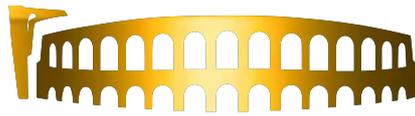
Abbiamo notato una definitiva consapevolezza dell'importanza del processo di digitalizzazione che sta interessando tutto il sistema. Il Consulente finanziario indipendente si sta rendendo sempre più conto di avere a portata di clic un'ampissima gamma di strumenti per gestire a 360° le esigenze della clientela. Altresì abbiamo notato una vera e propria "sete di sapere" che dimostra che la professionalità si crea ogni giorno investendo sulla propria formazione tecnica.

### **Credete che i nuovi strumenti finanziari alternativi alla finanza tradizionale bancaria possano davvero rappresentare un'opportunità da cogliere per le PMI italiane?**

Il FinTech è davvero la nuova "autostrada del credito", tuttavia le PMI italiane possono accedervi con bilanci davvero in regola. Occorre precisare infatti che velocità e disponibilità di risorse non vuol dire meno controllo del merito di credito. L'automazione delle analisi e l'utilizzo di più fonti informative (sino ad arrivare alla web-reputation verificata anche sui social network) rendono di fondamentale importanza l'informativa di bilancio e le politiche di comunicazione dell'impresa. Siamo poi altresì all'alba della rivoluzione della PSD2, ovvero la direttiva pagamenti, che porterà nuovi servizi di gestione dei conti correnti per famiglie ed imprese con tantissimi servizi a valore aggiunto, purché si cedano in cambio i propri dati sulle movimentazioni finanziarie. Una vera arma a doppio taglio; da un lato si potranno avere analisi di tesoreria e di onerosità dei rapporti bancari ad esempio, ma dall'altro i provider conosceranno ogni movimentazione effettuata ed anche non effettuata, quali ad esempio il versamento delle imposte, potendo quindi potenziare enormemente i sistemi di rating basati sui dati andamentali dell'impresa.



**Ivan Fogliata**  
INFINANCE



# FEE ONLY 2019

## SUMMIT

L'EVENTO NAZIONALE DEDICATO ALLA  
**CONSULENZA FINANZIARIA  
INDIPENDENTE**

Verona  
29-30 ottobre 2019



pag. 05-07

## L'ALBA DI UN NUOVO ALBO

Cesare Armellini - *PRESIDENTE CONSULTIQUE SCF E NAFOP*



pag. 09

## UNA GESTIONE ATTIVA E FLESSIBILE CHE BATTE L'AZIONARIO USA

Federico Domenichini - *T. ROWE PRICE*



pag. 10

## UN'AMPIA GAMMA DI POSSIBILITÀ PER I CONSULENTI INDIPENDENTI

Andrea Favero - *iShares*



pag. 12

## INNOVAZIONE E AMPIA GAMMA DI SCELTA A COSTI CONTENUTI

Vincenzo Sagone - *AMUNDI*



pag. 14

## L'ALBO SARÀ LA PIETRA MILIARE PER LA CONSULENZA FINANZIARIA PAGATA DAL CLIENTE

Lorenzo Saggiorato - *AcomeA*



pag. 16

## PRODOTTI TRASPARENTI ED EFFICIENTI PER I CONSULENTI

Marcello Chelli - *LYXOR ETF*



pag. 17

## LA PIATTAFORMA PER I CONSULENTI INDIPENDENTI

Gabriele Villa - *DIRECTA*



pag. 18

## UN'OFFERTA FONDATA SU INNOVAZIONE E DIVERSIFICAZIONE

Roberta Gastaldello - *JP MORGAN*



pag. 20

## UNA VASTA OFFERTA DI SOLUZIONI PER GLI ADVISOR

Nicola Francia - *UNICREDIT*



pag. 21

## ETF: UNIVERSO DI INVESTIMENTI DISPONIBILI PER GLI OPERATORI

Alessandra Calabretta - *UBS*



pag. 23

## I CERTIFICATI: STRUMENTO UTILE AI CONSULENTI

Moira Magni - *Banca Akros - Gruppo Banco BPM*



pag. 24

## LA VERA OPPORTUNITÀ È LA COMBINAZIONE DI GESTIONE ATTIVA E PASSIVA ALL'INTERNO DEL PORTAFOGLIO

Fabrizio Arusa - *INVESCO*



pag. 26

## CERTIFICATI TEMATICI CON GRANDI OPPORTUNITÀ DI RENDIMENTO

Francesca Fossatelli - *VONTOBEL*



pag. 27

## LA NASCITA DEL NUOVO ALBO È UNA TAPPA MOLTO IMPORTANTE

Luca Comunian - *BNP PARIBAS*



pag. 28

## IL MODELLO INDIPENDENTE COERENTE CON IL MESSAGGIO DI FINANZA RESPONSABILE

Roberto Grossi - *ETICA SGR*



pag. 30

## IL NUOVO ALBO GARANTIRÀ MAGGIOR CONCORRENZA E QUALITÀ DEI SERVIZI

Michele Cicoria - *ETHENEA*



pag. 32

## COSTI CONTENUTI E POCA COMPLESSITÀ NELL'INTERESSE DEGLI INVESTITORI

Simone Rosti - *VANGUARD*



pag. 33

## GESTIONE ATTIVA E PASSIVA COMPLEMENTARI PER I PORTAFOGLIO DEI CLIENTI

Riccardo Ricciardi - *LA FRANCAISE*



pag. 35

## IL PRIVATE EQUITY È UNA SOLUZIONE OTTIMALE NEI CASI DI PATRIMONI IMPORTANTI

Maurizio Arrigo - *PICTET*



pag. 36

## IL NUOVO ALBO E L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA SARANNO DRIVER IMPORTANTI SUL MERCATO

Antonio Sidoti - *WISDOMTREE*



pag. 38

## ORO COME DIVERSIFICATORE E COPERTURA VERSO I RISCHI SISTEMICI

Graziella Gagliardi - *OROVILLA*



pag. 39

## FINTECH E INDIPENDENZA PER I CONSULENTI FINANZIARI

Luca Valaguzza - *EUCLIDEA*



pag. 41

## INVESTIMENTI SOSTENIBILI PER LA CRESCITA

Giuseppe Parlà - *CANDRIAM*



pag. 43

## SERVIZI DI TRADING E DI INVESTIMENTO A COSTI RIDOTTI

Stefano Cioffi - *WEBANK*



pag. 44  
**GLI INVESTITORI HANNO BISOGNO  
DEI CONSULENTI INDIPENDENTI  
PER LE LORO SCELTE**  
Mauro Giangrande - *DWS*



pag. 46  
**LA FINANZA SOSTENIBILE PER  
CLIENTI E CATENA PRODUTTIVA**  
Amandine Charuel - *APC Group*



pag. 47  
**STRUMENTI FLESSIBILI  
A SUPPORTO DEGLI INVESTITORI**  
Alessandra Annoni - *BANCA IMI*



pag. 49  
**L'INVESTIMENTO IMMOBILIARE  
CHE INCONTRA IL FINTECH**  
Christian Calusa - *OPISAS*



pag. 51  
**UN MODELLO DI  
MARKETPLACE LENDING**  
Pietro Cesati - *SOISY*



pag. 52  
**I CONSULENTI INDIPENDENTI AVRANNO  
UN RUOLO IMPORTANTE PER RAGGIUN-  
GERE I TRAGUARDI DELLA CLIENTELA**  
Salvatore Catalano - *VANECK*



pag. 54  
**IL BROKER ASSICURATIVO  
PER CONSULENTI INDIPENDENTI E SCF**  
Antonio Fattore - *MARSH*



pag. 56  
**LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA  
E IL PASSAGGIO GENERAZIONALE**  
Gianni Fuolega - *KLEROS*



pag. 57  
**UNA BANCA INDIPENDENTE  
PER I CONSULENTI FEE ONLY**  
Vincenzo Tedeschi - *BINCK*



pag. 59  
**UNA PIATTAFORMA AL SERVIZIO  
DEGLI OPERATORI DI SETTORE**  
Daniele Ponzinibbi - *AVATRADE*



pag. 60  
**MACHINE LEARNING  
E APPROCCI QUANTITATIVI**  
Giovanni Pesce - *FUGEN*



pag. 61  
**LA CONSULENZA INDIPENDENTE  
COME PILASTRO PER L'ACCESSO  
AI SERVIZI FINANZIARI**  
Francesco Lomartire - *SPDR*



pag. 63  
**LA CRESCITA DELL'EQUITY  
CROWDFUNDING IN ITALIA**  
Giovanpaolo Arioldi - *OPSTART*



pag. 64  
**L'ITALIA SI STA MUOVENDO VERSO  
MODELLI DI PAESI FINANZIARIAMENTE  
PIÙ EVOLUTI**  
Giancarlo Sandrin - *CFA SOCIETY ITALY*



pag. 66  
**OPEN BANKING COME MOTORE  
DI UN SERVIZIO PERSONALIZZATO**  
Matteo Concas - *BEEZY*



pag. 68  
**LA BLOCKCHAIN È  
LA RIVOLUZIONE TECNOLOGICA**  
Federica Rocco - *CRYPTOVALUES*



pag. 70  
**UNA PIATTAFORMA  
PER INCONTRARE LE PMI**  
Stefania Albertin - *6DFINANCE*



pag. 71  
**LA COLLABORAZIONE TRA PROFESSIONISTI  
È LA CHIAVE PER OFFRIRE UN SERVIZIO  
PERSONALIZZATO**  
Mauro Buso - *GIOTTO SIM*



pag. 73-74  
**LA TECNOLOGIA A SUPPORTO  
DELLE SCELTE DEI CONSULENTI**  
Emanuele Carluccio - *QUANTALYS*



pag. 75  
**LO STRUMENTO DEL DIGITAL LENDING  
A DISPOSIZIONE DELLE PMI ITALIANE**  
Luca Terragni - *PRESTACAP*



pag. 77  
**LA CONSULENZA INDIPENDENTE  
CRUCIALE PER IL NOSTRO LAVORO**  
Carlo Ceriani - Antonio Manfrè - *EXANE*



pag. 78  
**L'ORO DA INVESTIMENTO PER UN  
PORTAFOGLIO DIVERSIFICATO**  
Filippo Finocchi - *ITALPREZIOSI*



pag. 79  
**LA CONVERSIONE MONETARIA  
COME APPROCCIO SICURO  
AL MONDO CRYPTO**  
Elia Esposito - *CRYPTO 360*



pag. 80  
**IL MANDATO FIDUCIARIO  
DIRETTAMENTE DALLO SMARTPHONE**  
Patrizio Lattanzi - *FIDUCIARIA DIGITALE*



pag. 81  
**IL FINTECH SARÀ LA NUOVA  
AUTOSTRADA DEL CREDITO**  
Ivan Fogliata - *INFINANCE*



pag. 82  
**TECNOLOGIA ROBO ADVISOR  
PER I CONSULENTI**  
Raimondo Marcialis - *MC ADVISORY*

## L'ALBA DI UN NUOVO ALBO

Dopo una battaglia più che decennale per il riconoscimento della figura del consulente finanziario indipendente, definito "autonomo" dalla normativa, è finalmente ai nastri di partenza l'Albo unico dei consulenti finanziari. Un albo articolato in tre sezioni: i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (gli ex promotori), le società di consulenza e, appunto, i consulenti autonomi. È un punto di arrivo importante e insieme l'inizio di una nuova fase nel mondo della consulenza finanziaria. Cesare Armellini, fondatore e presidente di Consultique e a capo di Nafop, l'Associazione italiana dei consulenti indipendenti fee-only è la figura che in prima persona ha vissuto tutto l'iter e le problematiche della professione.

### **Presidente Armellini, come arriva l'intero settore della consulenza indipendente al tanto agognato avvio dell'operatività dell'Albo?**

"Sicuramente è un momento di grande soddisfazione, per avere raggiunto un risultato importante, seppure con un enorme ritardo rispetto a quanto previsto inizialmente. Il punto di partenza è la possibilità, per tutti i professionisti che hanno lavorato in questa direzione, di potere finalmente operare in un contesto normativo che riconosce il loro ruolo. Accanto ai soggetti che negli anni si sono fatti portabandiera di questo settore, ci sarà l'occasione, per tutti coloro che desiderano avvicinarsi a questa professione, di riuscire a operare in maniera autonoma, mettendo il cliente al centro della propria attività, senza dovere mediare con interessi terzi".

### **Chi è oggi il consulente finanziario autonomo? Si può tentare un identikit di questa figura professionale relativamente nuova?**

"La figura del consulente finanziario indipendente, sia essa intesa come persona fisica, sia come parte integrante di una società, va inserita nel novero delle professioni intellettuali. Come un commercialista o un avvocato, infatti, il consulente indipendente opera in assenza di conflitti di interesse, fornendo le proprie raccomandazioni e prestando un servizio che viene remunerato esclusivamente dal cliente. Il ruolo di questi professionisti consiste nell'accompagnare i propri assistiti in tutte le scelte di carattere patrimoniale, finanziario ed economico, permettendo così ai clienti di dedicarsi al proprio lavoro e alle proprie occupazioni. È importante ricordare che il consulente non entra in contatto con il denaro dei clienti, che rimane presso la banca o gli intermediari di loro fiducia, ma si limita ad agire come pianificatore patrimoniale, dando loro le raccomandazioni che ritiene più adatte".



**Cesare Armellini**  
CONSULTIQUE SCF

(segue)

### **L'avvio della Mifid 2 darà una spinta alla categoria? Vedremo ex promotori diventare consulenti autonomi?**

"La maggiore trasparenza che richiede la normativa va di pari passo con i principi che portiamo avanti da diversi anni e una grande spinta in tal senso verrà dettata anche dall'impatto delle nuove tecnologie. Proprio l'attenzione verso la consapevolezza dell'investitore è uno dei punti focali sui quali un consulente lavora nel rapporto con il cliente. Operando in assenza di conflitto di interesse, si ha la possibilità di consigliare qualunque prodotto o strumento efficiente disponibile sul mercato. È chiaro che la riduzione dei margini che molti ex promotori hanno sperimentato negli ultimi anni potrebbe essere per loro un motivo ulteriore per affrancarsi dal proprio ruolo attuale e intraprendere un percorso diverso. Una scelta di questo tipo richiede la consapevolezza di chi affronta un lavoro nuovo, con diverse competenze acquisite negli anni che possono costituire un bagaglio importantissimo da portare con sé. Operare come consulente indipendente richiede grande attenzione per il servizio offerto, che non sposa esclusivamente logiche di vendita, e uno studio attento degli strumenti, ma permetterà a tutti i professionisti che sceglieranno questa strada di capitalizzare le esperienze e le relazioni sviluppate nei diversi anni di attività all'interno delle strutture tradizionali. Come per le altre professioni intellettuali, sarà poi la clientela a fare da metro di giudizio".

### **Che cosa serve per avviare uno studio di consulenza autonoma?**

"L'avvio di uno studio non richiede accorgimenti diversi rispetto a quelli che muoverebbero un avvocato o un commercialista. Innanzitutto, è necessario inquadrare il proprio target di clientela e decidere se operare da soli o insieme con altri professionisti. Ci sarà chiaramente bisogno di una sede operativa e del materiale di lavoro, in particolare un computer e uno strumento che permetta l'attività quotidiana. Noi abbiamo sviluppato un software, Mifid 2 compliant, che consente una selezione attenta degli strumenti e che risolve molti obblighi di compliance, così da lasciare il consulente libero di concentrarsi esclusivamente sulla relazione con la clientela. Se consideriamo l'affitto di un ufficio, le utenze, l'organizzazione del materiale e degli strumenti di lavoro, un professionista può essere operativo con costi pari ad alcune migliaia di euro all'anno".

### **A quale tipo di formazione deve andare incontro un neo consulente? Un buon ex promotore finanziario può trasformarsi in un consulente autonomo?**

"Il passaggio a un'operatività di stampo indipendente richiede un approccio diverso alla materia. Il focus è da ricercare sul servizio che è costruito per venire incontro alle esigenze della clientela a 360 gradi. I molti professionisti che hanno nel proprio bagaglio un'esperienza da promotore finanziario partono con il grande vantaggio di conoscere il settore, di averlo vissuto per molti anni e di avere imparato come



(segue)

gestire le relazioni con gli investitori. Siamo convinti che spesso può risultare molto importante riprendere alcuni aspetti nozionistici. Per questo motivo Consultique organizza da diversi anni momenti di formazione. Abbiamo avuto modo di notare che bastano alcune giornate, affrontate con taglio pratico e di fianco a professionisti che operano in maniera indipendente, per aiutare i futuri consulenti a operare con maggiore sicurezza dei propri mezzi, grazie al know-how che da anni ci guida a fianco dei nostri clienti".

**Come si presenta oggi la situazione italiana rispetto agli altri paesi?**

"Stiamo affrontando un mercato con grandi potenzialità, ma con un ritardo di almeno 10 anni rispetto ad altri Paesi finanziariamente più evoluti del nostro. Su tutti basti pensare agli Stati Uniti, dove diverse ricerche riportano che un americano su due si rivolge a un consulente indipendente per pianificare le proprie scelte finanziarie. In Inghilterra, la Retail Distribution Review del 2013 ha accelerato la transizione verso un modello più trasparente, governato da logiche che servono l'interesse ultimo degli investitori. Se volessimo guardare l'altro lato della medaglia, questo forte ritardo rappresenta anche, per centinaia di professionisti, l'occasione di affermarsi come pionieri all'interno di un mercato che si trova di fronte al suo anno zero".

**Si dice che attualmente siano pronti a operare migliaia di consulenti: ma oggi c'è un mercato per assorbire una tale quantità di professionisti?**

"In un settore in pieno divenire come quello in cui operiamo la consulenza finanziaria indipendente è ancora sconosciuta a gran parte del mercato e alla maggioranza degli investitori. Siamo convinti che i fattori distintivi del nostro servizio siano fondamentali per le scelte finanziarie degli investitori, siano essi privati o aziende. Uno dei passi fondamentali da compiere consisterà proprio nel porsi come educatori finanziari all'interno del mercato, come soggetti che possono contribuire in modo positivo al nostro sistema finanziario".

**Chi sono i soggetti che si rivolgono ai consulenti fee-only?**

"Il servizio di analisi e consulenza finanziaria indipendente che diverse centinaia di professionisti in Italia prestano ogni giorno è rivolto sia a investitori privati sia ad aziende, con diverse realtà che si rivolgono anche alla clientela istituzionale. Chiaramente, le esigenze possono essere differenti e vanno dal rendere efficiente il portafoglio al contenimento dei costi, dal miglioramento delle condizioni dei rapporti in essere con gli intermediari fino all'analisi della specifica situazione finanziaria. In ogni caso, il denominatore comune resta l'intenzione di affidare il processo di pianificazione finanziaria a professionisti che operano nel solo interesse del cliente".

*(Intervista tratta da Fondi&Sicav di A. Secciani)*





### STRATEGIE E TEMI DI INVESTIMENTO: IDEE PER I CONSULENTI INDIPENDENTI

Christophe Grosset (Unicredit), Roberta Gastaldello (J.P. Morgan Asset Management),  
Federico Garofalo (Amundi), Michele Cicoria (Ethenea), Michele Arezzi Boza  
(Dimensional), Luca Barillaro (Studio Barillaro)

Moderato da Alessandro Secciani di Fondi&Sicav



# UNA GESTIONE ATTIVA E FLESSIBILE CHE BATTE L'AZIONARIO USA

**Durante il Fee Only Summit ci avete portato la vostra esperienza di gestori attivi. Pensate che questo approccio alla gestione possa portare del valore aggiunto, in particolare in momenti di mercato come quello che stiamo affrontando?**

Certamente. La gestione attiva prevede che dei professionisti dedicati si occupino di identificare i vincitori di domani, indipendentemente dalla presenza o meno in un indice. La bassa volatilità e la quasi perfetta correlazione tra tutte le asset class ha favorito negli ultimi anni le performance dei gestori passivi: quando sale praticamente tutto, e quasi tutto alla stessa maniera. Negli ultimi mesi però, complice soprattutto il venire meno del sostegno delle banche centrali e le valutazioni molto tirate raggiunte dai mercati, secondo noi è iniziato un nuovo ciclo, che vedrà maggiore volatilità e maggiore dispersione dei rendimenti. In un contesto del genere, sarà favorita la gestione attiva di qualità, basata su un approccio strategico agli investimenti. Ad esempio, il 6 marzo del 2000, il Wall Street Journal pubblicò un articolo divenuto poi famoso in cui criticava T. Rowe Price di avere pochi titoli tecnologici nei propri portafogli e quindi di rischiare di perdere grandi opportunità per i propri clienti. L'articolo fu pubblicato solo pochi giorni prima dello scoppio della bolla delle dot com. Nel 2006, invece, una nostra analista del credito divenuta nota poi come "Duchess of doom", dopo aver studiato attentamente i titoli subprime e averne capito il potenziale negativo, riuscì a convincere la società a scaricare tutta questa tipologia di titoli dai portafogli, permettendo al gruppo di uscire indenne dalla crisi. La gestione passiva non può essere flessibile in tal senso, in quanto finché un titolo è in un indice, questa lo deve tenere!

Non posso ovviamente difendere a spada tratta la categoria visto il numero di gestori attivi che non batte il benchmark, ma T. Rowe Price, grazie a un approccio strategico agli investimenti, può vantare risultati oggettivi di rilievo perfino sul mercato azionario USA, tradizionalmente il più difficile da battere.

**Pensate che la partenza del Nuovo Albo dei consulenti finanziari possa portare valore aggiunto al sistema finanziario in Italia?**

Certamente sì. Grazie all'inclusione dei consulenti indipendenti e delle società di consulenza finanziaria nel Nuovo Albo, vi sarà innanzitutto un aumento della concorrenza. Molti operatori qualificati, esperti dei mercati finanziari, potranno infatti scegliere di svolgere questa attività senza necessariamente vincolarsi ad una Banca o ad una Rete distributiva. Un consulente esperto di finanza potrà poi associarsi ad esperti di altri settori - legale e fiscale, per esempio - aprendo così uno studio di consulenza integrato, regolarmente vigilato dal nuovo OCF. L'avvento di queste nuove figure nel panorama ufficiale e regolamentato della Consulenza Finanziaria aumenterà anche la trasparenza, permettendo di valutare in maniera più oggettiva l'operato dei vari attori del settore e permettendo al cliente di operare scelte più informate e consapevoli: maggiore concorrenza unita a maggiore trasparenza non potranno che avere effetti benefici sul settore ed in ultima istanza sull'investitore.



Federico Domenichini  
T. ROWE PRICE

## UN'AMPIA GAMMA DI POSSIBILITÀ PER I CONSULENTI INDIPENDENTI

**Accanto alle strategie passive tradizionali avete puntato sugli ETF tematici, che tipo di sviluppo vi aspettate per questi strumenti?**

L'evoluzione della ricerca e delle tecniche di indicizzazione basate sulla gestione dei big data rappresenta per BlackRock una area di particolare rilevanza. Negli ultimi anni si è pretestata molta attenzione allo studio e al lancio sul mercato di prodotti capaci di offrire agli investitori accesso a fonti di rendimento alternative agli indici tradizionali a capitalizzazione e in grado di mitigare rischi idiosincratichi o la volatilità di certe asset class. Ci si è prima concentrati sul lancio di investimenti tematici legati a temi strutturali di lungo periodo, i cosiddetti megatrend, per poi estendere la gamma ad altre aree come la sicurezza digitale, l'inclusione e la diversità. Si è poi esplorato il tema ESG, interpretandolo sia con criteri di esclusione che tramite approcci "best in class". Poiché il mercato ha risposto in maniera molto positiva a queste strategie e all'approccio indicizzato, continueremo a migliorare i prodotti ed i servizi, con crescente attenzione al target dei consulenti, tra i principali investitori nei nostri ETF a livello globale.

**Quest'anno partirà finalmente il nuovo Albo dei Consulenti finanziari, con al suo interno la sezione dedicata ai consulenti indipendenti. Questo è stato uno dei temi principali del FeeOnly Summit, che vi ha visti come protagonisti.**

**Ci tracciate un bilancio della vostra esperienza?**

Fin dall'avvio della nostra attività in Italia collaboriamo con i consulenti indipendenti, tra i primi utilizzatori di ETF per la costruzione di portafogli. Il Congresso Nazionale Fee Only rappresenta da anni un punto fermo nella nostra relazione con questa categoria di professionisti. Il nostro auspicio è che il nuovo Albo segni un punto di svolta per la professione, e che i clienti siano propriamente informati sui vantaggi del servizio erogato da un consulente autonomo rispetto ai canali più tradizionali. In Italia persiste ancora un modello di remunerazione dei canali di vendita legato prevalentemente a logiche basate sulle commissioni, ma con Mifid II il tema della trasparenza, dell'attenzione ai costi e alle performance dovrà essere molto più esplicito. In tale contesto, i consulenti autonomi potranno contribuire a educare e rendere più consapevoli i risparmiatori italiani, un ruolo senza dubbio necessario in questo mercato.



**Andrea Favero**  
ISHARES



## INNOVAZIONE E AMPIA GAMMA DI SCELTA A COSTI CONTENUTI

### **Le masse sotto gestione passiva stanno crescendo. Come pensate che si muoverà il mercato nei prossimi anni?**

La gestione passiva rappresenta ormai circa il 20% del totale delle masse in gestione a livello mondiale ed è opinione condivisa che negli anni a venire continuerà ad espandersi a ritmo sostenuto. Gli ETF fanno parte di questo trend: in Europa, il mercato è cresciuto in media del 23% all'anno dal 2008 in poi ed ha ormai superato i 650 miliardi di euro. Tale sviluppo è stato motivato in primis dalle caratteristiche stesse degli ETF, che rappresentano strumenti di semplice utilizzo, essenziali per costruire un portafoglio diversificato ed efficiente in termini di costo. Ma anche da importanti fattori esterni. Parlo ad esempio dell'entrata in vigore di Mifid 2, che ha richiesto un'accresciuta trasparenza sulla struttura di costo dei prodotti finanziari. E anche del contesto macroeconomico attuale, in cui gli investitori alla ricerca di rendimento richiedono strumenti innovativi e pertinenti rispetto al contesto attuale. Il tutto a costo contenuto. Riteniamo che questo sia un trend destinato a continuare nei prossimi anni. Grazie in primis all'elevato potenziale di innovazione che caratterizza l'industria degli ETF: pensiamo ad esempio agli ETF fattoriali, multi fattoriali e market neutral, o alla disponibilità di ETF tematici per posizionarsi sui megatrend del futuro quali quello dell'intelligenza artificiale, o agli ETF che replicano indici SRI. Ma anche grazie all'accresciuta consapevolezza degli investitori circa le caratteristiche e le modalità di negoziazione di questi strumenti, che consentono di accedere in modo semplice e veloce ad un intero mercato. Degli utili alleati, insomma, per supportare gli investitori nella ricerca di rendimento.

### **Ci tracciate un bilancio della vostra esperienza con i consulenti indipendenti?**

Il nostro scopo è quello di diventare un partner di riferimento per i consulenti indipendenti, supportandoli nella quotidiana attività di education e consulenza che essi svolgono per i loro clienti. Per questo motivo, abbiamo ritenuto fondamentale contribuire alle attività di formazione organizzate da Consultique nel 2018 su varie tappe disseminate sul territorio italiano, nonché partecipare attivamente al Fee Only Summit. La prossimità ed il supporto continuo rappresentano infatti degli elementi essenziali della nostra attività ed il dialogo con i consulenti ci permette di accrescere la nostra conoscenza del cliente finale, scoprendone esigenze e richieste e rispondere al meglio alle loro necessità.



Vincenzo Sagone  
AMUNDI

# ADVISOR PRIVATE



**ABBONATI ORA**

**WWW.ADVISORPRIVATE.IT**



## L'ALBO SARÀ LA PIETRA MILIARE PER LA CONSULENZA FINANZIARIA PAGATA DAL CLIENTE

**Da sempre vi distinguate per essere un asset manager che affianca all'expertise dei propri gestori un approccio attento alla tecnologia. Ci spiegate meglio cosa avete in mente per il futuro?**

Decenni di strategie quantitative e modelli previsionali hanno dimostrato che il ruolo della tecnologia in finanza non è quello di creare il prodotto perfetto. Possiamo dire che in questo ha fallito.

Gli ambiti dove invece credo ci siano opportunità per creare valore sono il servizio per il cliente e la semplificazione. L'online diventa così un mezzo per diffondere le informazioni tramite contenuti e reportistica aggiornata in tempo reale. Diventa anche il mezzo per rendere accessibile a tutti con pochi clic una soluzione di investimento efficiente. Si apre così per il consulente indipendente un canale per inserire nei portafogli anche fondi a gestione attiva, senza compromessi sui costi e sulla qualità del prodotto. Semplici algoritmi ci permettono inoltre di personalizzare la posizione del cliente, così da gestire ribilanciamenti, acquisti e stacchi di proventi senza essere vittima dell'emotività.

I prossimi passi riguarderanno sicuramente il mobile ma anche un'evoluzione della reportistica, perché sia sempre più uno strumento utile per compiere scelte migliori. Con alcuni consulenti abbiamo aperto un tavolo di lavoro che porterà alla creazione di una sezione del sito dedicata al professionista in cui trova dati sulla situazione dei propri clienti.

**Come vedete lo sviluppo della consulenza indipendente in Italia? Quali feedback potete darci da questa edizione del FeeOnly Summit?**

L'avvio dell'Albo dei consulenti finanziari è una evoluzione interessante poiché rappresenta la pietra miliare per un servizio di consulenza finanziaria pagato direttamente dal cliente finale. Il principale traguardo che auspico si possa raggiungere è dare riconoscibilità ad un approccio alternativo dei servizi finanziari. Ritengo che l'obiettivo a breve sia che la figura di consulente autonomo possa affermarsi per competenza, professionalità e trasparenza; non solo come quella che ti fa risparmiare qualche punto base sul portafoglio.



Lorenzo Saggiorato  
ACOMEA SGR



## PRODOTTI TRASPARENTI ED EFFICIENTI PER I CONSULENTI

### **Come vi state muovendo per differenziare la vostra offerta sul mercato ETF?**

In Italia Lyxor vuole configurarsi come un one-stop-shop dove, grazie a una gamma di 162 ETF quotati su Borsa Italiana, gli investitori possono trovare qualsiasi tipologia di prodotto: sia gli strumenti tradizionali, sia quelli più innovativi (es. sull'inflazione attesa) sia quelli che permettono di coprirsi da specifici rischi come il rialzo dei tassi (es. gli ETF Short sui Btp). In ottica di attenzione ai costi, Lyxor ha sviluppato una gamma di ETF "Core", con TER da 0,04% all'anno, a replica fisica e senza prestito titoli. Inoltre, per chi è interessato a "investire ESG", Lyxor mette a disposizione una gamma che poggia su due pilastri: ETF su singoli temi (acqua, nuove energie, green bond, parità di genere) e quattro ETF ESG Trend Leaders, che identificano le società con i rating ESG migliori e in miglioramento. E poi gli ETF PIR, dove siamo l'unico emittente ad avere una gamma di tre strumenti, azionari e obbligazionari.

Infine, riteniamo molto importanti le partnership che permettono di far arrivare i nostri ETF agli investitori finali. Su questo fronte, negli ultimi anni, abbiamo messo a disposizione varie soluzioni e servizi per realizzare wrapper in ETF come Unit linked, polizze multiramo, fondi pensione e depositi titoli PIR.

### **Quali feedback dal FeeOnly Summit 2018?**

Negli ultimi anni gli ETF sono sempre più al centro dell'attenzione dei consulenti indipendenti grazie alle loro caratteristiche di semplicità, trasparenza ed efficienza. Inoltre, grazie alla Mifid II, che pone maggiore trasparenza sui costi degli strumenti finanziari, la popolarità degli ETF è cresciuta ulteriormente. Ci auguriamo che il Nuovo Albo venga finalizzato nei tempi promessi, senza ulteriori ritardi, per consentire ai consulenti indipendenti di essere un nuovo driver di crescita per gli ETF.



**Marcello Chelli**  
LYXOR ETF

# LA PIATTAFORMA PER I CONSULENTI INDIPENDENTI

## **Offrite da diversi anni servizi importanti per le esigenze dei consulenti finanziari indipendenti. Ci spiegate meglio in che termini?**

Directa è da sempre una Sim che offre soluzioni tecnologiche molto avanzate, e per i consulenti indipendenti abbiamo creato la dPro. Questa piattaforma è il risultato di un periodo di lavoro durato quasi un anno al fine di studiare una soluzione che permettesse a questi professionisti del risparmio di interagire in modo più efficace ed efficiente con i propri clienti, automatizzando il più possibile le varie fasi del rapporto di consulenza. Il consulente può - in primo luogo - visualizzare in tempo reale la composizione del portafoglio del proprio cliente e analizzarne la redditività. Una volta fatto ciò, prepara le nuove raccomandazioni d'investimento andando a modificare le quantità obiettivo sui titoli già posseduti o inserendo nuovi strumenti e le rende immediatamente disponibili sulla piattaforma di trading del cliente.

Quest'ultimo, dopo aver ricevuto una mail di notifica, accede al suo conto e può rifiutare, modificare o confermare le raccomandazioni ricevute e, nel caso le confermi, diventano ordini di mercato a tutti gli effetti che vengono eseguiti dalla piattaforma. A nostro avviso i vantaggi di questa nuova modalità operativa sono molteplici: c'è una totale segregazione tra l'attività del consulente e l'esecuzione dell'ordine; si rende veloce e sicura la trasmissione del consiglio e si ottimizza il tempo del consulente e del cliente finale.

## **Cosa ne pensate di questa edizione del Fee Only Summit?**

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



**Gabriele Villa**  
DIRECTA

## UN'OFFERTA FONDATA SU INNOVAZIONE E DIVERSIFICAZIONE

### **Come pensate che si possano integrare gestione passiva e gestione attiva all'interno dei portafogli della clientela?**

Il lancio degli ETF è stata un'evoluzione naturale volta a sfruttare le competenze globali di J.P. Morgan Asset Management puntando sulla massima trasparenza. Gli investitori chiedono con sempre maggiore frequenza la possibilità di avere accesso a soluzioni obbligazionarie attive e/o "smart", così come a strategie meno correlate al mercato, attraverso il veicolo degli ETF in modo da affrontare contesti sempre più volatili. L'obiettivo di J.P. Morgan Asset Management è quello di costruire un'infrastruttura solida e integrata, sfruttando la tecnologia, i sistemi e le competenze della società.

### **Quest'anno avete partecipato per la prima volta al Fee Only Summit. Avete dei prodotti in particolare che pensate possano sposare efficacemente la domanda dei clienti dei consulenti indipendenti?**

L'innovazione e la diversificazione dai principali competitors sono due fattori chiave di successo. I nostri clienti si sono dimostrati interessati alle soluzioni di liquidità veicolate come ETF. I nostri ETF Ultra Short Income gestiti dal Team Global Liquidity utilizzano un approccio di investimento che combina temi macroeconomici top-down con una ricerca sul credito societario e strutturato di tipo bottom-up, monitorando al contempo i fattori di rischio. Con oltre 20 analisti specializzati in segmenti di mercato specifici, il processo disciplinato di ricerca si focalizza su una lista di investimenti conservativa appositamente definita per gli ETF. Hanno un'esposizione diversificata a obbligazioni con scadenza molto corta e a strumenti di debito obbligazionari investment grade societari e governativi. La strategia è stata lanciata nel mercato statunitense a maggio dello scorso anno, e ha raggiunto in poco tempo asset pari a circa 2,5 miliardi di dollari. Stiamo vedendo due macro-motivazioni di utilizzo, la prima è spostarsi "on the curve" per guadagnare un pò di rendimento in più, la seconda invece è per muoversi "down the curve" per accorciare realmente la duration.



**Roberta Gastaldello**  
JP MORGAN



Gli investitori in  
ETF sono  
investitori attivi



Rivoluzione nel mondo  
del reddito fisso



Trasformazione nel  
modello di business dei  
consulenti finanziari



Trasparenza nei  
costi



Consultique

**FEEONLY 2018**  
SUMMIT

CONSULENTI FINANZIARI INDIPENDENTI

Foto: BlackRock, Analia illustrative

BLACKROCK

PER INVESTITORI PROFESSIONALI ED INTERMEDIARI QUALIFICATI



T. Rowe Price  
INVEST WITH CONFIDENCE

**T. ROWE PRICE**  
**"INVEST WITH CONFIDENCE"**

Federico Domenichini  
Head of Advisory - Italy  
Ottobre 2018

Documento riservato a clienti professionali



**Introduzione a Vanguard**

Simone Rosti  
Head of Italy  
Vanguard

Fee Only Summit 2018, Verona

This document is directed at professional investors and should not be distributed to, or relied upon by retail investors. The value of investments, and the income from them, may fall or rise and investors may get back less than they invest.

## UNA VASTA OFFERTA DI SOLUZIONI PER GLI ADVISOR

### **Come vi state muovendo per accrescere le vostre quote sul mercato dei certificates?**

UniCredit opera sul mercato italiano dei certificati da 20 anni. Abbiamo sempre perseguito una strategia indirizzata da un lato verso l'innovazione finanziaria e dall'altro verso la formazione degli investitori. Negli ultimi anni, a seguito del boom dei certificati d'investimento, abbiamo investito molto nella formazione, aumentando le occasioni di contatto con i clienti anche grazie all'ausilio delle nuove tecnologie che consentono di organizzare meeting a distanza come i webinar, in aggiunta agli incontri fisici in occasione di eventi pubblici o presso le torri UniCredit. Abbiamo circa 20 appuntamenti ricorrenti ogni mese. Inoltre, negli ultimi due anni abbiamo puntato molto a rendere più digitale la nostra offerta. In questo senso abbiamo sviluppato "onemarkets Simulator", attraverso il quale consentiamo ai trader di avvicinarsi a strumenti a leva in un ambiente simulato, quindi privo di rischio, e mettere alla prova le proprie capacità attraverso delle vere e proprie competizioni che organizziamo due volte l'anno.

### **Quali servizi offrite ai consulenti indipendenti nell'ambito dei certificates?**

Siamo interessanti all'evoluzione del ruolo dei consulenti finanziari indipendenti e della loro attenzione verso i certificate quotati in borsa. Negli ultimi due anni, abbiamo promosso presso un campione di consulenti due ricerche di mercato sul ruolo dei certificates da cui emerge una forte necessità di informazione e di strumenti digitali. In linea con questa esigenza, abbiamo lanciato RoboCertificates, il primo robo advisor dedicato ai certificati. Questo strumento va incontro alle esigenze degli investitori in certificati ma soprattutto dei loro consulenti, consentendo loro di muoversi agevolmente nella vasta offerta di certificati UniCredit. Inserendo una serie di parametri che rispecchiano la visione sul mercato e la propensione al rischio individuale, il consulente ottiene un portafoglio ottimizzato, centrato sulle esigenze del proprio cliente e corredato di una serie di metriche finanziarie. Inoltre, all'interno della sezione personale, si monitora l'andamento dei portafogli creati nel tempo.



Nicola Francia  
UNICREDIT

## ETF: UNIVERSO DI INVESTIMENTI DISPONIBILI PER GLI OPERATORI

### **Che anno ci si può aspettare per gli ETF nel 2019?**

Ci aspettiamo un 2019 difficile per tutte le asset class, a causa dell'aumento della volatilità, di tensioni geopolitiche non ancora risolte e di un'economia americana a fine ciclo. Detto questo siamo convinti che la penetrazione degli ETF sulle reti distributive aumenterà perché inizieranno a vedersi i primi effetti di Mifid II. Già in questi ultimi mesi del 2018 si è intensificato l'uso di strumenti passivi presso tutti i tipi di clientela grazie a una maggiore sensibilità ai costi. Con le prime rendicontazioni sul 2018, che saranno deludenti per molti clienti, ci aspettiamo un utilizzo sempre maggiore di ETF. Inoltre l'aumento della trasparenza a livello di negoziazione degli ETF sta aiutando gli investitori a capire che si tratta di un settore sufficientemente grande e liquido per qualificarsi come un efficace strumento di investimento.

### **Avete dei prodotti in particolare che pensate possano sposare efficacemente la domanda dei clienti dei consulenti indipendenti?**

Tutta la gamma di UBS ETF è adatta per i consulenti indipendenti grazie alle caratteristiche di questi prodotti: costano poco, sono trasparenti, facilmente liquidabili e consentono di ben diversificare il patrimonio. Possono essere utilizzati per costruire la parte core del portafoglio, lasciando ai fondi la parte satellite per posizionarsi su mercati non coperti dagli ETF.

Il 2018 ha visto una crescita importante per le soluzioni SRI e fixed income, che si sposano particolarmente bene con le esigenze dei consulenti indipendenti: proporre ai clienti prodotti in linea con i propri valori senza rinunciare alla performance e puntare sul reddito fisso, un'asset class da sempre cara agli investitori italiani. UBS ETF è leader di mercato in ambito SRI con circa 40% di quota di mercato in Europa e sta sviluppando soluzioni innovative sul reddito fisso.



Alessandra Calabretta  
UBS



# I CERTIFICATI: STRUMENTO UTILE AI CONSULENTI

## **I certificati vengono inseriti molto spesso all'interno dei portafogli della clientela, qual è il valore aggiunto?**

I certificati sono prodotti d'investimento adattabili ad attese diverse sull'andamento dei mercati finanziari, a vari orizzonti temporali e obiettivi d'investimento, a differenti livelli di conoscenza ed esperienza dei mercati e dei prodotti. Infatti, gli emittenti sono in grado di sfruttare la natura finanziaria di questi prodotti strutturando un'estesa varietà di combinazioni di tipologie, dai certificati rialzisti con protezione integrale del capitale a quelli per mercati laterali con barriere che condizionano la protezione dell'investimento, sottostanti e scadenze, permettendo ai certificati di trovare spazio nei portafogli con finalità diverse.

Ad esempio, alcuni certificati sono coerenti con l'esigenza di copertura dai rischi nascenti da altre componenti del portafoglio, altri si prestano ad offrire un pick-up di rendimento, altri ancora sono sfruttabili nei portafogli per ottimizzarne il carico fiscale. A ciò si aggiunge il taglio minimo dell'investimento contenuto, pari a un singolo certificato del valore nominale il più delle volte di 100 Eur, in alcuni casi di 1.000 Eur, che rende i certificati strumenti di diversificazione da considerare anche per i portafogli di dimensioni relativamente contenute.

## **Cosa farete a partire dal 2019 per la consulenza indipendente?**

La nostra azione nel prossimo futuro sarà guidata dalla consapevolezza che i consulenti finanziari indipendenti hanno nel loro DNA la necessità di attingere ad un bacino vasto di soluzioni d'investimento per individuare quelle da indicare di volta in volta ai loro clienti.

Avendo in mente la natura della loro professione, un emittente deve puntare ad arricchire, diversificare e mantenere aggiornata la propria offerta di certificati quotati.



**Moira Magni**  
BANCA AKROS - GRUPPO BANCO BPM

# LA VERA OPPORTUNITÀ È LA COMBINAZIONE DI GESTIONE ATTIVA E PASSIVA ALL'INTERNO DEL PORTAFOGLIO

## Che anno ci si può aspettare per il mercato degli ETF?

A nostro avviso il mondo dei passivi ha fatto passi da gigante, rappresentando la conferma positiva di quanto visto negli anni precedenti. Nel corso degli ultimi 15 anni infatti la gestione passiva è cresciuta in maniera esponenziale, assumendo su scala globale un peso via via maggiore, e oggi circa il 35% dei fondi azionari a livello mondiale è gestito tramite approccio replicante. Tale aumento di utilizzo degli ETF si nota sia a livello verticale, quindi con una maggiore percentuale di ETF nelle gestioni, fondi e mandati che a livello orizzontale, accogliendo sempre maggior favore di clienti e canali di distribuzione

Inoltre, l'introduzione della Mifid II e la conseguente necessità di maggiore trasparenza della rendicontazione a partire da fine anno, spingeranno sempre più gestori, private bankers e consulenti finanziari a utilizzare gli ETF come strumento complementare ai fondi attivi per l'ottimizzazione dei costi di portafoglio.

## Come pensate di intercettare i bisogni dei clienti della consulenza indipendente?

La gamma d'offerta, vasta e in continua crescita - ad oggi 70 ETF quotati su Borsa Italiana - ci consente sia di abbracciare componenti "core" di portafoglio, che di esplorare tematiche settoriali/di nicchia, quali l'approccio fattoriale (Invesco Goldman Sachs Equity Factor Index European UCITS ETF - EFIE IM) e componenti satellite (Invesco Physical Gold ETC - SGLD IM, Invesco Variable Rate Preferred Shares UCITS ETF - VRPS IM).

Pensiamo che oggi la vera opportunità sia offerta dalla combinazione di gestione attiva e passiva all'interno dei portafogli. Il ciclo macroeconomico non è più "Beta driven" - in cui il passivo ha avuto un grande vantaggio e la ricerca di Income o di protezione del capitale richiederanno forti capacità di generare valore e di saper identificare la giusta asset allocation.



Fabrizio Arusa  
INVESCO



La rivista  
del risparmio  
gestito

**IN EDICOLA**

**ASSET MANAGEMENT**  
Per seguire l'evoluzione in corso nell'industria del risparmio gestito, nella distribuzione finanziaria e nel mercato dovuta all'innovazione tecnologica e all'apertura dei mercati, in ogni suo aspetto operativo, organizzativo e di governance.

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

[www.lefonti.tv](http://www.lefonti.tv)



Annabella  
D'Argento

Manuela  
Donghi

Gabriele  
Ventura

Alessia  
Liparoti

Federica  
Chiezzi

Annalisa  
Lospinuso



Giuseppe  
Di Vittorio

Simona  
Vantaggiato

Alex  
Soldati

**SEGUICI  
SU LEFONTI.TV**



## CERTIFICATI TEMATICI CON GRANDI OPPORTUNITÀ DI RENDIMENTO

### **Come vi posizionate all'interno dell'offerta di Certificates?**

Vontobel è stato il primo emittente in Italia a proporre una gamma di Certificati tematici, prodotti di investimento che puntano alla crescita di temi, settori o megatrend attuali che spesso rappresentano sfide importanti per i grandi player del mercato nonché grandi opportunità di rendimento. I prodotti si focalizzano non solo su trend tecnologici, industriali, demografici, sociali ma anche su settori molto specializzati o su particolari zone geografiche. Tra i Tracker Certificate più scambiati nel 2018, vi sono il Tracker Certificate sulla Blockchain, il Tracker Certificate Battery Energy Storage e il Tracker Certificate sul tema dell'Intelligenza Artificiale. Questa nuova tipologia di prodotti è destinata ad investitori alla ricerca di prodotti innovativi con temi che, spesso, non sono disponibili tramite forme di investimento tradizionale, come fondi o ETF.

### **Siete stati tra i protagonisti del FeeOnly Summit. Quali vantaggi ha il consulente finanziario indipendente ad inserire Certificati all'interno di un portafoglio?**

Come illustrato ai consulenti durante il nostro intervento al FeeOnly Summit, i Tracker Certificates sono investimenti satelliti che offrono la possibilità di diversificare il portafoglio dei propri clienti andando ad aggiungere una fonte alternativa di rendimento. L'indice tematico è composto da titoli azionari (tipicamente tra 10 e 20 componenti) scelti in base a criteri precisi di selezione tra cui la liquidità del titolo, il livello di specializzazione nel tema selezionato, la presenza di brevetti, ma anche criteri di analisi fondamentale e di analisi tecnica. I Tracker Certificates sono soggetti ad un trattamento fiscale agevolato con la possibilità di compensare le minusvalenze pregresse e sono considerati come molto trasparenti (la composizione nonché il peso di ogni titolo viene pubblicato sul sito di Solactive, l'index provider) ma anche estremamente liquidi grazie alla presenza del market maker Vontobel.



**Francesca Fossatelli**  
VONTOBEL

## LA NASCITA DEL NUOVO ALBO È UNA TAPPA MOLTO IMPORTANTE

### Ci spiegate quali novità avete in mente per il 2019?

Bnp Paribas si sta preparando ad un nuovo anno all'insegna dell'innovazione. In un panorama economico sempre più competitivo è oramai diventata una necessità ampliare l'offerta di prodotti e servizi per andare incontro al consulente finanziario indipendente ed ai suoi bisogni. Già la prima emissione di Certificate di investimento del 2019 ha previsto un prodotto del tutto nuovo sul mercato. Si tratta degli Step Down Cash Collect, che oltre a prevedere un potenziale premio mensile, si caratterizzano per un livello di rimborso anticipato che decresce ogni sei mesi. Il successo che hanno riscontrato è da imputare proprio alla possibilità per gli investitori di ottenere il capitale investito anche in un mercato ribassista, come il mercato che stiamo vedendo in questi mesi. Cerchiamo di essere molto innovativi lato servizi digitali, sicuramente un asset importante per i Consulenti Indipendenti. Un servizio su cui stiamo puntando è Smart Trade, piattaforma digitale che comunica con i broker per consentire ai clienti di fare trading con i Certificate direttamente sul sito [investimenti.bnpparibas.it](http://investimenti.bnpparibas.it). Questa piattaforma permette agli investitori di accedere ad una serie di servizi aggiuntivi, come la possibilità di avere alert personalizzati e di accedere ad un portafoglio sempre aggiornato in tempo reale.

### Quest'anno siete stati tra i protagonisti del Fee Only Summit. Ci tracciate un bilancio della vostra esperienza con i consulenti indipendenti?

L'esperienza con i consulenti indipendenti presso il Fee Only Summit è stata molto positiva per BNP Paribas. Partecipiamo molto volentieri da oltre 10 anni ed è un'occasione importante per noi in quanto possiamo interfacciarci con i Consulenti, che ogni giorno scelgono i prodotti più efficienti per i loro clienti finali. Quest'anno, visto il momento di mercato particolarmente volatile, numerosi consulenti ci hanno chiesto informazioni sulla protezione del loro portafoglio, e su come utilizzare al meglio i Mini Future per attuare strategie di copertura. Per loro, abbiamo creato un tool molto semplice che si può ritrovare sul nostro sito. Cerchiamo di essere sempre presenti sul territorio tramite incontri formativi, webinar o anche semplicemente attraverso il sito web. La nascita dell'albo è sicuramente una tappa molto importante e come BNP Paribas cercheremo sempre di più di fornire servizi e prodotti che vadano a dare al mondo della Consulenza Indipendente quello di cui ha bisogno.



Luca Comunian  
BNP PARIBAS

# LA CONSULENZA INDIPENDENTE È UN MODELLO COERENTE CON IL NOSTRO MESSAGGIO DI FINANZA RESPONSABILE

**Fate da sempre della gestione sostenibile il vostro valore aggiunto. Ci spiegate come la finanza ESG si sposa con gli obiettivi prettamente finanziari della clientela?**

Il nostro valore aggiunto sono le competenze interne: una solida e rigorosa metodologia di analisi ESG, realizzata dal team Analisi e Ricerca, e il nostro Risk Management che conta su un modello proprietario caratterizzato da un controllo del rischio economico-finanziario integrato al calcolo del rischio ESG. I nostri fondi comuni puntano a investire in realtà che ripongono particolare attenzione agli aspetti ambientali, sociali e di governance, vale a dire in quelle imprese e in quegli Stati che hanno una visione di più lungo periodo, innovano di più, riescono a mitigare i rischi e possono ottenere una maggiore stabilità delle performance nel tempo. I vantaggi per i risparmiatori sono comprovati da un track record di 15 anni. Fin dalla sua nascita Etica Sgr ha scelto gli investimenti sostenibili e responsabili come core business e questo rende il nostro messaggio coerente e credibile. Siamo oggi riconosciuti sul mercato come i pionieri di questo settore e ancor oggi siamo l'unica sgr italiana a essere totalmente dedicata alla finanza responsabile.

**È stata la vostra prima partecipazione al Fee Only Summit, riuscite a darci un feedback sull'evento?**

Abbiamo deciso di partecipare al Fee Only Summit perché riteniamo che la consulenza finanziaria indipendente offra enormi opportunità di crescita, un ambito di business interessante e coerente con il nostro messaggio di finanza responsabile. Rappresenta inoltre un importante elemento di trasparenza nel mondo del risparmio gestito italiano, valore a cui teniamo particolarmente e a cui ci ispiriamo costantemente.

L'evento ci ha dato la possibilità di conoscere ancora più a fondo la professione del consulente indipendente e di incontrare commercialisti, avvocati e altri professionisti interessati alla nostra realtà. La presenza di Etica Sgr è stata valorizzata da uno stand e dalla partecipazione alla tavola rotonda "Ambiente, responsabilità sociale e governance: nuovi driver per la crescita", che ha visto una buona partecipazione di pubblico.



**Roberto Grossi**  
ETICA SGR



Giulia Bertezolo - Segretario generale Consob



Debora Rosciani e Gianfranco Ursino - Il Sole 24 Ore

## IL NUOVO ALBO GARANTIRÀ MAGGIOR CONCORRENZA E QUALITÀ DEI SERVIZI

### **Quali potrebbero essere le tendenze per investire nei prossimi mesi?**

La congiuntura economica che delinea una fase avanzata di ciclo, a cui già da qualche settimana si affiancano dati di revisione a ribasso della crescita, impone a gestori attenti alla preservazione del patrimonio come noi di Ethenea una riflessione strutturale. Sulla base del nostro outlook macroeconomico, infatti, la fragilità della tenuta del PIL a livello globale suggerisce a livello strategico di preferire la qualità di emittenti nei portafogli obbligazionari e l'adozione di discipline sempre più oculate negli investimenti azionari. In perfetta coerenza con questa visione i portafogli dei nostri Ethna Funds prediligono il beta azionario statunitense e cinese con l'utilizzo di futures ed ETF (è il caso dell'Ethna-AKTIV) che permettono maggiore reattività in caso di inversione del trend, mentre con percentuali più importanti frutto della maggiore selettività (stock picking) sulle aziende, investiamo in Europa con l'Ethna-DYNAMISCH. Nell'universo obbligazionario continuiamo a credere che il miglior profilo rischio/rendimento sia offerto dal corporate investment grade europeo.

### **Pensate che la partenza del nuovo Albo possa portare del valore aggiunto sul mercato finanziario in Italia?**

Se un mercato vuole definirsi davvero "concorrenziale" la coesistenza di più soggetti e modelli aumenta la capacità di intercettare la molteplicità di bisogni degli utenti e agevola competizione, aumento della qualità e, se non intacca quest'ultima, convenienza.

Ecco che la creazione del nuovo Albo diventa quindi un passaggio cruciale ed è il benvenuto, perché completa con l'ultimo tassello il ventaglio di proposte tra cui l'investitore può scegliere. Non vi è per noi una ricetta migliore di un'altra, considerata anche l'enorme necessità di consulenza finanziaria di cui gli italiani hanno bisogno in generale. Insomma "ad ognuno il suo". Ethenea è pronta a servire qualsiasi modello, poiché il nostro punto di forza è la vicinanza ai consulenti attraverso soluzioni diversificate e grande profondità di analisi, oltre che un supporto in termini di formazione (vedi le Ethenea Masterclass).



**Michele Cicoria**  
ETHENEA



**RICEVI IL MAGAZINE IN OMAGGIO  
A CASA O IN UFFICIO  
MANDA IL TUO INDIRIZZO POSTALE A  
ESGBUSINESSREVIEW@ETICANEWS.IT**

Il primo magazine italiano di approfondimento e studio, dedicato specificatamente alle tematiche environmental, social e governance. Si propone come testata di ricerca destinata a un pubblico altamente selezionato di lettori: i professionisti degli ESG. Ogni edizione offre un doppio punto di vista: quello degli investitori (analisi su prodotti e strategie ESG, Atlante Sri, Sri Awards, engagement); quello delle aziende (analisi su Csr, Integrated Governance Index, Dnf, ESG Governance Lab, normativa). Il Pdf dell'ultimo numero scaricabile sul sito [www.eticanews.it](http://www.eticanews.it)

## **COSTI CONTENUTI E POCA COMPLESSITÀ NELL'INTERESSE DEGLI INVESTITORI**

**Siete uno degli asset manager più grandi al mondo, che piani di sviluppo avete sull'Italia?**

Vanguard è una società unica nel mondo dell'asset management. Infatti, non è quotata in borsa né di proprietà di investitori privati ma è detenuta dai propri fondi comuni ed ETF domiciliati negli Stati Uniti. A loro volta, tali fondi sono di proprietà dei loro investitori. Dunque gli azionisti di The Vanguard Group sono gli stessi investitori dei fondi comuni ed ETF di Vanguard. Questa struttura unica nel suo genere allinea i nostri interessi a quelli dei nostri investitori. Per cui l'obiettivo di Vanguard è quello di fare gli interessi dei propri investitori. In Italia l'obiettivo è quello di promuovere i prodotti di Vanguard sul mercato italiano con una strategia di lungo termine per servire tutti i tipi di investitori. Quoteremo la nostra gamma di ETF presso Borsa Italiana nel corso delle prime settimane del 2019.

**Quest'anno avete partecipato al Fee Only Summit, per la prima volta. Ci spiegate come vedete lo sviluppo della consulenza indipendente?**

Vanguard ha l'obiettivo di abbassare i costi e ridurre la complessità degli investimenti per gli investitori. Perciò tutto quello che porta maggiore trasparenza e abbassa i costi degli investimenti e aumenta il servizio e le scelte per i clienti è un fattore positivo nell'industria. I consulenti interpretano decisamente questi valori. Non possiamo che augurarci di condividere il cammino di crescita con loro.



**Simone Rosti**  
VANGUARD

## GESTIONE ATTIVA E PASSIVA COMPLEMENTARI PER I PORTAFOGLIO DEI CLIENTI

### **Cosa ci possiamo aspettare dall'evoluzione dei mercati per i prossimi mesi?**

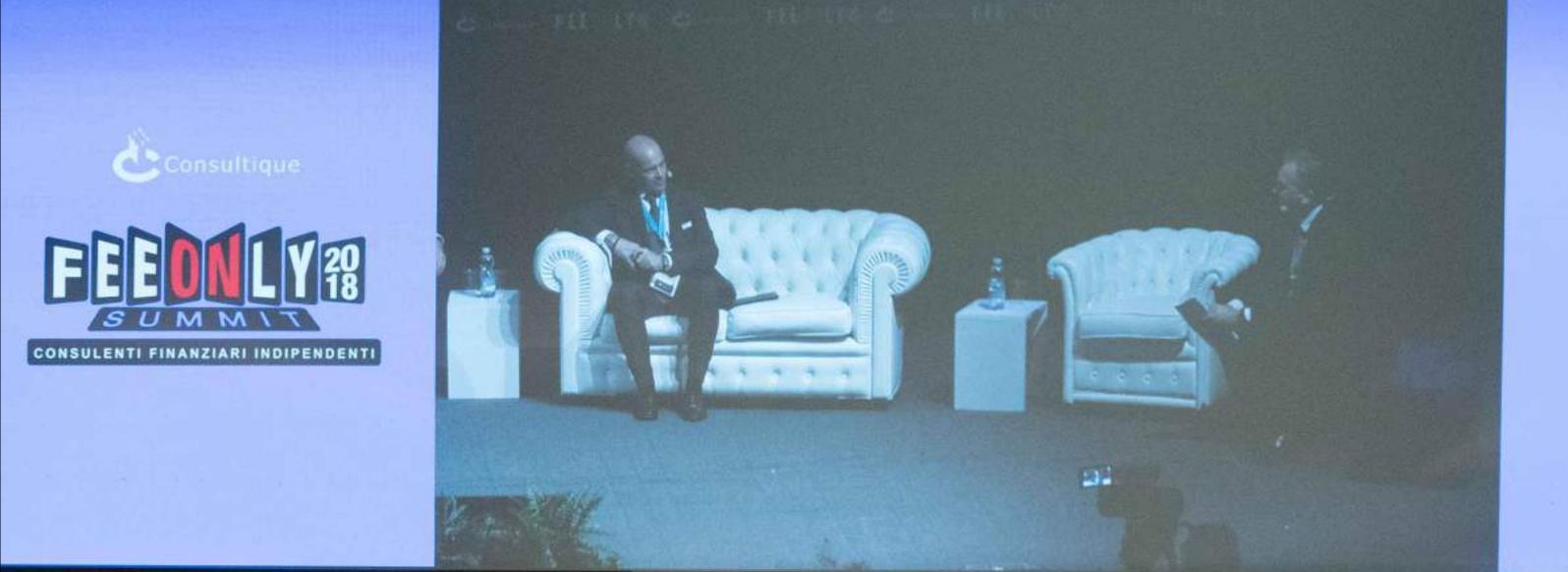
Molto dipenderà dai fattori esterni soprattutto di ordine politico che da mesi influenzano l'andamento dei principali mercati. Se ci limitiamo ai dati fondamentali l'aspetto più interessante che osserviamo è la rinascita dell'inflazione in alcune delle principali economie mondiali come USA, Gran Bretagna e Germania. Non alludiamo solo al costante, ma lento aumento dei dati statistici principali. In queste economie si osserva ormai da mesi un costante aumento dei salari che supera nettamente la crescita media dei prezzi andando così a sospingere verso l'alto i dati futuri. A meno di un brusco cambiamento congiunturale che non anticipiamo, queste dinamiche si manifesteranno nei mesi a venire ed influenzeranno il livello dei tassi che da gennaio cesseranno di avere il supporto del QE anche in Eurozona. Nei prossimi sei/otto mesi quindi ci attendiamo tensioni sui tassi.

### **Come si sposa il Fee Only con la gestione attiva?**

La gestione attiva e quella passiva sono da considerarsi complementari. La gestione passiva con i suoi ETF risulta molto efficiente e poco costosa, in un quadro di consulenza fee only pertanto questi strumenti possono apparire molto attraenti. Tuttavia precauzioni sono necessarie e basarsi solo sui costi contenuti può indurre in seri errori. Basti per tutti l'esempio dell'indicizzazione nel reddito fisso: la componente maggiore di un indice obbligazionario è rappresentata da chi è più indebitato e non dall'azienda di maggior successo. Nella gestione del credito poi riteniamo sia indispensabile l'analisi del gestore per evitare di incorrere inavvertitamente in un universo di emissioni potenzialmente rischioso. Anche sulle azioni occorre prudenza. Vi sono indici azionari, ad esempio quello mondiale, molto sbilanciati sia per paese che per settore; il loro andamento viene quindi influenzato da pochi mercati facendo perdere all'investitore il fondamentale beneficio della diversificazione dei rischi.



**Riccardo Ricciardi**  
LA FRANCAISE



## IL PRIVATE EQUITY È UNA SOLUZIONE OTTIMALE NEI CASI DI PATRIMONI IMPORTANTI

**Quest'anno ci avete portato degli spunti interessanti sul mercato del Private Equity. Pensate che ci possano essere delle soluzioni interessanti per la clientela dei consulenti indipendenti?**

In un mercato sempre più complesso come quello attuale, riteniamo che la diversificazione in un Fondo di Private Equity sia una soluzione ottimale, specialmente in casi di patrimoni importanti.

Il nostro programma Monterosa V permette l'accesso a fondi noti e meno noti in tutto il mondo, anche di nicchia, permettendo quindi al sottoscrittore di avere davvero una diversificazione a livello globale.

I sottoscrittori si ritrovano infatti azionisti di circa 300-350 aziende diversificate per aree geografiche (USA, Europa, Asia), settori economici, dimensioni e tempo grazie alla "diluizione" di entrata nel capitale in più anni.

Pictet, con l'attenzione e la professionalità che la contraddistinguono da oltre due secoli, ne cura la scelta e la due diligence, dando ai clienti la tranquillità dell'investimento oltre che la possibilità di avere accesso a fondi che normalmente richiedono grandi capitali.

**Ha partecipato per la prima volta come speaker al FeeOnly Summit. Ci traccia un bilancio della sua esperienza?**

Avendo vissuto tra Parigi e Ginevra, non avevo mai avuto l'occasione di partecipare a un incontro da voi organizzato.

Ho accolto con piacere il vostro invito tramite i colleghi della filiale Pictet di Verona e trovo che sia stata un'esperienza molto interessante, in quanto mi ha introdotto a un mondo che personalmente non conoscevo.

Vi ringrazio di avermi invitato e di avermi dato questa opportunità.



**Maurizio Arrigo**  
PICTET

# IL NUOVO ALBO E L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA SARANNO DRIVER IMPORTANTI SUL MERCATO

## **Come avete affrontato questo appuntamento con il mondo della consulenza indipendente?**

Il FeeOnly Summit rappresenta un importante momento di incontro tra professionisti, società e gruppi della consulenza finanziaria. Siamo ormai veterani di questa manifestazione e anche quest'anno abbiamo scelto di essere presenti, perché abbiamo rivelato una sempre crescente attenzione da parte dei consulenti finanziari indipendenti alle dinamiche del mondo ETP - quindi di tutto il segmento degli Exchange Trade Product che include ETF, ETC e ETN - e soprattutto un maggiore interesse rispetto all'utilizzo di questi strumenti per ottimizzare e creare delle strategie di portafoglio.

## **Pensate che il nuovo Albo possa portare valore aggiunto al mercato finanziario italiano?**

Così come la direttiva Mifid II e l'innovazione tecnologica, anche il nuovo Albo potrà rappresentare un importante driver nel mercato della consulenza indipendente, favorendo l'apertura a direzioni meno pronosticabili fino a qualche anno fa. Grazie alle nuove normative che spingono a una maggiore trasparenza sui costi degli strumenti finanziari, la popolarità degli ETP, già segnata da una significativa crescita negli ultimi anni, potrebbe essere ancora più consistente. In questo modo, ci aspettiamo un'ulteriore spinta all'adozione di soluzioni efficienti che gli ETP appunto potrebbero rappresentare. L'investimento in questi strumenti risulta infatti particolarmente interessante perché consentono di operare con facilità ed efficienza di costo su interi indici di mercato (portafogli di azioni, obbligazioni, materie prime, ecc...) e questo potrebbe essere uno dei motivi per i quali possano risultare apprezzati dai professionisti della consulenza indipendente.



**Antonio Sidoti**  
WISDOMTREE

# Analysis

Da oltre 30 anni la società Analysis è attiva nei servizi ai professionisti della finanza, alle società di Asset Management, ai consulenti d'investimento e ai gestori finanziari. La proposta di Analysis si compone di soluzioni software integrate e accessibili via web, che consentono all'azienda di posizionarsi tra le società leader nel settore in Italia.

Al fine di garantire il più alto livello qualitativo per un proficuo rapporto con i maggiori player istituzionali, la forte connotazione quantitativa di Analysis è assicurata da esperti fisici, ingegneri e informatici provenienti da diversi ambiti accademici, coordinati dal fondatore Carlo Maria Pinardi, docente di International Corporate Finance presso l'Università Bocconi di Milano. Nell'offerta di Analysis spicca **eXact Suite 4.0**, soluzione di avanguardia web personalizzabile con funzioni avanzate di selezione e monitoraggio degli strumenti. **eXact Suite 4.0** crea un collegamento diretto tra strategia, dati e analisi per una gestione cross-asset dei portafogli e l'elaborazione di report customizzati.

Tra le funzionalità distintive che rendono la suite così avanzata troviamo il database proprietario multi-asset con oltre 150mila strumenti censiti e costantemente aggiornati, la piattaforma MIFID II compliant, i tool grafici per agili confronti tra strumenti, portafogli e benchmark, le simulazioni di investimento e l'area utente per la definizione dei propri strumenti finanziari. Attraverso **eXact Real Estate**, Analysis è invece in grado di fornire informazioni su caratteristiche, consistenza e valorizzazione degli asset immobiliari, con verifica quotidiana delle variazioni a seguito di operazioni di compravendita, successioni e donazioni, collegamento diretto ai dati catastali e ai documenti originali dell'Agenzia delle Entrate e aggiornamento in tempo reale dei valori di mercato, delle fiscalità e dei costi. Il tutto attraverso report dettagliati e personalizzabili.

Sviluppato in collaborazione con CRIF, il modulo **eXact Pianificazione Successoria** consente di programmare il passaggio generazionale del patrimonio dei clienti tramite strategie e investimenti mirati a ridurre la dimensione complessiva del prelievo fiscale. Il software effettua una corretta mappatura dell'asset ereditario e un'analisi dettagliata del patrimonio anche in presenza di eventuali disposizioni testamentarie.

La capacità di supportare l'iter del processo di consulenza finanziaria, sia mobiliare sia immobiliare, accessibile attraverso gli strumenti di Analysis permette al consulente di gestire la relazione con la clientela creando fiducia in un mercato sempre più esigente, specializzato e complesso.

Inoltre, i **Forum Analysis** riuniscono periodicamente i massimi responsabili finanziari dei maggiori gruppi e investitori nazionali e internazionali presenti in Italia mettendoli a confronto, a porte rigorosamente chiuse, con le massime cariche istituzionali e accademiche italiane e mondiali: un prestigioso Think Tank che, per livello dei soggetti coinvolti e qualità del confronto su temi economico-finanziari, non ha eguali nel Paese.

Del gruppo Analysis Spa fa parte anche **Bondonline**, società specializzata nel supporto alle attività di investimento, comparazione e intermediazione finanziaria di strumenti obbligazionari. Impostando uno o più criteri di selezione in simultanea ed estraendo le obbligazioni d'interesse, il Bond Selector consente di visualizzare la scheda anagrafica di ogni singolo prodotto insieme agli indicatori di redditività e durata.

Bondonline gestisce inoltre la pubblicazione del **Bollettino delle Estrazioni**, il più antico periodico economico finanziario indipendente pubblicato in Italia e fondato nel 1876 da Ferdinando Bocconi. Il giornale pubblica l'elenco dei titoli estratti e le operazioni più importanti degli ultimi 15 giorni sul mercato azionario, obbligazionario, dei titoli di Stato e dei fondi in Italia. Ogni pubblicazione include un'intervista a personalità di rilievo del mondo istituzionale, economico, finanziario, imprenditoriale nazionale e internazionale.



# ORO COME DIVERSIFICATORE E COPERTURA VERSO I RISCHI SISTEMICI

## Che valore aggiunto possono portare gli investimenti in oro fisico all'interno dei portafogli?

Normalmente l'investimento in ORO serve a diversificare il capitale investito in un paniere di titoli, stabilizzando le performance di portafoglio oltretutto a proteggerlo da inflazione o eventi negativi. Se l'ORO inserito nel portafoglio è FISICO, anziché finanziario, oltre a essere un ottimo diversificatore e un'ottima copertura contro il rischio sistemico causato dalle forti contrazioni del mercato azionario per la sua bassa correlazione con la maggior parte delle attività tradizionali, diventa a tutti gli effetti un deposito di ricchezza a protezione dell'inflazione e come copertura valutaria. Come risorsa strategica, l'oro ha storicamente migliorato i rendimenti dei portafogli adeguati al rischio, fornendo rendimenti e riducendo le perdite e fornendo liquidità per far fronte alle passività in periodi di stress del mercato.

L'oro fisico ha delle caratteristiche peculiari che nessun altro investimento può vantare: è un bene tangibile e correlato da ogni controparte; lo si possiede personalmente e lo si può tramandare facilmente e direttamente; il suo valore intrinseco si accresce nel tempo e difende il patrimonio dalla svalutazione; l'oro è sempre convertibile in denaro in qualunque valuta, garantisce quindi un'immediata liquidità; ha una quotazione unica in vendita e acquisto a livello mondiale; è frazionabile, facile da custodire, trasportare e trasmettere; è esente da IVA e da dichiarazioni di possesso; solo in fase di rivendita è soggetto alla tassazione sulle plusvalenze.

## Come vi interfacciate con il mondo della consulenza indipendente?

La nostra mission è da sempre stata quella di sensibilizzare i risparmiatori e gli investitori verso una forma concreta di investimento, di pronta liquidazione in caso di necessità, che protegga e salvaguardi i risparmi del buon padre di famiglia. Abbiamo dato vita all'interno della piattaforma OroVilla, ad un'area con interfaccia semplice ed intuitiva, rivolta in particolare ai consulenti finanziari indipendenti e alla loro clientela, dove si trovano tutte le informazioni necessarie in tempo reale per l'operatività di acquisto e vendita di oro e monete da investimento, usufruendo così di un servizio completo di archiviazione e registrazione di tutti i servizi proposti. La piattaforma OroVilla soddisfa l'esigenza sempre più pressante d'interagire con i clienti, risultando pienamente concorde con le più recenti direttive stabilite dagli Organi di Controllo (Mifid II). Con OroVilla è sempre e comunque il cliente finale che prende la decisione di acquisto o vendita, grazie a una piattaforma intuitiva e immediata e con la possibilità di ricevere in tutti i casi, un supporto professionale e garantito da servizi di crittografia sicuri.

I Consulenti Indipendenti sono attori importanti, che ricoprono il ruolo fondamentale e delicato di guidare, consigliare e proteggere i risparmi dei loro clienti e lo fanno con un'attenzione e una sensibilità che noi di OroVilla condividiamo nella nostra filosofia.



Graziella Gagliardi  
OROVILLA

## FINTECH E INDIPENDENZA PER I CONSULENTI FINANZIARI

### **Ci tracciate un quadro della vostra esperienza sul mercato in qualità di soggetto indipendente?**

Euclidea si pone da sempre come soggetto veramente indipendente, anche se a questo termine va però dato un significato ben preciso. Indipendenza non è solo non appartenere ad un gruppo bancario o ad una rete e quindi avere solo soggetti privati tra i propri azionisti, ma è lavorare nel solo esclusivo interesse del cliente.

Ad esempio in Euclidea noi costruiamo i portafogli scegliendo tra tutte le 90.000 classi di fondi istituzionali distribuiti in Europa, così come usiamo gli ETF, i fondi passivi o appunto i fondi attivi senza nessun scelta preconcepita ma solo e sempre nell' interesse del cliente.

Le nostre commissioni sono sull' ammontare in gestione, non dipendono come fa l'industria dal grado di rischio scelto dal cliente. Questo ci rende identici ad un consulente fee only.

Pensiamo infine che il futuro è per gli operatori indipendenti, per la trasparenza totale verso i clienti e per una contrazione delle commissioni che la rivoluzione digitale porterà nel risparmio gestito.

### **Quali servizi pensate di poter offrire ai consulenti fee only?**

Ai consulenti indipendenti offriamo le nostre GPM attraverso un'offerta totalmente digitale, con firma elettronica, paper less, con la possibilità di personalizzazioni sui profili di rischio del cliente. Il tutto a commissioni riservate ai soli clienti B2B. Inoltre offriamo al consulente indipendente un area dedicata, con il suo data base clienti, i suoi report a livello avanzato, con l'invio dei dati ad altre piattaforme. Per chi lo desidera offriamo a parte, un servizio di robot for advisor, con portafogli consigliati, il fund ranking dei migliori fondi ed etf per ogni asset class e un'analisi dei costi dei portafogli presso altri intermediari.



**Luca Valaguzza**  
EUCLIDEA



Domenico Lombardi (economista) e Carlo Pelanda (Professore di Economia)



Mauro Rufini, Raffaella Masciadri e Debora Rosciani

## INVESTIMENTI SOSTENIBILI PER LA CRESCITA

**Quest'anno avete partecipato al Fee Only Summit portando la vostra idea sulla finanza sostenibile. Ci spiegate come l'etica può sposarsi con le esigenze finanziarie tipiche della clientela?**

"Stiamo entrando in una fase di strutturale trasformazione da tanti punti di vista - ambientale, demografico, sociale, economico e tecnologico - e Candriam è fortemente convinta che la finanza, e in particolare l'industria del risparmio gestito, abbiano un ruolo chiave da giocare in questo senso. Candriam ha individuato quattro mega-trend destinati a generare cambiamenti radicali nella società e nell'economia a livello internazionale: i cambiamenti ambientali e sociali, il progresso tecnologico, gli andamenti demografici e lo spostamento dell'assetto economico verso le economie emergenti. Questi quattro mega-trend che plasmeranno l'economia a livello globale, possono rappresentare un'opportunità d'investimento altamente redditizia nel lungo periodo per gli investitori. A livello globale, si sta di conseguenza verificando un cambiamento radicale della domanda degli investitori, una tendenza alla sostenibilità e alla responsabilità che si sta rivelando molto forte pure in Italia, supportata anche dalla crescente consapevolezza che numerosi studi ormai dimostrano l'esistenza di una correlazione positiva tra l'integrazione dei criteri ESG e la performance finanziaria (corretta per il rischio) di lungo periodo: le imprese che guardano a questi aspetti tendono a crescere più delle altre, con un impatto positivo immediato sul loro valore in Borsa."



**Giuseppe Parlà**  
CANDRIAM

investors'  
L'EVOLUZIONE DELLA SPECIE

# IL BIMESTRALE DI PURA INFORMAZIONE E CULTURA FINANZIARIA

> ABBONATI <

Versione cartacea patinata  
+ web edition  
a 90 euro l'anno



[www.investors-mag.it](http://www.investors-mag.it)

## SERVIZI DI TRADING E DI INVESTIMENTO A COSTI RIDOTTI

### **Ci tracciate un quadro servizi che potete offrire ai clienti dei consulenti indipendenti?**

I servizi di trading e investimento offerti da Banco BPM tramite il servizio Webank sono indicati per i clienti dei consulenti indipendenti grazie ai costi ridotti e all'ampiezza dell'offerta di strumenti finanziari disponibili che permettono al consulente di allocare i risparmi del cliente in modo molto efficiente: la vasta gamma di fondi e sicav disponibili delle migliori case di investimento, relativamente al risparmio gestito, e la possibilità di accedere a tutti i principali mercati mondiali - azionari, obbligazionari, etf, certificates e derivati - consentono infinite possibilità di asset allocation per qualsiasi esigenza di investimento. Vanno infine ricordate, a vantaggio del cliente, le commissioni di negoziazione digressive, che consentono di ridurre ulteriormente i costi di compravendita in caso di maggiore operatività trading e, dal lato del risparmio gestito, l'assenza di commissioni di ingresso su tutti i fondi e le sicav che compongono l'offerta Webank.

### **Come pensate che evolverà il mercato alla luce del nuovo Albo dei consulenti finanziari?**

Il tanto atteso nuovo Albo dei consulenti finanziari potrebbe comportare, a nostro avviso, significative evoluzioni per il mercato, dovute principalmente al fatto di avere, a disposizione dei clienti, professionisti indipendenti certificati da un ente terzo. La consulenza indipendente potrebbe arricchire l'offerta complessiva di servizi di consulenza in grado di soddisfare la forte domanda presente oggi tra risparmiatori e investitori italiani caratterizzati da esigenze molto diverse tra loro, consentendo, allo stesso tempo, l'efficientamento del mercato. L'unica difficoltà che dovrà essere superata è costituita dalla naturale diffidenza dei risparmiatori italiani a pagare professionisti che gestiscano i loro investimenti. Proprio grazie all'introduzione dell'Albo che garantirà le competenze dei consulenti indipendenti, riteniamo che questo possa essere un ostacolo, in prospettiva, non insormontabile.



**Stefano Cioffi**  
WEBANK

## GLI INVESTITORI HANNO BISOGNO DEI CONSULENTI INDIPENDENTI PER LE LORO SCELTE

**Gli ETF sono uno strumento che trova molto spesso spazio nei portafogli della clientela. Come vedete il futuro di questi strumenti e come si sposa con la consulenza indipendente?**

Gli ETF effettivamente trovano sempre più spazio in quanto di anno in anno sta crescendo il grado di conoscenza di questi strumenti, sia da parte di investitori che li utilizzano già e che decidono, dopo una prima positiva esperienza, di allocare una parte ancora maggiore del loro portafoglio, sia da parte di investitori che per la prima volta si avvicinano alle soluzioni offerte dagli investimenti indicizzati. In questo processo di sempre maggiore consapevolezza delle potenzialità degli ETF il ruolo della consulenza indipendente è fondamentale; gli ETF infatti non riconoscono alcun tipo di retrocessione e sono caratterizzati da costi molto contenuti, di conseguenza necessitano di un approccio alla consulenza scevro da ogni tipo di conflitto d'interesse. Allo stesso tempo gli investitori hanno bisogno di essere correttamente guidati dai consulenti nelle loro scelte d'investimento. Gli ETF sono infatti strumenti semplici, ma richiedono comunque delle conoscenze di base importanti per evitare di sbagliare, sia nell'ambito della selezione e della costruzione di portafogli coerenti con il profilo rischio/rendimento, sia per quanto attiene alla negoziazione.

**Quali feedback vi portate da questa edizione del FeeOnly Summit?**

Sicuramente la consapevolezza di dover investire sempre di più su questo target, cercando di mettere a disposizione dei consulenti tutte le informazioni di cui hanno bisogno per svolgere al meglio la propria funzione. Stiamo quindi lavorando ad un nuovo sito internet, molto più completo del precedente, che abbiamo in programma di lanciare entro la fine dell'anno. Inoltre abbiamo rafforzato la nostra sales force in modo tale da seguire più direttamente le richieste dei consulenti. Infine stiamo studiando contenuti specifici, quali ad esempio newsletter, che potrebbero venire alla luce già nella prima parte del 2019.



Mauro Giangrande  
DWS



# Invoice

Investment & Advice

# UN ANNO GRATIS

Offerta riservata ai lettori di **La Finanza Indipendente**



Vai su [ww.invoice.it](http://ww.invoice.it), clicca su

**Offerta FeeOnly 2018**

e compila tutti i campi inserendo il codice promozionale qui sotto

**Codice FeeOnly**

**FO18AG1**

## LA FINANZA SOSTENIBILE PER CLIENTI E CATENA PRODUTTIVA

### **La vostra proposta si distingue per l'abbinamento d'un investimento alternativo con le esigenze della finanza sostenibile. Ci spiegate come?**

La gestione forestale presenta il vantaggio di essere basata su beni reali e vivi, dotati di una crescita biologica naturale. I beni non sono correlati ai mercati finanziari e non sono soggetti a speculazione.

Siamo coltivatori responsabili e siamo concentrati su progetti di piantagioni multicolture diversificate. Ci orientiamo non solo verso le richieste commerciali interne ai paesi in cui operiamo, ma anche verso i mercati di esportazione internazionali. Crediamo fortemente in un concetto di Responsabilità Sociale delle Imprese. Operando a stretto contatto con le fragili comunità locali, forniamo sostegno in materia d'investimenti, questioni sociali e culturali e insegniamo nuove competenze, incoraggiando in questo modo le comunità ad abbandonare la raccolta di legname tradizionale illegale e le attività di deforestazione che sinora hanno rappresentato la principale fonte di reddito.

I clienti comprano e diventano proprietari di una specie d'alberi molto particolari e in via di estinzione a causa di un bracconaggio estremo dovuto al loro valore. Per la sua importanza adesso la specie è protetta e ripiantata in piantagioni in Thailandia e Malesia. Quest'albero produce l'Agarwood e l'olio di Oud, l'olio più prezioso e più caro al mondo, utilizzato principalmente nella creazione dei profumi di grande lusso ma anche nella medicina cinese.

### **Ci tracciate un quadro della vostra prima esperienza al Fee Only Summit?**

Siamo lieti di aver partecipato all'evento, un ottimo mix tra professionalità e indipendenza. Abbiamo trovato i partecipanti molto interessati, entusiasti e molto propensi all'ascolto di questa particolare categoria di investimenti. Ci auguriamo di essere riusciti a far passare tutti i nostri messaggi.



**Amandine Charuel**  
APC Group

# STRUMENTI FLESSIBILI A SUPPORTO DEGLI INVESTITORI

## Come pensate che la vostra offerta possa sposare le esigenze dei clienti dei consulenti indipendenti?

Banca IMI è presente sul mercato con diverse tipologie di prodotti quali certificati di investimento ed obbligazioni nell'ottica di fornire strumenti di investimento che meglio si adattino alle esigenze di diversificazione della clientela dei consulenti e che rispondano in maniera adeguata ai diversi profili rischio / rendimento degli investitori. Per quanto riguarda i certificati, Banca IMI offre molteplici soluzioni di investimento come ad esempio i bonus cap ed i cash collect che offrono l'opportunità di investire su un'ampia gamma di sottostanti, tra i quali le principali blue chip europee e americane e di remunerare l'investitore in caso sia di rialzi che di moderati ribassi dell'azione sottostante, in aggiunta alla protezione condizionata del capitale a scadenza. La flessibilità di questi strumenti in termini di durata, premi e livello di rischio, è un aspetto che svolge un ruolo da protagonista nell'ottica di sviluppare strategie di diversificazione non implementabili con i tradizionali strumenti di investimento.

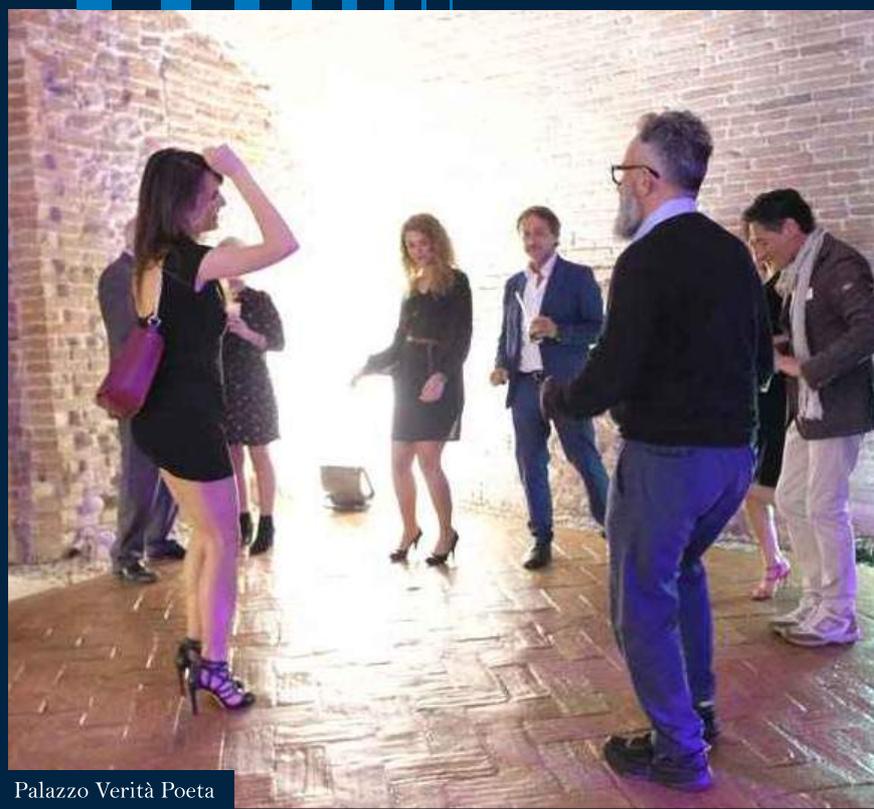
Per quanto riguarda il comparto obbligazionario Banca IMI quota sul mercato obbligazioni in Euro e in valuta di tipo senior che contano in totale 52 strumenti quotati con diverse scadenze e strutture (Tasso Fisso, Step Up, Tasso Variabile, Tasso Misto ed Inflation Linked). Oltre all'Euro vi è la possibilità di scegliere tra 10 valute differenti, come Dollaro USA, Rublo Russo e Renminbi Cinesi: questi strumenti consentono di beneficiare dell'eventuale apprezzamento della valuta straniera nei confronti dell'Euro oltre che ad ottenere il flusso cedolare lordo annuale previsto per ogni singola emissione.

## Per quanto riguarda i certificati di investimento, qual è la struttura prediletta tra gli investitori?

Nei primi 10 mesi del 2018 si è riscontrato un interesse maggiore per la struttura cash collect che remunera periodicamente l'investitore attraverso il pagamento dei premi con una frequenza che può essere mensile, trimestrale oppure semestrale. I premi possono essere di natura fissa incondizionata, ovvero percepiti indipendentemente dalla performance dell'azione sottostante, e/o condizionata all'andamento del sottostante. I premi percepiti sono considerati come redditi diversi. Inoltre alla scadenza viene restituito il Prezzo di Emissione del certificato, oltre all'ultimo premio, in caso di rialzi stabilità o lievi ribassi dell'attività sottostante (purché contenuti entro il Livello Barriera).



**Alessandra Annoni**  
BANCA IMI



# L' INVESTIMENTO IMMOBILIARE CHE INCONTRA IL FINTECH

## Avete avuto un buon feedback dalla vostra prima partecipazione al Fee Only Summit di Verona?

Il feedback è stato ottimo. Gli innumerevoli consulenti finanziari indipendenti presenti si sono dimostrati molto interessati alle nostre soluzioni d'investimento immobiliare ad alto rendimento. Riteniamo che l'attenzione a noi riservata sia un segnale di una rinnovata domanda di strumenti d'investimento che vadano a diversificare e bilanciare i portafogli dei clienti. Soprattutto nello scenario macroeconomico attuale a livello nazionale e internazionale. Ecco quindi che i nostri investimenti immobiliari, che per definizione presentano bassi livelli di volatilità e sono concentrati soprattutto negli USA, in un'altra moneta e in un'economia extra europea solida e competitiva, risultano essere molto interessanti. Il loro taglio dai 60 ai 150.000 USD permette inoltre la costruzione di pacchetti, anche cospicui, ulteriormente bilanciati e diversificati al loro interno con l'acquisizione di proprietà in diverse location degli Stati Uniti con differenti livelli di rendita e differenti tempistiche d'investimento, dal breve al lungo periodo. Non dimentichiamo inoltre l'elemento più competitivo e cioè le rendite dal 6 all'11% netto annuo.

## Ritenete che il mondo dell'immobiliare sia un asset de-correlato dall'andamento dei mercati finanziari?

Nel mondo odierno nulla è de-correlato all'andamento dei mercati finanziari, dalla politica economica nazionale al mondo dell'immobiliare. Ci sono però degli aspetti intrinseci alla natura degli investimenti che noi proponiamo che vanno analizzati attentamente e che rendono questa correlazione meno rischiosa ed anzi, a tratti, vantaggiosa. Prima di tutto si tratta di investimenti immobiliari. Ciò che i nostri clienti acquisiscono è la proprietà completa ed esclusiva di un vero e proprio immobile. Qualsiasi cosa accada sui mercati, l'immobile sarà sempre al suo posto e il suo valore, che potrà risentire in positivo o in negativo dell'andamento dei mercati finanziari, anche nel peggiore dei scenari, non evaporerà completamente. I nostri immobili, inoltre, sono principalmente locati negli Stati Uniti, bisogna quindi considerare tre ulteriori fattori. Il primo è il prezzo a cui si è acquistato l'immobile, tutt'ora siamo in grado di proporre i nostri immobili a prezzi inferiori fino al 30% rispetto al valore medio di mercato. Se il mercato dovesse avere un calo, dovrebbe essere un tonfo immediato di più del 30% per iniziare ad erodere il valore d'acquisto. Il secondo è che il mercato degli affitti in America non è parallelo a quello delle vendite. Se il mercato immobiliare dovesse scendere, è altamente improbabile che quello degli affitti lo faccia con la stessa intensità, perché, essendo un popolo prevalentemente in affitto, gli americani avrebbero comunque bisogno di un tetto sopra la loro testa. Il terzo è la grande velocità con cui storicamente l'America è in grado di ritornare a una fase di crescita dopo una di ridimensionamento. Ciò che quindi suggeriamo ai nostri clienti e di mantenere le proprietà anche in fase di calo perché il loro valore è comunque solido, continuano a percepire gli affitti e anzi, grazie all'orientamento al mercato del sistema americano, è altamente probabile che i rendimenti netti siano uguali se non superiori. Infatti, le tasse di proprietà e le spese condominiali vengono di solito ridimensionati considerevolmente in caso di calo del mercato immobiliare, gli affitti invece tendono a diminuire in modo molto meno sensibile come visto.



**Christian Calusa**  
OPISAS



## UN MODELLO DI MARKETPLACE LENDING

### **Questo è il primo anno che partecipate al Fee Only Summit, quali le sinergie con il mondo della consulenza indipendente?**

Al Fee Only Summit abbiamo avuto tanti feedback e manifestazioni di interesse e circa una decina si sono già trasformati in contatti con cui stiamo dialogando: si tratta di consulenti indipendenti che testeranno la nostra piattaforma per poi proporla ai loro clienti.

Per noi i consulenti indipendenti sono strategici per aumentare ulteriormente gli investimenti sulla piattaforma.

Inoltre, la nostra partecipazione ci ha permesso di parlare della campagna di equity crowdfunding che abbiamo lanciato il 6 novembre e che in meno di una settimana ha già raccolto 900.000 € anche grazie al network intessuto a Verona.

### **Quali sono i vantaggi del vostro modello di business?**

Il nostro modello di marketplace lending ci consente di coinvolgere nei processi di finanziamento gli e-commerce offrendo loro un importante vantaggio competitivo rispetto ai competitor (offrire il pagamento rateale nel checkout aumenta vendite e ticket medio del transato) oltre a un'integrazione semplice sulle loro piattaforme e un'operatività fluida e completamente digitale per i loro utenti. Si tratta di un elemento importantissimo: ogni anno in Italia vengono finanziati 23 miliardi di € di prestiti per acquisti in negozi fisici e quasi zero per gli acquisti su e-commerce; questo significa che la domanda c'è e che c'è anche un mercato gigantesco da servire.

A questo aggiungiamo alti rendimenti per gli investitori (dal 4% con Garanzia di Rendimento) e una procedura semplice con condizioni vantaggiose per chi chiede di pagare a rate su un e-commerce.



**Pietro Cesati**  
SOISY

# I CONSULENTI INDIPENDENTI AVRANNO UN RUOLO IMPORTANTE PER RAGGIUNGERE I TRAGUARDI DELLA CLIENTELA

**Siete un asset manager che porta avanti con successo strategie di gestione attive e passive. Come pensate si possano coniugare all'interno dei portafogli della clientela?**

La scelta di un investimento a gestione attiva o di un ETF sono domande essenziali nella costruzione di un portafoglio. Negli ultimi anni gli ETF hanno riscosso un forte interesse. Non solo per il basso costo, ma anche per la loro facoltà di replicare una grande varietà di indici, mantenendo la liquidità. Per replicare l'S&P 500 ad esempio, ritengo sia inopportuno scegliere una gestione attiva. Esistono ETF Smart Beta, che riescono a sovraperformare l'indice in questione. Un esempio è il nostro VanEck US Wide Moat Equity ETF UCITS. Un ETF che replica il Morningstar US Wide Moat Index (azionario americano) seguendo l'approccio d'investimento dell'ampio fossato, ovvero "Moat", economico, apprezzato anche da Warren Buffet. Dal suo lancio nel 2007, l'indice è stato in grado di sovraperformare l'S&P500 di oltre 100 punti percentuali. Considerando il TER di soli 0.49% per questo ETF, bisogna valutare bene la decisione di una gestione attiva o passiva. Nonostante ciò, un fondo attivo merita comunque la sua attenzione. In particolar modo quando si vuole accedere ad Asset Class meno liquide, con restrizioni di mercato o semplicemente per la facoltà del gestore di generare alpha in sufficienza, per giustificare le spese più elevate.

**Come vedete lo sviluppo della consulenza indipendente in Italia?**

Sono convinto che i consulenti indipendenti avranno un ruolo importante, in quanto offriranno degli approcci senza alcun tipo di Bias, per raggiungere i traguardi stabiliti col cliente. Questo è quanto notiamo negli USA. I consulenti saranno in grado di offrire una gestione del patrimonio olistica e svolgeranno le loro proprie ricerche sia per un'ottima allocazione del patrimonio ma anche per la selezione dei titoli nei quali investire. Di questi vantaggi ne trarranno beneficio sia i clienti ma anche l'intero settore della consulenza indipendente italiana.



Salvatore Catalano  
VANECK



PROFESSIONAL

Jeep



# FCA | FLEET & BUSINESS



# FCA

FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

## IL BROKER ASSICURATIVO PER CONSULENTI INDIPENDENTI E SCF

**Quest'anno avete partecipato per la prima volta al Fee Only Summit, ci tracciate un bilancio della vostra esperienza?**

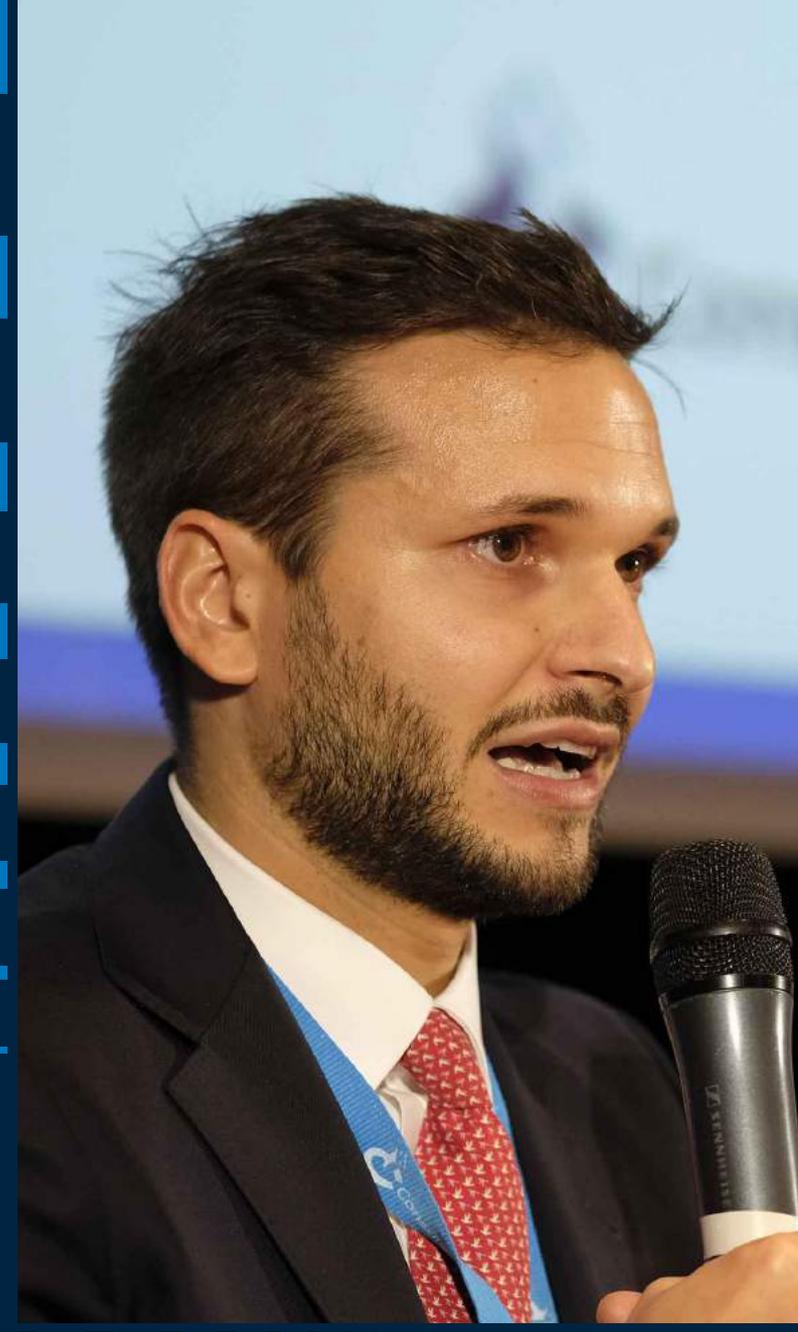
È stato un piacere per noi partecipare all'evento e aver avuto l'opportunità di incontrare di persona i Consulenti Finanziari e confrontarci con loro su alcuni aspetti relativi alla copertura professionale soprattutto vista l'obbligatorietà della stipula da parte dei professionisti di prossima iscrizione all'Albo professionale. Marsh, infatti, da anni tramite la collaborazione con l'associazione di categoria NAFOP mette a disposizione una polizza di RC Professionale a condizioni di favore. Alla luce della recente costituzione e dell'entrata in vigore dell'Albo OCF, nonché dei requisiti richiesti da quest'ultimo in materia di copertura professionale, ci siamo rivolti al mercato per poter proporre agli associati un nuovo prodotto di Polizza RC Professionale dedicato al Consulente Finanziario Autonomo, migliorativo sia dal punto di vista delle tariffe che delle garanzie proposte.

**Da sempre siete in prima linea con i consulenti per l'RC, cosa ci potete dire della nuova polizza che avete individuato?**

La nuova copertura assicurativa è di AIG Europe, primaria Compagnia assicurativa, e potrà essere acquistata tramite la nostra piattaforma Marsh-Professionisti. All'interno del sito ciascun Consulente finanziario autonomo potrà procedere autonomamente all'acquisto della Polizza e consultare in qualsiasi momento tutta la documentazione contrattuale nella sua area personale. Rimarrà comunque sempre in supporto il nostro team di professionisti che potranno essere contattati in qualsiasi momento per approfondimenti sulle condizioni di Polizza e per la gestione di casistiche particolari.



**Antonio Fattore**  
MARSH



# LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA E IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

**Da anni affiancate i professionisti nella gestione delle tematiche più complesse che riguardano i gruppi familiari e le aziende. Riuscite a darci un quadro completo della vostra attività? Cosa pensate dello sviluppo della consulenza fee only?**

Kleros, nel ruolo di consulente patrimoniale, ha in primis il compito principale di tutelare tutto il patrimonio del cliente: immobiliare, mobiliare, aziendale e reale ma anche la persona e la sua famiglia. Dopo aver aiutato il cliente nella protezione del suo patrimonio l'attività si focalizza sulle azioni da effettuare per trasmetterlo integro ai propri cari, sia che si tratti di denaro, di un immobile o di un'azienda. Utilizzando i servizi di Kleros il professionista (consulente finanziario o assicurativo, ma anche commercialista, avvocato, ecc.) può contare sul supporto di una società specializzata nelle tematiche della pianificazione successoria familiare, del passaggio generazionale aziendale e della tutela patrimoniale. Tematiche che vengono esaminate in modo unico ed integrato, in quanto le problematiche trattate richiedono competenze e professionalità specifiche e specialistiche che vanno dagli aspetti legali, a quelli fiscali per concludersi con la conoscenza fondamentale dei prodotti finanziari ed assicurativi necessari per rendere operative le soluzioni proposte.

Kleros, come un architetto, progetta e propone le soluzioni che poi saranno operativamente realizzate in sinergia con il coinvolgimento diretto dei vari professionisti del cliente.

Successivamente, dopo avere pianificato bene la tutela e la trasmissione del patrimonio del cliente, il consulente finanziario può concentrarsi serenamente sull'attività di sviluppo della componente finanziaria completando la gestione di tutto il patrimonio del cliente.

In questo contesto il consulente fee only, supportato dai servizi di Kleros, può fornire ai propri clienti un valore aggiunto importante per lo sviluppo della propria professione.



**Gianni Fuolega**  
KLEROS

## UNA BANCA INDIPENDENTE PER I FEE ONLY

### **Come banca, quali supporti mettete a disposizione dei consulenti indipendenti?**

Le attività con i consulenti sono state avviate con successo già da qualche anno e gestite dal dott. Marco D'Ambrosio, nostro responsabile del progetto Binck for Prof. Si possano infatti sviluppare delle sinergie importanti con i consulenti fee only sia a livello locale che nazionale. Attualmente abbiamo 54 consulenti che utilizzano i servizi di BinckBank.

Ad esempio è sempre un piacere avere come ospiti alla BinckTV i consulenti che vogliono prendere parte al nostro approfondimento settimanale sui mercati e approfittare di quest'iniziativa per farsi conoscere da un pubblico più ampio. Quest'anno abbiamo inoltre intensificato le iniziative della nostra Trader Academy, il programma di formazione permanente di Binck, lasciando spazio proprio ai consulenti indipendenti in un ampio progetto condiviso.

I progetti formativi realizzati poi rimangono a disposizione dei clienti sul sito, con dei filmati video, e pertanto diventano fruibili per un periodo di tempo molto ampio.

### **Perché un consulente indipendente dovrebbe rivolgersi a BinckBank?**

Per via della condivisione di un obiettivo comune. Uno dei nostri fattori più distintivi è la totale indipendenza da gruppi bancari che ci garantisce la possibilità di fare scelte autonome nell'interesse esclusivo dei nostri clienti. Non collochiamo sul mercato prodotti nostri attraverso una rete di promotori per cui operiamo in assenza di conflitto di interessi. Siamo quindi molto sensibili al modello della consulenza finanziaria indipendente remunerata esclusivamente a parcella verso cui spinge la direttiva Mifid 2 e ci auguriamo che un numero sempre maggiore di clienti retail ne possa comprendere il valore. L'avvio finalmente dell'albo unico il 1/12/18 crediamo sia finalmente l'elemento scatenante per questa professione. BinckBank svilupperà apposite soluzioni software e nuovi tool di reportistica per venire sempre più incontro alle esigenze di questa categoria particolare di clienti.



Vincenzo Tedeschi  
BINCK



AMARONE  
DELLA VALPOLICELLA  
Denominazione di Origine Controllata  
CLASSICO  
2010



## UNA PIATTAFORMA AL SERVIZIO DEGLI OPERATORI DI SETTORE

**Gli ultimi mesi sono stati caratterizzati da diversi interventi normativi. Ci spiegate come state affrontando questi cambiamenti?**

Anche per noi Broker Forex e CFD tutto il 2018 è stato un anno di importanti cambiamenti prima con la Mifid 2 e poi con le decisioni dell'ESMA. AvaTrade operativa dal 2006, ha accolto in maniera pronta e decisa tutto quanto possa servire a dare più sicurezza e trasparenza a tutti i nostri investitori e per quelli che arriveranno. Ava Trade, tramite i CFD (Contract for Difference), permette l'accesso ai principali asset finanziari (Valute, Azioni, Indici, Materie Prime, Bond, ETF e Cripto Valute). Come soggetto vigilato siamo in grado offrire la totale diversificazione anche partendo da importi minimi nella allocazione dei portafogli.

**Come si sposa la vostra offerta con le esigenze della consulenza indipendente?**

All'interno delle nostre piattaforme di trading e nel nostro sito AVATRADE.IT vengono messi a disposizione tutti gli strumenti per accedere in maniera consapevole ai mercati finanziari, sia dal desktop sia dal mobile.

Per i consulenti abbiamo un sito dedicato AVAPARTNER.COM. Il nostro obiettivo è la continua implementazione dei nostri prodotti di trading ed investimento aumentando dunque la gamma di asset e strumenti finanziari già offerti, sempre prestando la massima attenzione al supporto ed alla formazione. AvaTrade non è solo un broker on line, è un broker tangibile da poter conoscere ed incontrare nei numerosi eventi pianificati in tutto il territorio.



**Daniele Ponzinibbi**  
AVATRADE

# MACHINE LEARNING E APPROCCI QUANTITATIVI

## **Siete una nuova società sul mercato, ci spiegate il vostro modello di business?**

Fugen Sicav è una società a capitale variabile di diritto Lussemburghese. La forma giuridica scelta per la Sicav è il Raif (fondo di investimento alternativo riservato) che ci consente di racchiudere in un unico strumento le principali asset class (azioni obbligazioni commodities e valute) sfruttando a pieno il timing e i momentum di mercato. Unico vincolo: non superare il 30% in un singolo prodotto.

3 comparti:

Quant - gestito con approcci quantitativi che cercano di generare rendimenti assoluti con rischio controllato su diversi orizzonti temporali minimizzando l'intervento discrezionale;

Opportunistic - gestito con approcci quantitativi e discrezionali che mirano a generare rendimenti assoluti con rischio controllato approfittando di scostamenti significativi tra prezzi di mercato e "fair value";

Machine Learning - costantemente in evoluzione grazie ad un sistema di autoapprendimento dei modelli che incorpora nuove informazioni dai mercati e le traduce in segnali di investimento su diversi orizzonti temporali. Investiamo sulle nostre capacità di gestione attraverso una performance fee con High Water-Mark.

## **La vostra esperienza al primo FeeOnly?**

Abbiamo scelto proprio il Fee Only Summit per presentarci al mercato. Il pubblico dei Fee Only, non vincolato dalle regole delle case mandatarie, si è rivelato il target ideale per prodotti innovativi come i nostri. La curiosità mostrata è stata alta e siamo davvero soddisfatti dei risultati che stiamo avendo.



**Giovanni Pesce**  
FUGEN

## LA CONSULENZA INDIPENDENTE COME PILASTRO PER L'ACCESSO AI SERVIZI FINANZIARI

**I dati dicono che le strategie di investimento passive sono in costante crescita. Pensate che in questo modo si possano affrontare periodi di incertezza sui mercati?**

Le strategie indicizzate sono strumenti a disposizione di investitori professionali per affrontare qualsiasi tipo di mercati a patto che siano combinate in un'asset allocation coerente con il profilo di rischio e gli obiettivi di rendimento del cliente finale. Le scelte di allocazione sono infatti le vere determinanti del rendimento di un portafoglio, ma non devono però prescindere dall'individuazione di strumenti efficienti per l'implementazione dell'asset allocation stessa. Gli ETF sono ormai in grado di rappresentare la quasi totalità degli asset class investibili in maniera efficiente grazie alla loro liquidità, trasparenza ed efficienza di costo. Compito di chi costruisce i portafogli sarà quello di individuare per ciascuna asset class le soluzioni più idonee per definire una strategia in linea con gli obiettivi del cliente. Ricordo inoltre che più l'asset allocation risulta articolata più arduo il compito di individuare gli strumenti per realizzarla, merito degli ETF è quello di aver creato un ampio universo di investimento facilmente disponibile per tutti i consulenti.

**Riuscite a tracciare un bilancio della vostra partecipazione all'ultima edizione del FeeOnly Summit?**

Come sempre il Fee Only Summit è un'occasione per valutare lo stato dell'arte della consulenza finanziaria in Italia e l'evoluzione dei bisogni della clientela che opta per l'indipendenza. Abbiamo partecipato ad alcune delle precedenti edizioni fin dal 2012 osservando un crescente interesse per le nostre caratteristiche distintive di pionieri dell'industria degli ETF e le nostre iniziative in ambito obbligazionario, settoriale, smart beta e azionario. Chiaramente le novità in corso, sia in ambito regolamentare che nell'offerta dei servizi finanziari, alimentano le aspettative di un cambiamento di passo per i prossimi mesi con l'avvio definitivo dell'attività dei professionisti fee only. Gennaio 2019 sarà un vero spartiacque per l'accesso a servizi di consulenza indipendente e con questa prospettiva ci auguriamo che sia sempre più chiara ai risparmiatori finali l'importanza di questo ulteriore pilastro per l'accesso ai servizi finanziari.



**Francesco Lomartire**  
STATE STREET GLOBAL ADVISORS

# EVOLVING ADVISORY

Alla scoperta di nuovi modelli di business  
e soft skill efficaci per diventare un  
**consulente finanziario e patrimoniale 4.0**

**Jonathan Figoli**

Un libro che vuole fornire al settore della consulenza degli **spunti per riflettere** in modo più approfondito sui forti cambiamenti che stanno avvenendo nella professione del consulente con l'arrivo della MiFID II.

Un **vero e proprio manuale pratico** che offre al professionista della finanza principi operativi e immediatamente utilizzabili per migliorare il proprio ruolo agli occhi del cliente finale.

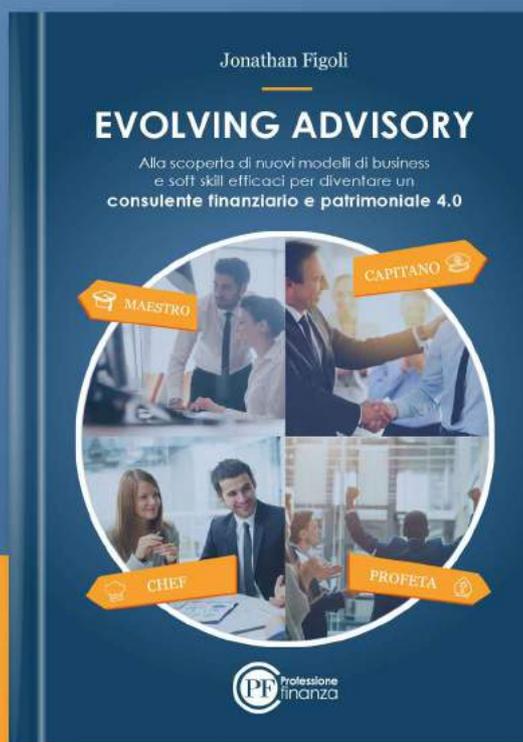
**4 modelli di business** ispirati ai segreti e alle strategie adottate dalle 4 aziende più importanti al mondo nel fidelizzare il cliente.

Scelte che il **Consulente 4.0** deve fare proprie per strutturare, fin da subito, la propria attività come fosse una vera azienda che decide di offrire al mercato i propri servizi, facendo breccia su un bisogno, o una caratteristica ben precisa della clientela.

**Maestro, Capitano, Chef e Profeta:** sono quattro i business model innovativi individuati, per riuscire a distinguere la nostra attività professionale fra le varie figure consulenziali che, a vario titolo, si propongono al nostro cliente.

Prezzo di copertina

24,90 €



## LA CRESCITA DELL'EQUITY CROWDFUNDING IN ITALIA

### Quali sono le impressioni sul Fee Only Summit 2018?

L'attenzione dell'edizione 2018 ai temi del Fintech è un dato importante: la c.d. Fintech Age sta interessando sempre di più la finanza italiana e gli operatori si stanno muovendo verso soluzioni legate ai temi del Digital finance e dei Cryptoasset. L'attenzione alla nuova finanza sta quindi facendo emergere anche a livello mainstream le molte opportunità d'investimento legate a questo nuovo settore. Per quanto concerne in particolare il nostro segmento di appartenenza, l'equity crowdfunding in Italia vola sempre più alto e nel solo 2018 le piattaforme presenti sul mercato hanno contribuito a finanziare 88 società per oltre 26 milioni. Questa crescita esponenziale - con ritmi che raddoppiano di anno in anno dal 2014 - testimonia un interesse sempre maggiore al fenomeno del crowdfunding, strumento che può facilitare, così come avvenuto in altri ecosistemi, l'open innovation, ossia la possibilità anche per aziende di sfruttare le opportunità dell'ecosistema Fintech e startup. La diffusione sempre maggiore dell'equity crowdfunding è testimoniata anche dal numero di investimenti effettuati nel trimestre: oltre 3.100, in crescita rispetto ai 2.100 circa dei due trimestri precedenti. Crediamo che il trend possa consolidarsi anche nel corso dei prossimi trimestri, sia per l'aumento della quantità e della qualità delle campagne in corso, sia per la sempre maggiore diffusione e conoscenza dello strumento.

### Come vedete il futuro vostro e del mercato dell'equity crowdfunding in generale?

Un recente studio patrocinato da AIEC ha stimato la crescita dell'equity crowdfunding in Italia prospettandone una raccolta di oltre 100 milioni entro il 2020. Se si considerano gli elementi seguenti, tali previsioni potrebbero addirittura essere smentite in positivo, dato che un'ulteriore crescita potrebbe derivare da:

- strumenti che riducano l'illiquidità degli investimenti, quali ad esempio i mercati secondari;
- la polarizzazione del mercato su due livelli, il primo caratterizzato dall'incremento nella dimensione media dell'offerta grazie al possibile ingresso nel mercato di società più consolidate e con target di raccolta più elevati (come è accaduto in UK) e il secondo caratterizzato da round I dedicati alla fase di seed capital (accesso più semplice per l'offerente e più seducenti per una platea diffusa di micro-investitori).

Noi di Opstart dal 2015 lavoriamo costantemente e assiduamente per mettere a punto nuove funzionalità e innovazioni che facilitino il win-win tra offerenti e investitori: l'introduzione del regime alternativo di intestazione quote ex 100ter TUF, la preparazione di uno strumento [www.crowdrtrading.it](http://www.crowdrtrading.it), che permetta di creare un contatto tra investitori crowd interessati a pubblicare annunci di acquisto e vendita delle loro quote, in maniera completamente gratuita e disintermediata, in attesa della creazione di un vero e proprio mercato secondario, la selezione accurata delle offerenti con la previsione di programmi di acceleration e mentoring ad hoc, i servizi agli investitori nella fase post investimento con i Report semestrali, sono solo alcune delle novità introdotte. In corso di lavorazione ci sono i temi della blockchain e dei cryptoasset.



Giovanpaolo Arioldi  
OPSTART

## L'ITALIA SI STA MUOVENDO VERSO MODELLI DI PAESI FINANZIARIAMENTE PIÙ EVOLUTI

**Vi ponete sul mercato come uno degli enti formativi più importanti a livello internazionale. Riuscite a dirci come si possono coniugare le competenze e l'esperienza, in modo da offrire il migliore servizio alla clientela?**

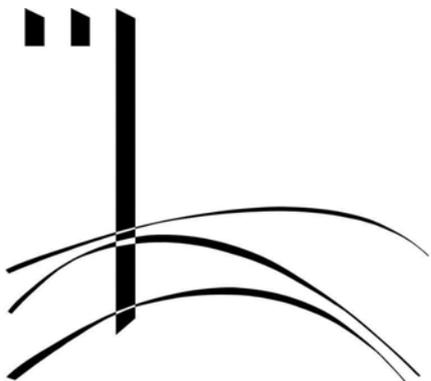
CFA Society Italy rispetta il Code of Ethics and Standards of Professional Conduct di CFA Institute che promuove la best practice etica e professionale di chi si occupa di scelte d'investimento. Tra i principali punti d'attenzione vige il mantenere e migliorare la propria competenza professionale. CFA Institute, già da decenni, raccomanda tutti i propri associati di mantenere una formazione annua pari a 20 ore. Questo perché siamo fermamente convinti che l'esperienza non può essere l'unico elemento che crea la professionalità, un continuo aggiornamento, nonché un aumento dello spettro delle conoscenze verso nuovi ambiti, sono fondamentali per un professionista, che vuole compiere le migliori scelte per il cliente

**Dopo diversi anni di attesa parte il Nuovo Albo unico dei consulenti finanziari. Pensate che questo possa aiutare il mercato finanziario italiano nel suo processo di crescita?**

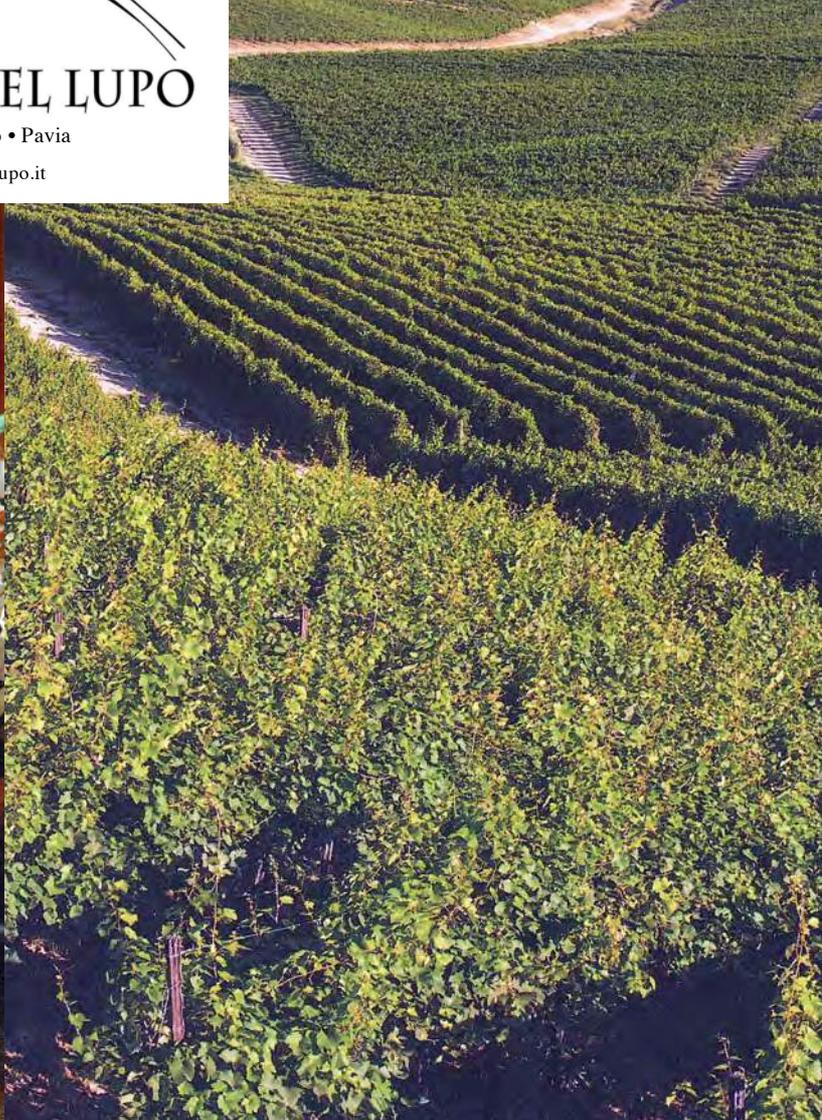
Siamo assolutamente contenti che finalmente il mercato italiano stia andando verso le best practice adottate nei pesi finanziariamente più sviluppati. L'aumento dell'offerta e della concorrenza non può che agevolare il cliente finale in particolare in questo momento storico, dove l'industria del wealth management sta ripensando le modalità con cui servire i propri clienti.



**Giancarlo Sandrin**  
CFA SOCIETY ITALY



**CASTEL DEL LUPO**  
Calvignano • Pavia  
[casteldellupo.it](http://casteldellupo.it)



## OPEN BANKING COME MOTORE DI UN SERVIZIO PERSONALIZZATO

### **Ci spiegate meglio quali sono i servizi che offrite e quali piani avete per i prossimi mesi?**

Beesy è la prima smart financial platform per professionisti e piccole imprese. L'obiettivo è quello di semplificare la gestione e la crescita di chi fa impresa in Italia, offrendo in un'unica soluzione: banking, fatturazione, servizi finanziari e commercialista.

Il valore aggiunto di Beesy è ottimizzare la gestione del business dei professionisti e delle piccole imprese attraverso la sinergia tra banking e fatturazione. Finalmente con Beesy il professionista o imprenditore avrà sempre sotto controllo l'andamento del suo business.

Beesy è in fase di lancio, i nostri clienti possono già creare ed inviare fatture, conservare le proprie spese e disporre bonifici. Da gennaio Beesy attiverà le funzioni di fatturazione elettronica e di riconciliazione pagamenti-fatture. Insomma, i nostri clienti saranno finalmente in grado non solo di vedere, ma anche di prevedere le proprie entrate-uscite senza mai perdersi il pagamento di una fattura. Inoltre, stiamo lavorando per offrire ulteriori servizi che facilitino la crescita e lo sviluppo del business dei nostri clienti. Il primo servizio sarà la possibilità di accedere a consulenze fiscali online attraverso un network selezionato di commercialisti. Nei prossimi mesi andremo poi a coinvolgere altri attori dell'ecosistema fintech e bancari per ampliare l'offerta dei servizi utili alla crescita finanziaria del nostro target.

### **Cosa pensate dello sviluppo della consulenza fee only?**

Sulla scia di quanto sta costruendo Beesy giorno dopo giorno, grazie all'open banking e alla PSD2, il futuro della consulenza sarà incentrato sulla possibilità di poter offrire un servizio personalizzato nell'esclusivo interesse dei clienti. In un rapporto che da sempre è stato concepito come bilaterale (istituto finanziario - cliente), si sta sviluppando sempre più una categoria di terze parti intermediarie che grazie alla tecnologia possono essere più agili e in grado di accompagnare "attivamente" i clienti verso le scelte ottimali per la propria realtà. In futuro anche Beesy potrebbe offrire ai propri clienti, assieme ad altri servizi a valore aggiunto, la possibilità di avvalersi di una consulenza fee only.



**Matteo Concas**  
BEESY



Formazione e consulenza specializzata in **Finanza Aziendale** e **Controllo di Gestione**

**CONCRETEZZA, PRAGMATISMO  
E INNOVAZIONE**

**NO FRILLS**

nozioni realmente utili

**GO TO THE POINT**

concetti, strumenti, operatività

**RAPIDITÀ, FLESSIBILITÀ  
E PROGRAMMI SEMPRE AGGIORNATI**

- ▶ Management esperto
- ▶ Faculty interna
- ▶ Network selezionato di Partner
  - Finanziamenti alla formazione
  - Finanza Agevolata
  - Corporate digital learning

**CORSI, MASTER,  
WORKSHOP E WEBINAR**

Un calendario di iniziative ricco e in continuo aggiornamento.  
In Aula, Online e in formula blended (Aula + Online)  
MILANO | BOLOGNA | PADOVA | ROMA | BRESCIA

**FORMAZIONE AZIENDALE**

Interventi tailor made in Azienda e in Banca.  
In Aula e in Digital Learning.  
Case histories ed esercitazioni progettate ad hoc.

**CONSULENZA IN**

- Analisi economico finanziarie
- Business plan
- Ottimizzazione del Capitale Circolante
- Ristrutturazione del debito
- Gestione delle crisi aziendali
- Analisi della redditività
- Budgeting & Reporting
- Lean accounting



**WHAT'S  
NEXT?**

Costante analisi degli scenari futuri tramite  
il confronto con un qualificato *Advisory board*

**Scopri la collana *Keep in Simple!***



**Veri e propri strumenti di lavoro.**



Sul sito di inFinance trovi video, articoli e approfondimenti liberamente consultabili.

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

# LA BLOCKCHAIN È LA RIVOLUZIONE TECNOLOGICA

## Quali sono gli obiettivi futuri del Consorzio?

La società consortile CryptoValues nasce nel 2018, ponendosi quale obiettivo primario quello di costituire un punto di aggregazione per gli attori chiave del mondo imprenditoriale, professionale ed accademico che si occupano di Blockchain e criptovalute in Italia.

al fine di portare uno scambio di esperienze, per esempio, nel campo della regolamentazione e per lanciare l'Italia nell'era della blockchain per poi unirsi all'Europa e condividere questa crescita e il know-how acquisito. Una crescita che porterà notevoli benefici in settori pubblici e privati. Il desiderio è quello di entrare in Europa apportando un ruolo di rilevanza nello sviluppo dei business grazie alla blockchain.

## Ci spiegate i motivi del crescente interesse verso la tecnologia blockchain?

La blockchain è una tecnologia che vuole promuovere la decentralizzazione esprimendo la forza della chiarezza, della fiducia e della trasparenza delle operazioni. È una tecnologia che diventerà sempre più operativa e integrata aumentando i servizi digitalizzati, come l'energia, la logistica, i report regolamentatori, negli anni a venire. Si stima che negli anni a venire, alcuni servizi pubblici adotteranno la blockchain. È una grande opportunità e bisogna ripensare ai sistemi obsoleti in uso e promuovere la trasparenza, la privacy, per aiutare a creare nuove opportunità e formare una nuova area di establish al fine di proteggere il cittadino, le aziende e i servizi pubblici con nuovi strutture.

CryptoValues approfondisce la tecnologia blockchain e, con le sue iniziative, ne promuove l'adozione. Le iniziative, così come le sue ricerche scientifiche, sono pubbliche. In tal modo fornisce raccomandazioni ai decisori pubblici, dialoga con i suoi stakeholder fornendo studi multidisciplinari e crea buone pratiche a disposizione di tutti. CryptoValues nasce perché si ritiene che i principi fondamentali di Bitcoin, della blockchain, del Ledger e gli Smart Contracts, possano rimodellare i modi in cui le persone si fidano l'una dell'altra. Il nostro intento è di coordinare gli sforzi dei membri della comunità, contribuendo a creare consapevolezza dei benefici delle criptomonete, delle modalità d'uso e dei relativi requisiti tecnologici, per i tecnici, i legislatori, i regolatori e media". La nostra esperienza al Congresso FeeOnly è stata positiva e siamo soddisfatti per la curiosità che abbiamo avvertito nei confronti di questa nuova tecnologia. Speriamo di aver trasmesso al pubblico il nostro impegno. Stimiamo che negli anni a venire, Blockchain e criptovalute costituiranno una grande opportunità per ripensare ai sistemi obsoleti in uso nel settore pubblico e privato, nonché a promuovere la trasparenza, la privacy, la creazione di nuove opportunità lavorative e di impresa per la società.



**Federica Rocco**  
CRYPTOVALUES

# Wall Street Italia

IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA, RISPARMIO GESTITO, LIFESTYLE



**ABBONATI AL MAGAZINE!**

**12 NUMERI**  
**A SOLI 39,90€**

invece di 60,00€

**24 NUMERI**  
**A SOLI 69,90€**

invece di 120,00€

[www.wallstreetitalia.com/edicola](http://www.wallstreetitalia.com/edicola)

## UNA PIATTAFORMA PER INCONTRARE LE PMI

**E' il primo anno che partecipate al Fee Only Summit di Verona, quale è stata la risposta da parte dei consulenti rispetto al vostro business model?**

La piattaforma 6DFinance nasce per aggregare competenze di diverse professioni che preparano le PMI al mondo della finanza. Oggi, diversamente dal passato, il mondo della finanza è molto interessato a consultare la lista di aziende/opportunità di business che la piattaforma mette in vetrina. Le normative europee sembrano spingere tutti i professionisti, verso un'offerta di consulenza a 360 gradi sia verso il cliente privato sia l'azienda, evidenziando attenzioni particolari su efficienza e competenza. Qualche esempio? Mifid II per ciò che riguarda la consulenza finanziaria e gli investimenti, PSD2 per ciò che riguarda i pagamenti digitali, mentre il Fintech pervade ormai tutti gli ambiti della consulenza, dell'accesso al credito come il reperimento delle risorse finanziarie, il factoring, ecc. Al Summit abbiamo incontrato commercialisti, consulenti finanziari ed espositori che cercano offerte tecnologiche di consulenza, come nella nostra piattaforma.

**La soluzione che proponete per le PMI italiane risulta molto innovativa, avete altre novità in programma?**

La mission di 6DFinance è quella di fornire alle PMI la finanza di cui hanno bisogno, partendo dalla conoscenza puntuale ed approfondita che, commercialisti e consulenti finanziari possiedono già, perché seguono imprenditori ed aziende da anni. Questo patrimonio di conoscenze, relazioni e fiducia non ha prezzo e noi lo mettiamo in vetrina verificando i dati, prima di affidarli alla piattaforma. Questo patrimonio di conoscenze viene inoltre usato per fornire servizi di educazione e coaching finanziario, finanza di genere e altro per cercare di colmare quel gap informativo che caratterizza noi italiani rispetto alle altre nazioni sviluppate in tema di finanza.



**Stefania Albertin**  
6DFINANCE

## LA COLLABORAZIONE TRA PROFESSIONISTI È LA CHIAVE PER OFFRIRE UN SERVIZIO PERSONALIZZATO

### **Quali sviluppi vedete per la consulenza indipendente in Italia?**

Sono anni ormai che il concetto di “indipendenza” sta assumendo connotazioni sempre più precise nel mercato finanziario Italiano. Ricordo la difficoltà nei primi anni 2000 nel riuscire a spiegare tale concetto, a persone che ancora facevano fatica a dissociare la figura del promotore finanziario da quella del consulente finanziario indipendente. Oggi si incontrano persone che esplicitamente cercano un interlocutore indipendente e sarà inevitabile che, con il progressivo migliorare della facilità di accesso a strumenti finanziari efficienti, la consulenza a parcella sarà sempre più diffusa, facendo comunque attenzione a chi propone la consulenza. Noi come S.I.M. siamo di fatto un multy-family office, di proprietà di alcune importanti famiglie imprenditoriali e abbiamo fatto la scelta di non essere abilitati al collocamento di alcun prodotto di terzi scegliendo, in tal modo, un modello totalmente indipendente.

### **Pensate che gli studi associati tra professionisti possano essere una realtà che si affermerà anche in Italia, come già da anni succede in altri Paesi?**

In un mercato sempre più specializzato e tecnologico la collaborazione tra professionisti sarà la chiave per poter offrire un servizio di qualità. Noi stessi, strutturati per l'attività di consulenza e analisi dei mercati, raccolta e trasmissione ordini e trading on line, abbiamo l'interesse a sviluppare delle collaborazioni che ci permettano di fornire un servizio altamente personalizzato, secondo un concetto di “piattaforma aperta”, che ci consente di fornire anche servizi di analisi del merito creditizio, grazie al supporto e alla collaborazione con professionisti locali che completano la nostra professionalità.



**Mauro Buso**  
GIOTTO SIM



L'economia, la finanza e il risparmio,  
pensati per te.



WEB



VIDEO



MAGAZINE



RADIO

[WWW.FINANCIALOUNGE.COM](http://WWW.FINANCIALOUNGE.COM)

Seguici anche sui social network per rimanere sempre aggiornato



## LA TECNOLOGIA A SUPPORTO DELLE SCELTE DEI CONSULENTI

**Siete una piattaforma attiva già da diversi anni sul mercato francese e da alcuni anni sul mercato italiano. Ci spiegate qual è il valore aggiunto della vostra offerta?**

In considerazione del fatto che la piattaforma Quantalys presidia tutte le fasi del processo di consulenza in materia di investimenti (dal questionario di profilatura, sino alla rendicontazione periodica), costituisce un supporto spesso preso in considerazione sia dai consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (che lavorano o in realtà bancarie o in reti di consulenti) al fine di avere a loro disposizione una second opinion indipendente rispetto a quella messa a disposizione dalla mandante, sia da consulenti autonomi. I punti di forza della piattaforma possono essere così sintetizzati:

- un questionario di profilatura che ha affrontato e risolto il problema di poter conciliare l'unico profilo di rischio attribuito al cliente con la presente di obiettivi diversi, in grado di rispondere a finalità di diversa natura, con diverso orizzonte temporale e diversa rilevanza;

buon mix di asset class e mediante una metodologia di ottimizzazione robusta e dai risultati che si sono dimostrati, nel tempo, in grado di gestire le diverse fasi di mercato;

- un tool di messa a nudo o, se si preferisce, di "rottamazione" del portafoglio attuale del cliente che non ha eguali sul mercato. Questo consente confronti molto agevoli tra prodotti e tra benchmark, permettendo di fare simulazioni sul comportamento che questi portafogli avrebbero fatto registrare in determinati scenari di mercato e nell'effettuazione dei back test mette a nudo le criticità, da sfruttare commercialmente, che ogni portafoglio per forza di cose ha avuto;

- la possibilità di attingere da un bacino ampio a piacere e di concentrare la propria attenzione o solo sul gestito, o solo su ETF/fondi passivi;

- un tools di monitoraggio nel tempo del portafoglio in prodotti con degli alert, settabili in modo assolutamente customizzabile, sia sul rischio, sia sull'aderenza del portafoglio in prodotti all'asset allocation prescelta, sia sulla qualità media dei prodotti e degli strumenti sottostanti, sia sulla diversificazione; che si traduce poi nella definizione delle priorità di intervento sulla clientela.

Forte delle proprie analisi (rigorosamente indipendenti, grazie ad una database proprietario di tutte le informazioni raccolte dalle diverse case di gestione e dai principali providers di benchmark), Quantalys supporta il bankers o il consulente autonomo nella valutazione di tutte le proposte da indirizzare alla propria clientela.



**Emanuele Carluccio**  
QUANTALYS

(segue)

**Quest'anno partirà il nuovo albo Unico dei consulenti finanziari. Pensate che potrà essere un valore aggiunto per il sistema finanziario in Italia?**

Quantalys ha costituito un osservatorio preferenziale per l'analisi e la valutazione delle competenze, da un lato, e della qualità del servizio offerto alla clientela, dall'altro, da parte di una gamma molto ampia di operatori che va dai private bankers delle grandi banche, ai tied agent delle maggiori reti di consulenza, dai consulenti private di alcuni operatori di nicchia focalizzati sulla clientela di dimensioni rilevanti, ai consulenti autonomi/indipendenti, sino agli agenti assicurativi interessati a valutare con maggiore attenzione ai costituenti delle loro polizze al fine di provare ad offrire un maggiore valore aggiunto alla loro clientela.

Non è semplice, quindi, giungere a stilare una classifica di merito semplicemente in funzione della categoria giuridica alla quale si appartiene; il presunto inevitabile conflitto di interessi che, infatti, incombe sul consulente/collocatore di prodotti remunerato con i rebates si stempera sino ad annullarsi del tutto nel momento in cui ciò che in realtà viene collocato è un servizio di consulenza a parcella, con un approccio in tutto e per tutto coincidente con quello che viene proposto sul mercato dal consulente autonomo (che, anzi, da questo punto di vista ha la vita complicata dal fatto di non poter, per norma, presidiare da vicino la fase dell'ultimo miglio, ossia dell'esecuzione finale dei consigli da parte del cliente che, per farlo, ha bisogno della sua banca di appoggio o del ricorso ad una piattaforma di execution).

Resta, però, il fatto che è immediato riscontrare il diverso approccio di chi lavora con uno sguardo prevalentemente puntato a salvaguardare davvero gli interessi del cliente per instaurare con questo un rapporto fiduciario di medio-lungo termine da chi, invece, spesso condizionato dalle logiche commerciali della banca/mandante per cui lavora, ragiona ancora in una logica di budget di prodotto. Così come è diverso l'approccio di chi investe nella propria formazione e nella certificazione delle proprie competenze, da chi pensa di poter fare della propria esperienza maturata nel tempo l'unica dimostrazione di professionalità da proporre alla propria clientela.

Se il nascente albo dei consulenti autonomi saprà fare della formazione e della certificazione effettivamente richiesta dal mercato (anche se non necessariamente imposta dal legislatore) e delle competenze tecniche necessarie per rispondere alle mutevoli esigenze della clientela il proprio punto distintivo, esattamente come molti anni fa l'albo degli allora promotori finanziari aveva saputo fare per gli operatori abilitati all'offerta fuori sede, il mercato saprà riconoscere il loro valore aggiunto e saprà premiare la loro value proposition.



## LO STRUMENTO DEL DIGITAL LENDING A DISPOSIZIONE DELLE PMI ITALIANE

### **Avete avuto un buon feedback dalla vostra prima partecipazione al Fee Only Summit di Verona?**

È stato davvero interessante partecipare per la prima volta al Fee Only Summit. Non è stata solo un'opportunità per dare visibilità a PrestaCap e farci conoscere meglio dal pubblico, ma anche per poterci aggiornare e ascoltare per la prima volta dei temi interessanti ed attuali come quelli affrontati alle tavole rotonde e ai talks che si sono tenuti. Abbiamo avuto modo, inoltre, di conoscere meglio il mondo della consulenza indipendente ed esplorare possibili sinergie e spazi di collaborazione. Vogliamo anche fare i complimenti a tutto lo staff di Consultique per la impeccabile organizzazione ed il clima accogliente che si è respirato durante tutto l'evento.

### **Quali sono gli elementi comunicativi e i vantaggi per le imprese/investitori che utilizzano una piattaforma come la vostra?**

La nostra missione a PrestaCap è quella di agevolare la creazione di un punto di incontro tra le necessità di finanziamento delle PMI in Italia e Germania e la ricerca di una yield stabile da parte di investitori istituzionali in Europa. La tecnologia, insieme ad una infrastruttura creditizia rivoluzionaria, ci consente di offrire alle PMI prodotti di credito digitale in maniera facile e conveniente, e allo stesso tempo di permettere l'accesso per i capitali istituzionali a quella che sta diventando sempre di più una vera e propria asset class per gli investitori. Inoltre, un aspetto molto importante su cui puntiamo molto è la compliance: siamo, infatti, una struttura regolata sia dalla Financial Conduct Authority in Inghilterra che dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier in Lussemburgo (oltre ad essere un soggetto autorizzato da Banca d'Italia) e, in un mercato giovane e dinamico come quello del digital lending, rappresentiamo un'eccellenza sotto il profilo regolamentare, dando un'ulteriore garanzia alla nostra clientela finale che si trova a collaborare con un soggetto doppiamente vigilato, come previsto dalle Direttive UE su "Home Passport Control". Posso dire, in sintesi, che ciò che ci distingue è che riusciamo ad offrire ai nostri clienti una soluzione rapida, efficiente ed affidabile frutto della nostra esperienza nel settore e passione per quello che facciamo. Siamo una realtà giovane ed innovativa al servizio dei nostri clienti.



**Luca Terragni**  
PRESTACAP

# COFFEE MOKARABIA

made in italy

RISERVA



box da 100 cap

## Caffè Espresso

**STRONG** Un caffè dal gusto vellutato e cremoso con la scelta delle migliori selezioni di Coffee Robusta. Per chi preferisce un corpo intenso e concentrato, dal carattere forte.

**ARABICA** Gusto morbido e delicato: le migliori qualità di Coffee Arabica per un aroma avvolgente e cremoso.

**CLASSIC** Una miscela classica, di aroma e di intensità ottenuta attraverso la lavorazione delle migliori miscele di Coffee Arabica e Robusta. Per chi ama un caffè corposo e raffinato.

**DECA** Dolcezza di aroma e intensità di profumo dell'Arabica. Gusto corposo e resistente delle Coffee Robusta

**ORZO** Miscela solubile di orzo con una leggera e consistente crema, sapore rinfrescante e piacevole



box da 10 cap

## Bevande Calde

**CAPPUCCINO** Una bevanda esclusiva per chi ama il cremoso tepore del cappuccino.

**CIOCO DRINK** Una deliziosa bevanda al cacao da gustare in ogni occasione.

**CREME BRULÉE** Una bevanda delicata, dal retrogusto dolce e sofisticato, per chi non vuole rinunciare al sapore dello zucchero caramellato e della crema cotta.

**RISERVA GINSENG** L'aroma del caffè e l'energia del Ginseng per darti la giusta carica in ogni momento della giornata.



box da 10 cap

## Tea e Tisane

**TÈ VERDE** per una pausa curativa ed energica.

**TÈ AL LIMONE** per una pausa riequilibrante.

**TÈ ALLA PESCA** per una pausa rinfrescante.

**TISANA RELAX** per la serenità e relax.

**TISANA SPEZIATA** per rinfrescare l'organismo.

**TISANA DRENANTE** per una pausa drenante.

**TISANA FIORI E FRUTTI MEDITERRANEI** dal retrogusto delicato dei fiori e frutti mediterranei, per stimolare il benessere fisico.



box da 10 cap

## Caffè Aromatizzato

**AROMATIZZATO CIOCCOLATO** Un retrogusto al cioccolato per chi ama il sapore dolce del cioccolato fondente e per chi non vuole rinunciare alla carica del caffè.

**AROMATIZZATO RHUM** una miscela perfetta che combina un'ottima miscela di caffè con un tocco di rum.

**AROMATIZZATO NOCCIOLA** un aroma delicato dal sapore avvolgente per una dolce fragranza che unisce il gusto del caffè alla nocciola.

made in italy

RISERVA



ONE COFFEE INDUSTRIES SRL

Via Delle Brughiere 4, Garbagnate Milanese

# LA CONSULENZA INDIPENDENTE CRUCIALE PER IL NOSTRO LAVORO

## Che novità state preparando per il 2019?

I nostri progetti per l'anno nuovo trovano fondamento sull'esperienza del 2018. L'anno che si sta chiudendo ha visto il nostro team impegnato, come sempre, nello sviluppo di prodotti particolari che siano in grado di fornire una risposta ai bisogni dei clienti. Dai certificate caratterizzati dai flussi cedolari, alla protezione dell'investimento per far fronte a mercati turbolenti e instabili come quelli che stiamo vivendo.

Accanto a questa attività abbiamo focalizzato la nostra attenzione sulla formazione incontrando, in un Tour che ha toccato le principali città italiane, consulenti finanziari e banker con i quali ci siamo confrontati sullo strumento certificate, sulle caratteristiche fiscali e finanziarie dello stesso. Siamo convinti che gli strumenti formativi consentano ai professionisti di accrescere le loro competenze, al fine di offrire ai clienti una consulenza di qualità. I contenuti delle giornate formative che abbiamo promosso, sono stati approvati e certificati da EFPA che ci ha così consentito di offrire ai partecipanti ore di formazione utili per la manutenzione del brevetto europeo.

La nostra strategia per il prossimo 2019, proseguirà in modo coerente sulla strada della formazione e della trasparenza dell'informazione che è per noi un vero valore aggiunto.

## Anche quest'anno avete partecipato al Fee Only Summit, siete soddisfatti dell'evento?

Anche quest'anno abbiamo avuto modo di verificare come sia cresciuto l'interesse da parte degli operatori di settore, per il tema della consulenza indipendente. Il ruolo del consulente finanziario indipendente in Italia è oggi cruciale soprattutto all'interno di un contesto rinnovato dall'entrata in vigore della MiFID 2. La creazione dell'albo dei consulenti indipendenti ha inoltre consentito, ai professionisti che hanno scelto questa strada, di sviluppare una maggiore consapevolezza del proprio ruolo e di ottenere un riconoscimento istituzionale da parte dei clienti.



Antonio Manfrè - Carlo Ceriani  
EXANE

## L'ORO DA INVESTIMENTO PER UN PORTAFOGLIO DIVERSIFICATO

**Si sente spesso parlare di diversificazione, pensate che un'offerta come la vostra possa essere una risposta efficace?**

L'obiettivo di Italtreziosi è quello di offrire al mondo della consulenza finanziaria indipendente un valido prodotto da investimento che sia complementare e non alternativo agli strumenti tradizionali. Un prodotto che consenta di preservare il proprio potere di acquisto e diversificare il portafoglio con un asset intangibile e senza rischio controparte.

Italtreziosi e l'Oro fisico da investimento rappresentano a tutti gli effetti una proposta di diversificazione efficace ed una vera e propria opportunità per la consulenza finanziaria grazie alla limitata correlazione dell'oro con l'andamento delle quotazioni di azioni e obbligazioni e al suo valore universale come bene rifugio che lo identifica come strumento di protezione contro le incertezze economiche e finanziarie del mercato.

**Ci tracciate un bilancio della vostra esperienza Fee Only Summit?**

L'esperienza Italtreziosi al Fee Only Summit è stata molto positiva. L'azienda ha avuto la possibilità di entrare in contatto con professionisti del settore finanza e partecipare ad eventi e seminari, arricchendo le proprie conoscenze nell'ambito della consulenza indipendente.

L'evento, inoltre, è stata l'occasione ideale per presentare l'Oro da investimento come proposta di diversificazione concreta ed efficace per la consulenza finanziaria indipendente, in grado di arricchire la gamma di prodotto con vantaggi economici rilevanti per tutta la clientela.



**Filippo Finocchi**  
ITALPREZIOSI

# LA CONVERSIONE MONETARIA COME APPROCCIO SICURO AL MONDO CRYPTO

## **Ci spiegate i servizi che proponete agli investitori interessati al mondo delle cryptovalute?**

Siamo tra le prime realtà italiane a promuovere un servizio di conversione euro/cryptovaluta e viceversa, cercando di avvicinare l'utente a questo mondo in totale sicurezza. La nostra esperienza nel mondo della finanza tutela il cliente dai rischi operativi derivanti dall'esposizione in questo mercato non regolamentato, mentre il nostro servizio "Easy Step" lo aiuta ad entrare in contatto con le crypto in modo naturale. Questo servizio si estende anche al B2B, nello specifico permettiamo alle ICO di raccogliere capitale in moneta a corso legale dai propri aderenti, permettendo inoltre a fine raccolta, di convertire in parte o in toto la quantità di cryptovaluta posseduta. Per una clientela più esigente offriamo servizi come OTC ed Escrow.

Vi diamo inoltre in via esclusiva per i vostri lettori, la notizia che a breve lanceremo un nuovo servizio già funzionante e primo nel suo genere. Si tratta di un servizio pensato per il Digital asset storage! Dove sta la novità? Oltre alla conservazione di un qualsiasi bene digitale, ci sarà la possibilità per il cliente di affidarci una copia criptata della sua private key, al fine di essere rivendicata al verificarsi di un determinato evento. Nel caso specifico, stiamo andando a risolvere un bisogno di mercato sentito tra i detentori di cryptovalute, quello della Successione.

## **Ci tracciate un bilancio della vostra prima esperienza al Congresso nazionale dei consulenti indipendenti?**

È stato un evento davvero molto interessante, che essendo ovviamente mirato ai professionisti della consulenza finanziaria ha dato modo agli espositori di entrare in contatto diretto con questa realtà. La nostra presenza aveva lo scopo di sondare l'interesse dei promotori nel settore crypto. Abbiamo riscontrato interesse e forte curiosità. L'organizzazione strutturata dell'evento ha permesso di partecipare ad un evento qualitativo che consiglieri a tutti coloro che voglio approcciarsi al mondo della consulenza finanziaria.



**Elia Esposito**  
CRYPTO 360

## IL MANDATO FIDUCIARIO DIRETTAMENTE DALLO SMARTPHONE

### **Ci spiegate il ruolo che svolge la tecnologia nel vostro modello?**

L'offerta di FD Fiduciaria Digitale, oggi unica in Italia, consente ai nostri clienti di sottoscrivere a distanza un mandato fiduciario e di inviare disposizioni di investimento, per qualunque prodotto o servizio, semplicemente con il proprio smartphone. È un'esperienza completamente nuova, resa possibile dalle tecnologie digitali e dalla sempre maggiore velocità della banda di internet, che consente al cliente di effettuare videochiamate anche in mobilità.

Durante la videocall il cliente è identificato e riconosciuto da un amministratore fiduciario che, nel rispetto delle vigenti normative, lo assiste e compila il mandato fiduciario - in formato digitale - in base alle informazioni ricevute. Terminata la videochiamata e, a seguito di ulteriori controlli interni, il cliente firma il mandato e la documentazione accessoria semplicemente accedendo con il proprio smartphone all'area riservata; al pari di un home banking, il cliente ha sempre a disposizione tutta la documentazione afferente al proprio mandato, un report analitico circa i propri asset, e può sottoscrivere e inviare qualunque istruzione di investimento in modo semplice e sicuro, attraverso la firma elettronica avanzata. La digitalizzazione consente al cliente e al suo consulente di risparmiare tempo prezioso, evitando spostamenti e la spedizione dei documenti sottoscritti fisicamente, liberando così spazio per attività a maggior valore aggiunto nell'ambito della consulenza finanziaria.

### **Avete partecipato per la prima volta al Feeonly Summit. Ci raccontate le vostre impressioni?**

Crediamo fermamente che la nostra offerta possa essere di grande interesse e utilità per i consulenti finanziari, per questo abbiamo scelto di partecipare al "Fee Only Summit": è stata un'esperienza unica che ci ha offerto l'opportunità di confrontarci con altri operatori del settore, di farci conoscere da un pubblico altamente qualificato e di partecipare a convegni i cui argomenti e relatori sono stati di altissimo interesse e livello.



**Patrizio Lattanzi**  
FIDUCIARIA DIGITALE

# TECNOLOGIA ROBO ADVISOR PER I CONSULENTI

## **Si sente sempre più parlare dell'importanza della tecnologia, voi come riuscite a coniugarla con la vostra offerta?**

Gli sviluppi della tecnologia nel servizio di consulenza finanziaria non possono essere ignorati perché rispondono a pressanti esigenze di efficienza. La nostra piattaforma [www.robo4advisor.com](http://www.robo4advisor.com) nasce per dare supporto al consulente nelle scelte di investimento e nell'attività commerciale, permettendogli di risparmiare tempo e fornendogli un supporto professionale e indipendente nell'attività. Robo4advisor rende digitale e disponibile anche ai professionisti l'attività di analisi dei fondi e di costruzione dei portafogli che svolgiamo da sempre per i clienti istituzionali. L'analisi dei fondi viene effettuata con le più moderne tecniche di rating multiperiodale, che permettono di individuare i fondi migliori per ogni specifica necessità di investimento, e non rating generici che non considerano l'andamento del mercato e hanno solo valore statistico. La piattaforma presenta un gran numero di portafogli modello ottimizzati ed effettua anche l'analisi professionale dei portafogli dei clienti con il motore di "what if" che ne consente il ribilanciamento sulla base del controllo del rischio. Se il cliente ha le posizioni su uno specifico intermediario è possibile ricercare i fondi collocati da quell'intermediario e ottenere i portafogli dedicati, rendendo l'attività tecnica e commerciale particolarmente proficua e poco dispendiosa. Rottamare i portafogli della concorrenza è facile grazie al risk management diffuso basato sulle fasi di mercato.

## **Come vedete lo sviluppo della consulenza indipendente in Italia?**

La nostra scelta di dedicarci alla roboadvisory e renderla disponibile ai singoli consulenti è stata dettata dalla convinzione che tecnologia e indipendenza saranno le chiavi del successo nel futuro della consulenza finanziaria: la domanda sta crescendo e continuerà a crescere mentre gli intermediari storici non riescono a trovare nuovi modelli di business.



**Raimondo Marcialis**  
MC ADVISORY

collaborazione tecnica



ETFs by



MEDIA

in collaborazione con





Cell. 340 7310640

alzature

Scius  
www.gaiolcalb



aspettando il



**FEE ONLY** 2019  
SUMMIT