FinRoad
MAGAZINE
Quadrimestrale · 2 · Anno 1 · settembre 2017



MILLENNIALS

Hanno tra i 20 e i 35 anni, sul web si informano e comprano. Ma quando si parla di investimenti preferiscono una consulenza personalizzata. Come intercettarne i bisogni.

FINANZA COMPORTAMENTALE

Gli strumenti per identificare al meglio la propensione al rischio dei propri clienti e diventare i loro più preziosi alleati.

INVESTIRE SOSTENIBILE

In Europa 1 dollaro su 2 investiti va in imprese socialmente responsabili. Ecco perché.

MIFID II

6 INTERVISTE A 6 PROFESSIONISTI DELLA FINANZA PER SCOPRIRE TUTTE LE CARTE SULLA NUOVA NORMATIVA



Raiffeisen Capital Management

Dachfonds Südtirol – Il fondo conservativo multi-asset class di Raiffeisen Capital Management*

- Fondo di fondi basato su una competenza chiave di Raiffeisen Capital Management: la gestione Multi Asset Class.
- Gestito da un team di specialisti con esperienza pluridecennale.
- Portafoglio ampiamente diversificato fra fondi azionari ed obbligazionari.
- Struttura del fondo al 31 Luglio 2017: 21% circa in fondi azionari, 79% circa in fondi obbligazionari per un numero complessivo di 15 sottostanti (il fondo ha inoltre la possibilità di investire fino ad un massimo del 20% del proprio portafoglio in liquidità).
- Utilizzo di una strategia di copertura denominata "StratT" che ha l'obiettivo di contenere le perdite in caso di correzione dei mercati.
- Adatto per investitori con orizzonte d'investimento di almeno 5 anni, come investimento in un'unica soluzione o come base per piani d'accumulo.

Performance

1 anno	3 anni	5 anni	10 anni	15 anni	Dal lancio
0,18%	3,00% p. a.	4,11% p. a.	3,41% p. a.	4,78% p. a.	4,18% p. a.

Fonte: Raiffeisen KAG, calcoli interni, Performance Netta al 31.07.2017 della classe del fondo con il track record più esteso (AT0000707096). Dati dal lancio dal 23.05.2001 al 31.07.2017. La performance è calcolata da Raiffeisen KAG sulla base del metodo OeKB (Österreichische Kontrollbank) sulla base dei dati forniti dalla banca depositaria (utilizzando un prezzo indicativo in caso di sospensione del calcolo del prezzo di rimborso). Le performance passate non costituiscono un indicatore affidabile per i rendimenti futuri di un fondo d'investimento.

Quali sono i possibili rischi?

Nessun investimento è immune da rischi. Il Dachfonds Südtirol è soggetto alle fluttuazioni tipiche dei mercati dei capitali (rischio di default dell'emittente per la componente obbligazionaria e volatilità di mercato per la componente azionaria). Il fondo non offre un'esplicita garanzia del capitale. Perdite del capitale investito non possono pertanto essere escluse.

La strategia d'investimento del fondo consente di investire prevalentemente in altri fondi d'investimento. Nell'ambito della strategia d'investimento è possibile investire in derivati in misura prevalente (in riferimento al rischio a ciò legato). Il Regolamento del fondo Dachfonds Südtirol è stato approvato dalla Österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA). Il Dachfonds Südtirol può investire oltre il 35% del proprio patrimonio in titoli e strumenti del mercato monetario dei seguenti emittenti: Francia, Paesi Bassi, Austria, Italia, Regno Unito, Svezia, Svizzera, Spagna, Belgio, Stati Uniti D'America, Canada, Giappone, Australia, Finlandia, Germania.

Il prospetto e il documento contenente le informazioni chiave per l'investitore (KIID) per il fondo Dachfonds Südtirol sono disponibili su www.rcm-international.com in lingua inglese oppure, nel caso del KIID, in italiano.

Il presente documento è ad uso esclusivo interno dei clienti professionali, intermediari e consulenti e le informazioni in esso contenute non potranno essere diffuse in nessun modo a clienti al dettaglio (clienti retail). Si evidenzia che il profilo di rischio-rendimento dei fondi non è paragonabile a quello di un classico libretto di risparmio. Gli investimenti in fondi sono collegati a rischi più elevati che possono talvolta portare a perdite del capitale investito. Maggiori informazioni sui fondi (documentazione d'offerta, quali prospetto e KIID) sono disponibili sul sito www-rcm-international.com/it
Questo è un documento di marketing preparato da Raiffeisen Kapitalanlage GmbH. Questo documento è stato fornito a scopi informativi per la clientela professionale/per consulenti e non può essere inoltrato alla clientela privata. Le informazioni in essa riportate, nonostante la cura posta nelle ricerche, sono destinate esclusivamente a scopi di informazione senza alcun impegno, si basano sullo stato della conoscenza delle persone incaricate della stesura al momento della loro elaborazione e possono essere in qualsiasi momento e senza ulteriore preavviso modificate da Raiffeisen KAG. E' esclusa qualsiasi responsabilità di Raiffeisen KAG in relazione al presente documento o alla presentazione verbale basata sullo stesso, in particolar modo per quanto riguarda l'attualità, la veridicità o la completezza delle informazioni messe a disposizione ovvero delle fonti d'informazione oppure per quanto riguarda l'avverarsi delle previsioni in esso espresse. Data di aggiornamento: Agosto 2017

*Per Raiffeisen Capital Management si intende Raiffeisen Kapitalanlage GmbH

PREPARARSI AL CAMBIAMENTO È D'OBBLIGO

Anche per questo appuntamento autunnale, il Roadshow di Raiffeisen Capital Management "Raiffeisen Experience Tour autunno 2017", si propone di trattare un tema di grande attualità: la MiFID II.

La nuova regolamentazione entrerà in vigore all'inizio del 2018 e apporterà alcuni significativi cambiamenti alle regole di tutti gli operatori finanziari, coinvolgendo in modo particolare sia i distributori di servizi di investimento (banche, sim, consulenti), sia i "produttori" di servizi di investimento, come le società di gestione del risparmio italiane e internazionali.

Proprio per questo abbiamo deciso di dedicare a questo tema il nostro prossimo roadshow che non a caso abbiamo intitolato: *La consulenza entra nel futuro*.

Per trattare l'argomento abbiamo voluto ancora una volta coinvolgere una serie di esponenti autorevoli del settore, che hanno contribuito in modo esaustivo a trasferire una visione di insieme del tema, trattato da ognuno di loro da angolazioni differenti.

La centralità dell'argomento per chi opera nel mercato finanziario, lo standing dei relatori, il valore dei loro contributi, ci hanno indotto ad ampliare il numero di tappe del roadshow autunnale che durerà complessivamente un mese e mezzo, con partenza agli inizi di ottobre e chiusura a metà novembre, dando diritto ai partecipanti iscritti all´EFPA a 2 ore di mantenimento di tipo "B". Venti saranno le città toccate, comprese alcune province inedite nei nostri roadshow che i consulenti dei canali distributivi convenzionati con la nostra società operanti in quei territori da tempo ci sollecitavano.

Siamo convinti che questo sia un momento cruciale per il mondo della "consulenza" finanziaria e non solo perché la MiFID II imporrà obblighi di competenze e conoscenze dei clienti, dei mercati finanziari e dei servizi di investimento da parte di chi esercita la professione di consulente, ma anche perché l'ecosistema della finanza passerà definitivamente dalla vendita di prodotti o servizi alla vera e propria consulenza, sollecitando gli operatori finanziari a fare quel salto di qualità necessario a migliorare la relazione con il cliente finale.

La trasparenza giocherà quindi un ruolo sempre più importante e l'obbligo di giustificare costi che saranno "evidenti" agli occhi del cliente finale metterà gli operatori finanziari nelle condizioni di "sostanziare" competenze fino a oggi non necessariamente richieste.

A questo proposito la formazione degli operatori e l'informazione verso i clienti dovranno crescere insieme, sia sotto l'aspetto quantitativo sia sotto quello qualitativo.

Siamo quindi ragionevolmente sicuri che in futuro prolifereranno modelli formativi sempre più approfonditi su competenze che fino a oggi sono state solo trattate in modo generale e poco pratico, come la finanza comportamentale, la misurazione e la gestione del rischio, la pianificazione finanziaria e la consulenza patrimoniale. Questo è il momento di dare sostanza e spessore alla parola consulenza. E dobbiamo saper coglierlo se vogliamo entrare nel futuro.

Donato Giannico
Country Manager
Raiffeisen Capital Management

QUESTO È IL MOMENTO DI DARE SOSTANZA E SPESSORE ALLA PAROLA CONSULENZA. DOBBIAMO SAPERLO COGLIERE SE VOGLIAMO ENTRARE NEL FUTURO





Immagine: istock.com

Raiffeisen Fund Conservative

Un fondo di fondi bilanciato flessibile con un innovativo approccio di bilanciamento del rischio

Diversificazione

Il Raiffeisen Fund Conservative investe in 6 asset class obbligazionarie al fine di ottenere una significativa diversificazione del portafoglio per far fronte ad un'ampia gamma di situazioni di mercato.

Governativi	Credito	Mercati Emergenti
Titoli di Stato	Investment Grade	Valute Locali
Obbligazioni Inflation-linked	High Yield (EUR/USD)	Eurobonds

Equilibrio

Ogni asset class si caratterizza per un livello di rischio diverso. Al fine di equilibrare il rischio, il fondo investirà quindi una percentuale differente in ognuna delle 6 categorie obbligazionarie in modo però da assumere la stessa percentuale di rischio per ognuna di esse. Questo processo genera in sintesi una "equiponderazione" del rischio (equilibrio) tra le 6 categorie obbligazionarie che viene chiamato "Approccio Risk Parity" o, più comunemente, processo di bilanciamento del rischio.

Flessibilità

Con lo scopo di ridurre ulteriormente il rischio dovuto ad elevata volatilità, il Raiffeisen Fund Conservative può investire, in particolari fasi di mercato, fino al 50% del proprio portafoglio in liquidità (cash). Esso può pertanto adeguarsi repentinamente alle diverse condizioni del mercato essendo indipendente da indici di riferimento.

Performance

1 anno	2 anni	3 anni	4 anni	5 anni	Dal lancio
0,52%	1,97% p. a.	1,58% p. a.	2,59% p. a.	2,34% p. a.	3,30% p. a.

Fonte: Raiffeisen KAG, calcoli interni, Performance Netta al 31.07.2017 della classe del fondo con il track record più esteso (AT0000A0QQ64). Dati dal lancio dal 31.08.2011 al 31.07.2017. La performance è calcolata da Raiffeisen KAG sulla base del metodo OeKB (Österreichische Kontrollbank) sulla base dei dati forniti dalla banca depositaria (utilizzando un prezzo indicativo in caso di sospensione del calcolo del prezzo di rimborso). Le performance passate non costituiscono un indicatore affidabile per i rendimenti futuri di un fondo d'investimento.

Profilo di rischio: Il valore del fondo è soggetto alle fluttuazioni tipiche dei mercati dei capitali. Il fondo non offre un'esplicita garanzia del capitale investito. Perdite del capitale investito non possono pertanto essere escluse.

Nell'ambito della strategia d'investimento può essere investito prevalentemente in altri fondi d'investimento. Nell'ambito della strategia d'investimento è possibile investire in derivati in misura prevalente (in riferimento al rischio a ciò legato).

Gli investimenti in fondi comuni d'investimento sono soggetti al rischio di oscillazione del valore e di perdita del capitale investito. I prospetti pubblicati, nonché il documento contenente le Informazioni Chiave per gli Investitori (KID) per il fondo Dachfonds Südtirol sono disponibili in lingua inglese e, nel caso del KID, in italiano sul sito **www.rcm-international.com/it.**

Il presente documento è ad uso esclusivo interno dei clienti professionali, intermediari e consulenti e le informazioni in esso contenute non potranno essere diffuse in nessun modo a clienti al dettaglio (clienti retail). Si evidenzia che il profilo di rischio-rendimento dei fondi non è paragonabile a quello di un classico libretto di risparmio. Questo è un documento di marketing preparato da Raiffeisen Kapitalanlage GmbH ed è stato fornito a scopi informativi per la clientela professionale/per consulenti e non è pensato per essere inoltrato alla clientela privata. Il contenuto di questo documento non rappresenta un'offerta d'investimento e neppure una raccomandazione di acquisto/di vendita del fondo o un'analisi d'investimento. In particolare questo documento non potrà in nessun caso sostituire un servizio di consulenza d'investimento individuale o altri servizi di consulenza. Nel caso fosse interessato ad uno specifico prodotto, prima della sottoscrizione saremo felici di fornirle il prospetto del fondo. Data di aggiornamento: Agosto 2017

Per Raiffeisen Capital Management si intende Raiffeisen Kapitalanlage GmbH

SOMMARIO



n.2- SETTEMBRE 2017

Proprietario ed editore
FORFINANCE EDIZIONI
via Porpora, 14
20131 Milano

Direttore Editoriale
Paolo Buro

Coordinatore esterno
Nadia Anzani

Responsabile Commerciale
Angelo Marelli

Segreteria di Direzione
Deanna Nava

Redazione Amministrazione e Pubblicità
FORFINANCE GROUP
via Porpora, 14
20131 Milano
tel. 02 83418723

Iscrizione tribunale di Milano
In fase di registrazione

Stampa
Graffietti Stampati S.n.c.

Copyright © 2017 FinRoad
Tutti i diritti sono riservati

Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotoriproduzione e la registrazione. L'editore e gli autori non potranno in nessun caso essere ritenuti responsabili, a qualsiasi titolo, nei confronti di qualsiasi terzo per danni diretti o indiretti causati dalle informazioni contenute nel magazine.

6 Market View
Asset Class View

8 Notizie dal Mondo

10 L'EVENTO
Le tappe e i contenuti del Roadshow autunnale 2017 di Raiffeisen Capital Management

28 Nuovi target

30 Investimenti socialmente responsabili

32 Emerging markets

34 Focus sui PIR

36 Rischio, cliente mio non ti conosco

38 Amazon nel mercato immobiliare?

40 Jeff Bezos

42 Tutti figli della rete

46 Linkedin

48 Lifestyle: taxi droni

50 Le app della finanza



MIFID II: *l'opinione di...*



14 **Giulio Poggioli**,
Avvocato dello studio legale CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

Massimo Trentino,
Avvocato dello studio legale CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

16 **Michal Kustra**,
Membro Consiglio di Ammministrazione Raiffeisen Capital Management e Responsabile Mercati Italia e Europa Orientale

18 **Giuseppe Santorsola**,
Professore ordinario di Corporate & Investment Banking all'Università Parthenope di Napoli

20 **Giuseppe Capobianco**,
Direttore Generale dell' Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari (OCF)

22 **Massimo Perini**,
Avvocato Civilista
Consulente patrimoniale e Formatore in materia successoria e sulla protezione patrimoniale

24 **Enrico Maria Cervellati**,
Professore di Finanza Aziendale presso l'Università Ca' Foscari di Venezia

CONSIGLI PER GLI INVESTIMENTI

Il punto di vista di Raiffeisen Capital Managment

AZIONI

USA 2 =

EURO 2 =

GIAPPONE 5 =

PAESI EMERGENTI 5 =

MATERIE PRIME

ORO 5 =

PETROLIO 5 =

VALUTE

USD 5 +

LEGENDA

1 2 3 4 5

POCO ATTRAENTE → MOLTO ATTRAENTE

\+ IN CRESCITA
= STABILE
− IN CALO

BOND

TITOLI DI STATO

EURO  2 -

USA  2 -

---

obbligazioni
INDICIZZATE ALL'INFLAZIONE

EURO  3 =

USA  4 +

---

obbligazioni
CORPORATE IG

EURO  3 -

---

obbligazioni
CORPORATE HY

EURO  2 =

USA  4 +

---

obbligazioni
DEI MERCATI EMERGENTI

IN VALUTA LOCALE  4 +

IN VALUTA FORTE  4 +

LA CERTIFICAZIONE EQUIS PER LE MIGLIORI SCUOLE DI MANAGEMENT COMPIE 20 ANNI

Voluta dall'EFMD, European Foundation for Management Development, la certificazione Equis negli ultimi 20 anni ha valorizzato le scuole di management nel mondo che rispondono a tre criteri fondamentali per il network di ecccellenza europeo:

- formazione di management di alta qualità a 360°, con ciò intendendo che la Fondazione prende in esame tutti gli aspetti della scuola, incluse le sezioni di ricerca e e-learning
- equilibrio tra programma formativo e rilevanza professionale attraverso l'interazione con l'ambiente corporativo
- internazionalità

Delle 1.500 business school presenti nel mondo, solo 170 sono certificate Equis. Tra le italiane spiccano:

- Business School International Università di Bologna
- CESMA
- LUISS Business School
- Politecnico di Milano School of Management
- SDA Bocconi School of Management
- Università Cattolica del Sacro Cuore Facoltà di Economia



LA FOTOGRAFIA D'AUTORE SI AFFACCIA AL MERCATO DEGLI INVESTIMENTI. OCCHIO AGLI OPINION MAKER



Il famoso e controverso premio Taylor Wessing per i ritratti fotografici (Taylor Wessing Photographic Portrait Prize) ha aperto alle opere digitali di qualsiasi autore, anche dilettante, persino scattate con il cellulare. Non poteva essere altrimenti in un settore che sta sempre più guardando al digitale, non solo come strumento di realizzazione ma anche di elaborazione artistica.
Pochi giorni fa però ha anche annunciato, nel rispetto della nomea di istituzione di rottura, che cambieranno le regole di ammissione per giustificare l'arrivo in short-list del ritratto di Erica, un androide creato dall'Università di Osaka.
A novembre lo scatto di Maija Tammi, artista finlandese le cui opere si muovono in un territorio difficile da definire tra disgusto e fascinazione, se la dovrà vedere con il ritratto di un giovane profugo appena salvato a 20 miglia dalla Libia, dello spagnolo Cézar Dezfuli, e quello di una ragazza siriana in fuga dall'Isis, della gallese Abbie Trayler Smith.



LONDRA, SOFFOCATA DA TRAFFICO E INQUINAMENTO, ESTRAE UN CONIGLIO DALLA BOMBETTA

L'Inghilterra, e Londra in particolare, sono afflitte da un vero e proprio boom degli acquisti on line che moltiplicano il traffico e aumentano l'inquinamento con un fitto programma di consegne.

Dopo che anche i più recenti provvedimenti per ridurre il traffico cittadino hanno mostrato l'osso e la metropoli inglese ha visto risalire l'affollamento su quattro ruote, è successo finalmente qualcosa.

Aziende e negozi si consorziano, si creano hub periferici in cui far confluire le merci che poi vengono organizzate in consegne "plurimandatarie", suddivise per zona e coordinate.

Una boccata di ossigeno che in alcune zone si è tradotta in una diminuzione del traffico fino all'80%, senza contare l'ottimizzazione dei costi di trasporto, con innegabile vantaggio anche per imprese e negozi.

BANCHE IN CRISI. CHI SI SALVA?

Un recente studio di Emilia Bonaccorsi di Patti, Banca d'Italia, e Anil K. Kashyap, University of Chicago Booth School of Business, ha analizzato 110 banche che negli anni di crisi hanno registrato crolli di redditività. Molte di loro non si sono salvate.
La ricetta di "guarigione" di quelle che invece hanno fatto il giro di boa, secondo questo studio, è da individuarsi in un attento percorso di analisi post traumatica che ha prodotto sostanziali cambiamenti nel portafoglio crediti.
Seppur possa sembra illogico, buona parte delle banche in sofferenza hanno prestato denaro a società insolventi, che già all'epoca del prestito mostravano segni di inconsistenza finanziaria.
E allora perché l'hatto fatto? Perché le relazioni sono business in questo paese, asset intangibili in cambio di denaro tangibilissimo, in totale assenza di una logica finanziaria e, come giustamente segnala Beniamino Piccone sul Sole 24 Ore, anche di un contraddittorio interno ai consigli e al management degli istituti di credito che funga da vaglio di operazioni devastanti dal punto di vista imprenditoriale.
Incredibile che si siano dovuti scomodare esimi studiosi per dire a questa classe dirigente quello che qualunque padre di famiglia sa bene: non si presta denaro a chi non appare solvibile. A meno che si tratti di un'opera di carità.





PALMO A PALMO

Il primo appuntamento del Roadshow autunnale di Raiffeisen Capital Management è il 3 ottobre a Catania. Un momento di formazione e di confronto sul tema degli Investimenti Sostenibili, a cui parteciperanno esperti internazionali del settore come Kurt Schappelwein.

Raiffeisen Capital Management sempre attenta a quelli che sono i trends e le evoluzioni del sistema finanziario, ha voluto ancora una volta dedicare il suo Roadshow autunnale a un tema di grande attualitá, intitolando il Tour "MiFID II: la consulenza entra nel futuro".
La sfida che ci poniamo, con la collaborazione di diversi e autorevoli esperti del panorama finanziario italiano, è quella di guardare al cambiamento come un'occasione per evolvere, allargare le proprie competenze e aumentare il potenziale di successo.

Venti le tappe di questa edizione autunnale del tour che toccheranno altrettante città italiane. Un appuntamento importante per tutti gli operatori del settore durante il quale parlare di mercati e proposte d'investimento, ma anche per esaminare insieme e da diverse angolazioni la normativa MiFID II.
Il Roadshow partirá da Catania il 3 ottobre e si concluderá il 16 novembre a Rimini. Anche questa volta abbiamo voluto continuare la nostra collaborazione con Efpa, dando la possibilità a chi parteciperà all'evento di trasformarlo in 2 ore di certificazione di tipo B.

Il Raiffeisen Experience tour 2017, accredito EFPA, conta venti tappe. La prima è a Catania il 3 Ottobre.

1 3 Ottobre

Catania

HOTEL NH PARCO DEGLI ARAGONESI
Viale Presidente Kennedy

L'hotel NH Catania Parco degli Aragonesi ha un parcheggio interno gratuito, inoltre è raggiungibile dalla stazione dei bus attraverso l'autobus n. 427, fermata viale Kennedy

In auto, invece, arrivando da SUD , inboccare la A18, da Nord la SS14, da Ovest la A19

Tel. +39 095 7234073
Sito www.nh-hotels.it
Email nhparcodegliaragonesi@nh-hotels.com

2 4 Ottobre

Roma

BOSCOLO EXEDRA ROMA
Piazza della Repubblica, 47

L'hotel si trova proprio accanto alla stazione metropolitana Repubblica, a 500 metri dalla Stazione Ferroviaria di Roma Termini
L'hotel ha un parcheggio interno a pagamento

Tel. +39 06 48938055
Sito www.boscolohotels.com
Email info.luxury@boscolo.com



20 TAPPE 2017

3 5 Ottobre

Napoli

PALAZZO ALABARDIERI
Via Alabardieri, 38

Dalla Stazione dei Treni prendere il bus 151 e scendere alla fermata piazza Vittorio, 100 metri e si arriva
In autostrada, uscita per il porto, Piazza dei Martiri, da lì contattare l'hotel che si occuperá del servizio di valet parking
L'hotel non ha un parcheggio interno

Tel. +039 081 401478
Sito www.palazzoalabardieri.it
Email info@palazzoalabardieri.it

4 10 Ottobre

Bari

HOTEL PALACE BARI
Via Francesco Lombardi, 13

A 10 min a piedi dalla stazione centrale della cittá. Per chi arriva da Nord (Foggia) uscita Porto- Fiera del Levante. Per chi arriva da Sud (Lecce Brindisi) Tangenziale di Bari SS16 e direzione Porto-Fiera del Levante.
L'Hotel non dispone di un parcheggio interno

Tel. +039 0805216551
Sito www.palacehotelbari.com
Email info@palacehotelbari.it

5 11 Ottobre

Taranto

GRAND HOTEL MERCURE DELFINO
Viale Virgilio, 66

A 1 km dal centro della città.
L'hotel dispone di un parcheggio interno a pagamento

Tel. +39 0984 1758042
Tel. +099 732 32 32
Sito www.grandhoteldelfino.it
Email info@grandhoteldelfino.it

L'EVENTO

6 12 Ottobre
Cosenza

ITALIAN HOTELS COSENZA
Via Pane Bianco, 452

Autostrada A3 Sa-RC, uscita Cosenza. In treno, all'arrivo prendere un taxi (la corsa dura circa 10 minuti) oppure l'autobus linea 16-17. L'hotel dispone di un parcheggio esterno grauito

Tel. +039 0432 545096
Sito www.ladimoret.it **Sito** www.hicosenza.it
Email info@hicosenza.it

7 17 Ottobre
Udine

BEST WESTERN HOTEL LÀ DI MORET
Via Tricesimo, 276

Situato nella zona Nord di Udine gode di un parcheggio privato

Tel. +039 0432 545096
Sito www.ladimoret.it
Email info@ladimoret.it

8 18 Ottobre
Cuneo

BEST WESTERN HOTEL PRINCIPE
Piazza Tancredi Galimberti, 5

L'hotel situato nel cuore di Cuneo, a mt. 800 dalla stazione Ferroviaria (Linea Torino-Cuneo-Nizza). In auto , autostrada A6 Torino - Savona / Savona - Torino, seguire A33 per Cuneo, uscita Cuneo Est
L'hotel dispone di un parcheggio gratuito

Tel. +39 0171 693355
Sito www.hotel-principe.it
Email info@hotel-principe.it

9 19 Ottobre
Milano

FOUR SEASONS HOTEL MILAN
Via del Gesú, 6/8

Nel cuore di Milano, si trova a 250 metri dalla stazione metropolitana Montenapoleone e a 5 minuti a piedi dal Duomo. L'hotel dispone di un parcheggio interno a pagamento

Tel. +39 02 77088
Sito www.fourseasons.com

10 19 Ottobre
Torino

STARHOTELS MAJESTIC
Corso Vittorio Emanuele II, 54

Situato a soli 200 metri dalla Stazione Ferroviaria di Porta Nuova, l'hotel ha un parcheggio interno

Tel. +39 011 539153
Sito www.starhotels.it
Email info@starhotel.it

11 24 Ottobre
Firenze

GRAND HOTEL BAGLIONI
Piazza dell'Unitá Italiana, 6

Il grand hotel si trova a circa 300 metri della stazione ferroviaria di Santa Maria Novella e dispone di un parcheggio all'aperto a pagamento

Tel. +039 055 23580
Sito www.hotelbaglioni.it
Email info@hotelmaglioni.it

12 25 Ottobre
Bologna

ATAHOTEL BOLOGNA
Via Larga, 4

L'hotel è servito da mezzi pubblici che arrivano in centro città e alla Fiera (10 minuti di macchina). Adiacente alla stazione ferroviaria di via Larga, collegato con quella Centrale di Bologna. L'hotel dispone di un parcheggio gratuito esterno

Tel.+039 051 459 4001
Sito www.atahotels.it
Email info@atahotels.it

13 26 Ottobre
Padova

CROWNE PLAZA PADOVA
Via Po, 197

700 metri dall'uscita Padova Ovest dell'autostrada A4, a 3 km dalla stazione ferroviaria di Padova centro
Navetta gratuita!

L'hotel dispone di un parcheggio esterno gratuito

Tel.+039 049 8656511
Sito www.hotelcrowneplazapadova.com
Email info@cppadova.it

14 26 Ottobre
Frosinone

ASTOR HOTEL
Via M.T. Cicerone, 194

L'hotel dispone di un parcheggio gratuito ed è facilmente raggiungibile attraverso la SR 126

Tel.+039 0775 270132
Sito www.astorhotel-frosinone.it
Email astor_hotel@libero.it

15 7 Novembre
Pescara

VICTORIA HOTEL
Via Piave, 142

L'hotel dispone di un parcheggio a pagamento.

Dista 10 minuti dal centro della città

Tel. +039 085 374132
Sito www.victoriapescara.com
Email hotel@victoriapescara.com

16 8 Novembre
Ascoli

HOTEL & RESIDENZA 100 TORRI
Via Costanzo Mazzoni, 6

L'hotel dispone di un parcheggio interno gratuito. Da Autostrada A14, uscita San Benedetto del Tronto. Prendere Autostrada RA11 – Ascoli Mare (28 Km).
Uscita Ascoli Piceno Centro – Porta Cartara

Tel. +039 0736.255123
Sito www.centotorri.com
Email info@centotorri.com

17 9 Novembre
Ancona

EGO HOTEL ANCONA
Via Flaminia, 220

EGO Hotel è a pochi minuti dal centro storico di Ancona. A14 Bologna-Taranto, uscire al casello Ancona Nord, prendere la statale SS76 e poi l'uscita verso Ancona/Centro/Porto. L'hotel dispone di un grande parcheggio gratuito

Tel. +039 071 2181262
Sito www.egohotelancona.it
Email mice@egohotelancona.it

Il Programma



L'agenda Durata prevista: 2h

Interventi:

- Apertura Lavori a cura del Team di Raiffeisen Capital Management
- **MiFID 2**: la consulenza a 360°. Un'opportunità da non perdere. Intervista a 4 personaggi di spicco del mondo finanziario: prof. **Giuseppe Santorsola**, dott. **Joe Capobianco**, Avv. **Massimo Perini** e dott. **Francesco Priore**
- **L'Analisi di Mercato** di Raiffeisen Capital Management
- Le **Soluzioni d'Investimento di Raiffeisen**, a cura del team di Raiffeisen Capital Management
- Q&A

Buffet



Simona Bruson

Ha 38 anni e da tre è Senior Sales Manager per l´Italia di Raiffeisen Capital Management, società dove è entrata come stagista subito dopo aver conseguito la laurea in Business Economics and Spanish. La sua professionalità e la dedizione al lavoro sono state apprezzate dalla società austriaca che dopo 8 mesi di stage l'ha assunta come supporto alla vendita, per poi passare nel giro di pochi mesi all'area Sales Manager. Con un background di 13 anni nel settore finanziario e una carriera in ascesa, Bruson è mamma di tre figli: una bambina di 7 anni e due gemellini di 3.

18 14 Novembre

Brescia

HOTEL VITTORIA
Via X Giornate, 20

Situato nel centro di Brescia, a 200 metri dalla stazione della metropolitana Vittoria, l'elegante Hotel Vittoria offre l'accesso alla zona a traffico limitato. L'hotel non dispone di un parcheggio proprio

Tel. +039 030 7687200
Sito www.hotelvittoria.com
Email info@hotelvittoria.it

19 15 Novembre

Perugia

SANGALLO PALACE HOTEL
Via Luigi Masi, 9

Si trova nel centro storico di Perugia L'hotel dispone di un parcheggio gratuito

In treno, arrivo alla stazione centrale di Perugia che dista 5 minuti in auto

Tel. +039 075 57 30 202
Sito www.sangallo.it
Email hotel@sangallo.it

20 16 Novembre

Rimini

SAVOIA HOTEL RIMINI
Lungomare Augusto Murri, 13

l'Hotel si trova in una posizione centralissima, nel tratto di lungomare più esclusivo di Marina Centro, e dispone di un parcheggio esterno gratuito

Tel. +039 0541 396600
Sito www.savoiahotelrimini.com
Email info@savoiahotelrimini.com



Giulio Poggioli
Avvocato dello studio legale CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni



Massimo Trentino
Avvocato dello studio legale CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

LA "SIGNORA" CHE STA RIVOLUZIONANDO IL MERCATO FINANZIARIO

Il suo debutto ufficiale è previsto il 3 gennaio 2018 e cambierà le regole del gioco per le società di produzione, distribuzione e negoziazione di strumenti finanziari in Italia e in tutta l'Ue. Cos'è , quali sono i cambiamenti previsti dalla nuova normativa e perché si è sentita l'esigenza di voltare pagina.

I soggetti interessati alla Mifid II

- **Banche di Investimento**
- **Sgr tradizionali** (Società di Gestione del risparmio), immobiliari e speculative;
- **SIM** (Società di investimento mobiliare), Broker e Dealer;
- **Gestori di mercati regolamentati, di infrastrutture di mercato** (es. piattaforme di trading, data aggregator) e internalizzatori sistematici;
- **Banche e società che forniscono servizi di consulenza e gestione di patrimoni**;
- **Energy & Commodity player.**

Il 3 gennaio 2018 è una data destinata a entrare nella storia della finanza e dell'economia europea. Quel giorno, infatti, entrano in vigore i cambiamenti normativi previsti dalla Direttiva sugli strumenti dei mercati finanziari, conosciuta come Mifid II, elaborata come risposta alla crisi finanziaria globale del 2008. Una rivoluzione che interessa le società di produzione, distribuzione e negoziazione di strumenti finanziari in Italia e in tutta l'Unione europea. In questi ultimi mesi, dunque, c'è stato e c'è un gran fermento nei singoli Paesi UE impegnati ad adeguare le regole previste oggi per gli intermediari finanziari in base a quanto previsto dalla nuova normativa, che ha come obiettivo principe il miglioramento della trasparenza dei mercati finanziari e l' incremento del livello di tutela degli investitori. In tale contesto, la Mifid II introduce regole specifiche in materia di product governance e product intervention nonché nell'ambito della consulenza in materia di investimenti. Ma in che termini cambia la normativa in vigore?

«La Mifid II rafforza la tutela informativa del cliente imponendo agli intermediari nuove regole di condotta e nuovi modelli organizzativi nella fase di distribuzione», spiega l'Avvocato Giulio Poggioli dello Studio legale CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni.

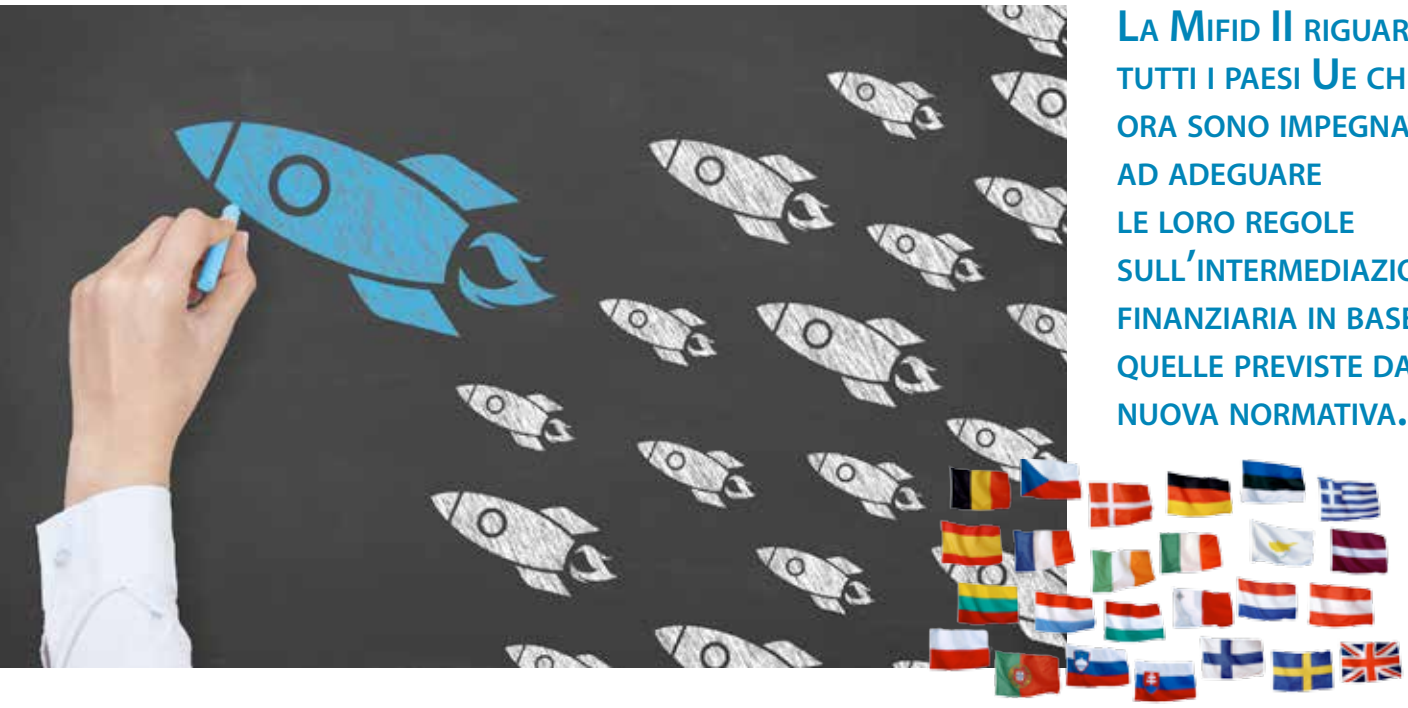
«Ad esempio, i dipendenti di un intermediario che forniscono consulenza al cliente dovranno essere in possesso di specifiche conoscenze e competenze necessarie per adempiere agli obblighi informativi previsti dalla Mifid II. L'intermediario distributore, infatti, è generalmente soggetto distinto dalla società che ha concepito il prodotto e pertanto il legislatore europeo si è preoccupato di imporre al distributore di conoscere gli strumenti finanziari offerti o raccomandanti e di valutare la compatibilità di tali strumenti con le esigenze del cliente. L'intermediario sarà quindi tenuto, tra le altre cose, a organizzare corsi di formazione al fine di incrementare la professionalità del proprio personale», precisa Poggioli, specializzato in diritto finanziario con una consolidata esperienza alle spalle nel settore del risparmio gestito.

Ma con la nuova normativa viene anche rafforzato l'obbligo dell'intermediario di individuare la capacità del cliente di fronteggiare eventuali perdite nonché verificare con esattezza la sua propensione al rischio.

Incentivi sottocontrollo

Allo stesso tempo, la Mifid II incide sul sistema degli incentivi corrisposti ai consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (ex promotori finanziari). «Il legislatore europeo ha previsto, infatti, un divieto agli incentivi alla vendita di prodotti solo perché più "convenienti", a meno che non decidano di utilizzarli per migliorare la qualità dei loro servizi verso i clienti. In pratica la nuova normativa vuole impedire la vendita alla clientela retail di strumenti finanziari per il solo fatto che garantiscono commissioni più elevate ai professionisti del settore», incalza Poggioli. E non a caso.

«In passato spesso un prodotto finanziario veniva distribuito non tanto per le sue qualità intrinseche o perché fosse effettivamente utile per una determinata tipologia di clientela, ma sulla base di ragionamenti di tipo economico che facevano leva sul ritorno commissionale per l'intermediario o per il promotore finanziario», prosegue l'Avvocato Massimo Trentino, anch'egli dello Studio legale CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni.



La Mifid II riguarda tutti i paesi Ue che ora sono impegnati ad adeguare le loro regole sull'intermediazione finanziaria in base a quelle previste dalla nuova normativa.

Risparmiatori più tutelati

Sempre nell'ottica di proteggere il risparmiatore, inoltre, la Mifid II introduce una nuova forma di tutela definita product governance, grazie alla quale le società che sviluppano prodotti finanziari (le cosiddette "società-prodotto"), saranno tenute a identificare la tipologia di clientela e il relativo mercato di riferimento per il quale il prodotto è stato concepito. «In questo modo la tutela del cliente non si limita al suo rapporto con l'intermediario, ma si estende a "monte" con il coinvolgimento della società-prodotto che sarà tenuta a garantire che il prodotto finanziario risponda alle esigenze di una determinata tipologia di investitori e per un certo target di mercato», afferma Poggioli che poi completa: «Nell'ambito dei poteri di product intervention è stata introdotta la possibilità sia per l'ESMA (autorità europea per gli strumenti finanziari e i mercati), sia per le autorità di vigilanza nazionali, di sospendere la commercializzazione o la vendita di prodotti finanziari in caso di violazione degli obblighi in materia di product governance.

Costi trasparenti

Rispetto alla vecchia normativa, inoltre, la Mifid II introduce una trasparenza assoluta in materia di costi e oneri connessi ai servizi di investimento o ai servizi accessori, da indicarsi in maniera aggregata per consentire al cliente di conoscere il costo complessivo e l'impatto sul rendimento, ma con indicazione separata del costo della consulenza.
«In pratica la Mifid II presuppone che il servizio di consulenza sia necessario per il cliente retail, il quale, altrimenti, non potrebbe comprendere le complessità di ciascun prodotto. In questo senso l'intermediario dovrà quindi offrire una consulenza "reale", indipendente, il cui costo sia analiticamente separato.
Anche in questo caso si vuole ovviare alla vendita di prodotti a "cascata", ovvero la vendita che deriva da una strategia a "monte" dell'intermediario stesso e che non è "tailor made" sulle esigenze del cliente finale», precisa Trentino.
Con la MIFID II l'intermediario che presta il servizio di consulenza in materia di investimenti è tenuto a condividere con il cliente le motivazioni che portano a ritenere una determinata scelta di investimento effettivamente rispondente alle sue aspettative.

Gli obiettivi della normativa

Tutte regole che hanno un unico obiettivo: evitare che si ripetano gli scandali del passato legati alla vendita alla clientela retail "non sofisticata" di prodotti finanziari complessi e ad elevato rischio di perdita, che hanno poi dato luogo a una serie di contenziosi presso i tribunali italiani.
«Con l'indicazione della categoria di investitori per la quale il prodotto è stato creato, sarà più difficile per un intermediario collocare un pacchetto di investimento non idoneo al cliente finale.
Inoltre, i prodotti finanziari stanno diventando sempre più complessi e articolati, tanto che anche per l'intermediario a volte diventa difficile comprenderne pienamente le caratteristiche e di conseguenza calibrare in modo efficace l'offerta per il cliente finale. In tale contesto, il legislatore europeo ha ravvisato la necessità di "aiutare" l'intermediario alla classificazione del prodotto, nell'ottica di garantire una maggiore trasparenza e tutela nei confronti del risparmiatore», chiosa Poggioli.

Le normative collegate alla Mifid II

La nuova normativa si collegherà con altre direttive in fase di revisione/ elaborazione, eccole:

- **OTC** regolamentazione degli strumenti derivati
- **Regolamentazione delle infrastrutture di post-trading OTC** (EMIR: European Market Infrastructure Regulation)
- **MAD**: aggiornamento della Direttiva Market Abuse
- **SDA**: regolamentazione dei Sistemi di Deposito Accentrato
- **Regolamentazione delle differenze in termini di trattamento legale dei titoli** (Securities Law Directive, SLD).



UN SISTEMA IN RIVOLUZIONE

Le nuove direttive Ue in tema di investimenti influenzeranno tutto il sistema del risparmio gestito europeo, dalla creazione dei prodotti alla loro distribuzione, impattando soprattutto sulle banche. Ecco come e perché.



Michal Kustra
Membro del Consiglio di Amministrazione di Raiffeisen Capital Management e Responsabile dei mercati Italia ed Europa Centro Orientale

Gli aggiornamenti normativi previsti dalla Mifid II impatteranno non solo sul modo di lavorare dei consulenti finanziari, rivoluzionando il loro rapporto con la clientela, ma anche sui modelli organizzativi e di business di banche, Sim e Sgr.
«La nuova normativa europea è ampia e complessa», ricorda Michal Kustra, membro del consiglio di amministrazione di Raiffeisen Capital Management. «Anche perché le nuove direttive di protezione degli investitori previste influenzeranno la distribuzione dei fondi in tutta l'UE e ricadranno soprattutto sugli istituti di credito, principali attori europei in questo particolare segmento di mercato. Non a caso la maggior parte delle banche del Vecchio Continente, in questi ultimi mesi sono state impegnate ad adattare i loro canali e processi di distribuzione ai requisiti previsti dalla Mifid II. Anche i gestori di fondi dentro il 3 gennaio prossimo dovranno adattare i loro prodotti a quanto previsto dalla nuova normativa».

L'implementazione della Mifid II avverrà con le stesse modalità in tutte le banche europee?

No, varierà da una banca all'altra. Ma tutte dovranno investire per implementare le infrastrutture tecnologiche necessarie a gestire una consulenza personalizzata per ciascun cliente e ad amministrare gli incentivi per i distributori di fondi. Investimenti che vanno pianificati e razionalizzati nel tempo per minimizzare l'impatto e i costi del cambiamento sul conto economico di ciascun distributore.

Tutte qui le novità per i distributori di fondi?

No avranno anche l'obbligo di definire il mercato target per tutti i fondi, creando un adeguato processo di

governance dei prodotti, sempre nell'ottica di tutelare meglio il cliente.

Come cambierà il sistema degli incentivi...

Dal 3 gennaio 2018 i distributori saranno obbligati a rimborsare ai propri clienti gli incentivi che fino a ora hanno ricevuto dalle società di gestione di fondi. Solo nel caso in cui decidano di utilizzarli per migliorare la qualità dei loro servizi possono evitare di farlo. Per questo motivo ci aspettiamo che i distributori di fondi possano modificare gradualmente i loro modelli di business per girare direttamente ai clienti gli emolumenti, piuttosto che ricevere provvigioni dai gestori dei fondi. Un cambiamento che richiederà tempo e che alla fine comporterà un calo delle commissioni di gestione dei fondi. Tendenza peraltro già in atto da 2 -3 anni, complici i bassi tassi di interesse.

Insomma una piccola rivoluzione che coinvolge tutti gli operatori del settore, comprese le aziende che creano prodotti finanziari?

Sì, a loro la nuova normativa impone di adottare un preciso iter di approvazione per ogni prodotto, che tenga conto del target del cliente, questo perché la conoscenza e l'esperienza di un investitore istituzionale, come può essere una banca, è diversa da quella che può avere un risparmiatore. Solo dopo aver analizzato i rischi associabili a ogni tipo di cliente, il produttore determinerà quali prodotti sono coerenti con le caratteristiche ed esigenze del cliente stesso.

Ma nel complesso, la Mifid II che impatto avrà sul mercato del risparmio gestito?

Le nuove regole spingono il mercato del risparmio gestito verso una trasformazione che comporterà maggiori oneri di trasparenza e *compliance* con una compressione dei margini e delle commissioni. Tutto ciò non fermerà però la crescita del risparmio gestito che in Italia nei prossimi tre anni, secondo i calcoli fatti dalla società di consulenza PwC, dovrebbe avere una crescita del 5,5% all'anno con un patrimonio atteso di 2.536 miliardi entro il 2020. Non c'è dubbio però che ci sarà una maggiore pressione sugli accordi di distribuzione dei prodotti e un'opportunità di crescita per chi saprà offrire soluzioni in grado di ridurre la complessità per i distributori, mantenendo un buon livello di remunerazione. In questo quadro, la vendita diretta di fondi ai clienti finali senza l'intermediazione di un consulente finanziario, rischia di scomparire definitivamente. Il che, in linea di principio, è una buona cosa e potrebbe contribuire a portare maggiore trasparenza e ridurre il rischio di vendite di prodotti finanziari inadeguati alla clientela. Ma fare consulenza seria al cliente in materia di risparmi non è una cosa facile né tanto meno economica. Per rispettare i requisiti regolamentari previsti dalla nuova normativa Ue, infatti, il consulente deve seguire un iter formativo adeguato, saper utilizzare i supporti tecnici oltre che informarsi costantemente ed essere in grado di spiegare nella massima trasparenza caratteristiche e costi dei vari prodotti al risparmiatore. Un nuovo approccio al mercato che si traduce in un aumento del tempo medio necessario per servire il cliente e, di conseguenza, dei costi correlati. Quest'ultimo aspetto non va trascurato perché potrebbe mettere pressione sui volumi minimi di investimento.

Cosa intende dire?

Aumento dei costi uguale a un incremento delle soglie minime di accesso all'investimento in fondi.

Se questa equazione si verificasse cosa si rischierebbe?

Che i fondi potrebbero non essere più uno strumento di investimento per clienti mass retail i quali, soprattutto in Europa, sono abituati a investirci piccole quantità di denaro.

Dunque?

A loro, non resterebbe che guardare alla più economica distribuzione digitale, che in questa situazione potrebbe guadagnare fette di mercato.

Dal prossimo 3 gennaio si allargano però anche i confini della consulenza...

Sì, la Mifid II apre all'ingresso di nuovi operatori in Italia e all'espansione degli operatori italiani all'estero. Gli articoli 26, 27, 28, 29, 29-bis e 29-ter contenuti nello schema di decreto legislativo, sul quale le commissioni Finanze di Camera e Senato si sono espresse agli inizi di luglio, preparano la strada proprio a questo scenario. Resta da capire però come dalla teoria si passerà alla pratica considerando che il mercato della consulenza finanziaria mantiene nei singoli Stati Ue specifiche peculiarità territoriali. Il grande dilemma sarà dunque capire se tutte queste realtà nazionali riusciranno a dialogare fra loro nella nuova piazza transazionale che nascerà con il recepimento di Mifid II.

Il nuovo approccio al mercato previsto dalla Mifid II potrebbe tradursi in un aumento del tempo medio necessario al consulente per servire il cliente e, di conseguenza, dei costi correlati. Il che potrebbe portare a un incremento delle soglie minime di accesso all'investimento in fondi.



CAMBIARE TUTTO PER NON CAMBIARE NIENTE

A 3 mesi dall'entrata in vigore della Mifid II ancora non si sa quanto e se cambieranno davvero i requisiti professionali dei consulenti patrimoniali. Esiste infatti un forte divario fra le competenze originarie indicate dall'orientamento ESMA e la bozza in consultazione predisposta dalla Consob per la modifica del regolamento Intermediari.





Giuseppe Santorsola
Professore ordinario di Corporate & Investment Banking all'Università Parthenope di Napoli

Negli anni ha ricoperto diversi incarichi accademici e istituzionali. E' socio ordinario di AIDEA (Accademia Italiana di Economia Aziendale) e di ADEIMF (Associazione dei Docenti di Economia degli Intermediari e dei Mercati Finanziari); Docente Senjor nella Divisione Intermediari Finanziari ed Assicurativi della Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi dal 1976; consulente di aziende pubbliche e private industriali, bancarie ed assicurative.

La Mifid II riuscirà a elevare le competenze dei consulenti Finanziari? A tre mesi dall'entrata in vigore della nuova normativa, una risposta definitiva ancora non esiste. Già, perché ancora oggi sul tema il dibattito resta aperto visto che continua a esistere un forte divario fra i requisiti originari indicati dall'orientamento ESMA e la bozza in consultazione predisposta dalla Consob per la modifica del regolamento Intermediari. E, anche se alcune modifiche possono essere ancora valutate, la tendenza, purtroppo, sembra andare verso una semplificazione della verifica dei requisiti di conformità alla direttiva. «Un risultato richiesto dalle banche, ma insoddisfacente rispetto alle attese, fondate sulla crescita della protezione del contraente debole», sottolinea Giuseppe Santorsola, professore ordinario di Corporate & Investment Banking all'Università Parthenope di Napoli.

Cosa dicono gli orientamenti Esma sulle abilità che un consulente patrimoniale deve avere alla luce della Mifid II?

In generale promuovono una maggiore convergenza nelle conoscenze e competenze del personale addetto alle prestazioni di consulenza in materia di investimenti o alla fornitura ai clienti di informazioni riguardanti strumenti finanziari, depositi strutturati, servizi di investimento o accessori, invitando le autorità nazionali a valutare la conformità con tali requisiti. Resta da valutare se i consulenti patrimoniali, finanziari, segmentati per tipologie di clientela, debbano o possano avere requisiti differenziati. ESMA stabilisce norme ai fini di un efficace controllo interno, per indirizzare le imprese a ottemperare all'obbligo di operare nel migliore interesse dei propri clienti e per assistere le authority nel valutare il rispetto di tale obbligo da parte delle imprese. Si definiscono

criteri minimi, mentre le singole authority nazionali possono richiedere maggiori livelli di conoscenze e competenze per il personale addetto alla prestazione di servizi di consulenza e/o per quello addetto alla fornitura di informazioni. Un'impostazione che appare gestita al contrario nel caso italiano.

Cioè?

L'allegato al documento ESMA contiene alcuni esempi di potenziali applicazioni con l'intento di fornire alle imprese spunti pratici su come ottemperare ai requisiti stabiliti negli orientamenti. La Consob prevede, invece, per il periodo di esperienza lavorativa richiesto, di graduarne la durata in relazione all'attività svolta, innalzandola per coloro che intendono prestare la consulenza. Quanto alle modalità di computo dell'esperienza, si è rappresentata l'opportunità di estendere il lasso temporale entro il quale poterla computare e di poter sommare periodi di esperienza maturati presso intermediari diversi. La Consob ha scelto di modulare i requisiti che il personale addetto deve soddisfare, avvalendosi della facoltà attribuita dagli Orientamenti. In particolare, si è previsto un sistema flessibile di accesso ammettendo una pluralità di percorsi formativi e un'ampia gamma di titoli di studio, bilanciando inoltre, fatto salvo il periodo minimo di sei mesi, la durata dell'esperienza richiesta in funzione del titolo di studio conseguito (più bassa è la qualifica, maggiore è l'esperienza richiesta). Inoltre, i requisiti sono stati diversamente modulati in relazione alle caratteristiche del servizio prestato, richiedendo per chi intende svolgere il servizio di consulenza, a parità di titolo di studio, un periodo di esperienza più elevato rispetto a coloro che forniscono informazioni.

Quindi la preparazione del nuovo consulente finanziario migliorerà o no?

Dipende dal disegno finale della normativa nazionale che, ripeto, appare molto più semplificato rispetto ai requisiti immaginati inizialmente.

Quali sono i limiti della situazione attuale?

I limiti potrebbero emergere nel caso in cui le authority attivassero azioni di verifica presso gli intermediari valutando l'efficacia dei percorsi formativi e la veridicità dell'acquisizione di adeguate competenze. Conosciamo i criteri proposti dall'ESMA e non quelli che imposterà la Consob. Sarebbe peraltro inopportuna un'azione di controllo profonda rispetto a una normativa di fatto leggera, soprattutto considerando che la gran parte degli operatori ammessi all'attività di consulenza risulteranno automaticamente autorizzati e, quindi, senza una preparazione professionale eventualmente verificabile.

Alla fine a rimetterci saranno ancora una volta i risparmiatori...

Eventuali reclami della clientela rispetto al servizio ottenuto sono, in effetti, da tenere in considerazione, specie se dovessero emergere carenze conoscitive dei consulenti.

Che tipo di carenze?

Per esempio, per quanto riguarda la mia esperienza personale, su un questionario base di 40/50 domande destinate a circa 1.500 dipendenti bancari, utilizzato in diverse occasioni, la percentuale di risposte media rilevata è intorno al 15/20%.

Da qui l'importanza dell'aggiornamento continuo per i consulenti

Questo è un tema particolare poiché il Consulente Finanziario iscritto all'OCF è l'unica figura che non prevede al momento l'obbligo di un aggiornamento vincolante quale quello previsto sia per l'OAM (agenti in attività finanziaria) sia per l'IVASS (operatori del segmento E del RUI). Una differenza significativa che molte società coprono con intense attività di training, non sempre indirizzate verso la formazione quanto verso un addestramento su prodotti e un aggiornamento professionale.

Come dire che esperienza e conoscenza non sempre coincidono?

Esatto, e non sempre sono entrambi necessari per il rafforzamento del ruolo del consulente finanziario. Non si dubita del livello di molti, ma si deve richiedere che chiunque svolga il ruolo abbia un livello minimo e un continuo aggiornamento che dovrebbe riguardare soprattutto i consulenti iscritti, senza mandato e non operativi, per i quali i vincoli di aggiornamento periodico diventerebbero uno stimolo per mantenere preparazione e attitudine tecnica al ruolo.

ESMA stabilisce norme ai fini di un efficace controllo interno, per indirizzare le imprese a ottemperare all'obbligo di operare nel migliore interesse dei propri clienti Un'impostazione che appare gestita al contrario nel caso italiano.



IL CLIENTE AL CENTRO

Alcune norme della Mifid II sono già state oggetto di valutazione da parte del legislatore, altre sono in fase di consultazione. Obiettivo: eliminare le zone grigie, identificando e prevenendo i conflitti d'interesse e avendo sempre come target principale la tutela del risparmiatore.



Giuseppe Capobianco

Direttore Generale dell' Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari (OCF)

Il mondo della consulenza finanziaria sta vivendo un momento di forte trasformazione, anche perché, con il recepimento della Mifid II, il contesto operativo dove i professionisti di settore si muoveranno sarà profondamente diverso.
Stanno, difatti, per essere oggetto di modifiche le principali norme che regolano e governano il mercato. Alcune di esse sono già state oggetto di valutazione, mentre altre sono ancora in fase di consultazione.
Ma una cosa è certa: il quadro normativo che si sta delineando pone sempre al centro il cliente. «Obiettivo che viene realizzato attraverso due diverse modalità: tutela dell'investitore (l'investor protection dichiarata da Mifid) e "servire al meglio gli interessi del cliente" (previsto dalle Linee guida Esma in materia di consulenza finanziaria)», spiega Giuseppe Capobianco, Direttore Generale dell'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari (OCF). «In particolare, da gennaio 2018 si prevede che la Mifid 2 e gli Orientamenti Esma regolino ogni aspetto della consulenza finanziaria, coinvolgendo in una visione organica e unitaria il legislatore europeo e le autorità nazionali e l'industria connettendo, in modo virtuoso, chi produce e chi distribuisce prodotti finanziari (product governance), chi eroga servizi di consulenza e chi è chiamato a vigilare su tutto ciò (product intervention)».
La Mifid II prevede, inoltre, che il personale che eroga il servizio di consulenza abbia un adeguato livello di competenza e conoscenza professionale. «Il nuovo regolamento, infatti, non solo prevede specifici requisiti di qualificazione e di esperienza ma anche una differente formazione del personale che rilascia informazioni finanziarie rispetto a quello che eroga la consulenza».

Qual è l'intento del legislatore?

Intervenire sulla materia senza lasciare zone grigie, identificando e prevenendo i conflitti d'interesse avendo sempre come suo obiettivo principale la tutela dell'investitore.

Perché diventa sempre più importante per un investitore affidarsi a un consulente finanziario?

A questa domanda si può rispondere a due livelli. Il primo, certamente intuitivo, è che oggi il mondo degli investimenti è diventato molto complesso, si è passati dalla gestione del rischio (sempre possibile e quantificabile) a quella dell'incertezza (per sua natura mai determinabile ex ante), le dinamiche dei mercati sono meno leggibili e più decorrelate, i risparmiatori mediamente non conoscono gli stru-

MIFID II: sette principali ambiti di intervento



Fonte: OCF

menti finanziari a loro volta sempre più sofisticati. Conseguentemente la gestione "fai-da te" dei propri investimenti può essere davvero molto rischiosa.

E il secondo?

A un livello più analitico è fondamentale il ruolo del consulente finanziario che è in grado di comprendere e far emergere i nostri bisogni reali, quelli attuali e quelli soprattutto futuri che ancora magari non siamo in grado di mettere a fuoco. È in grado inoltre di mettere in relazione i nostri obiettivi personali o famigliari con la nostra effettiva capacità finanziaria di raggiungerli. Non a caso per la prima volta, e secondo me siamo di fronte a un evento epocale, il legislatore (cfr. gli Orientamenti Esma ai punti 17 e 18) si occupa anche delle competenze relazionali stabilendo che l'intermediario autorizzato deve verificare regolarmente che il personale addetto alla prestazione di servizi di consulenza dimostri:
- la capacità di porre al cliente domande pertinenti al fine di comprendere e valutare i suoi obiettivi d'investimento, la sua situazione finanziaria e le sue conoscenze ed esperienza;
- la capacità di spiegare al cliente le caratteristiche di rischio e rendimento di un particolare prodotto o di una particolare strategia.

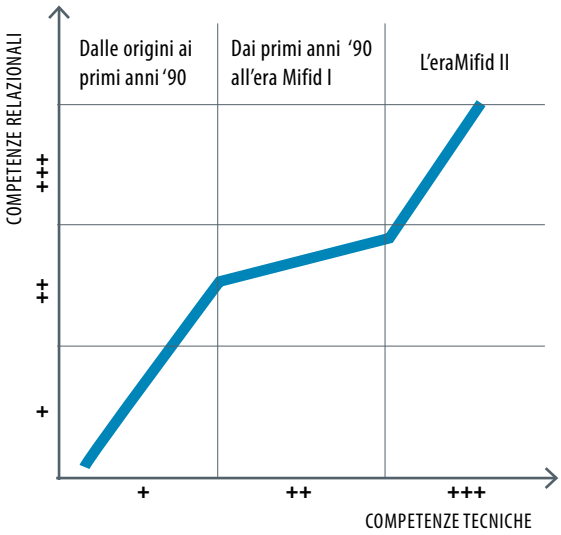
Quindi la capacità di comunicare in modo efficace diventa uno degli skill più importanti per un consulente?

Esatto. Per certi versi è tornata in auge la formazione su aspetti comunicazionali, che ha caratterizzato il settore della promozione finanziaria negli anni '80, con la differenza sostanziale che oggi e ancor di più domani le competenze relazionali debbono completare un elevato profilo tecnico specialistico dal quale un professionista della consulenza finanziaria non può (anche per legge) prescindere.

Il nuovo contesto normativo quali vantaggi porta per i clienti e per i consulenti?

Il primo e più rilevante vantaggio è servire al meglio il cliente, che si raggiunge anche grazie ai presidi e alle regole che governano gli ambiti operativi del mercato. Inoltre l'adeguato livello di conoscenza del cliente da parte del consulente finanziario comporta, necessariamente, una comunicazione efficace con il cliente stesso. Si evidenzia, così, in modo definitivo il ruolo e la funzione sociale assolti dal consulente finanziario: far emergere i bisogni reali del cliente aiutandolo a non attuare comportamenti irrazionali e assistendolo nel tempo, monitorando il suo portafoglio e, se è il caso, consigliandolo in base alle mutate condizioni e necessità. Il secondo vantaggio è creare i presupposti per ristabilire un clima di fiducia, la più importante variabile critica e fattore di vantaggio competitivo che risulta seriamente compromesso sin dal 2008.

Gli strumenti del consulente finanziario: la "forma" fa sostanza



La componente di relazione,
- intesa come capacità di comunicare in modo efficace,
- innestata su una solida preparazione tecnico-scientifica,

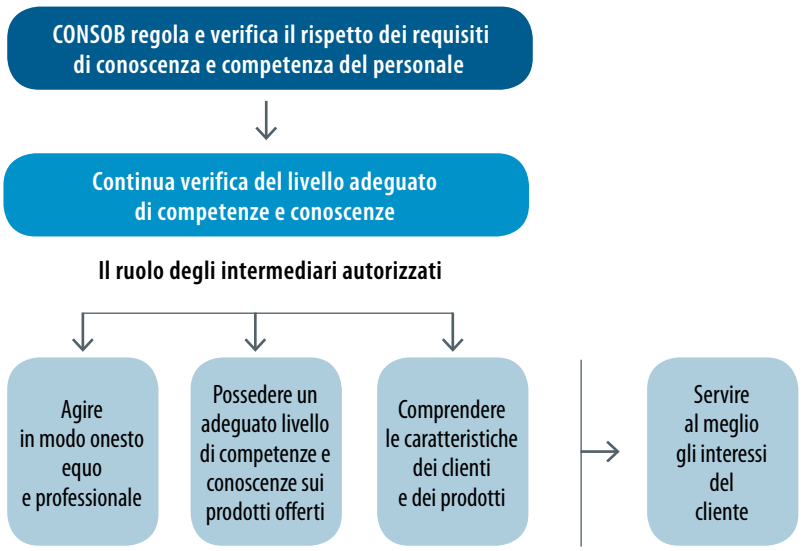
torna ad essere la variabile critica di successo per il professionista e per l'azienda

Fonte: OCF

Una bella sfida...

Indubbiamente. Per vincerla è necessario avere da un lato un consulente esperto e qualificato, soggetto annualmente a precisi obblighi formativi, dall'altro un cittadino che sia in grado di: valutare il suo consulente finanziario, individuare un arco temporale degli investimenti che intende sottoscrivere, rappresentare i suoi bisogni e le sue reali disponibilità. A tal fine il legislatore italiano ha istituito, nel 2017, il Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, con il compito di predisporre e attuare il piano per la «Strategia nazionale per l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale». Un risparmiatore consapevole e partecipe delle scelte economiche favorisce la crescita civile ed economica della società e migliora il rapporto di fiducia tra mondo economico e cittadino.

Il ruolo del consulente finanziario



SULLA STRADA DELLA CONSULENZA GLOBALE

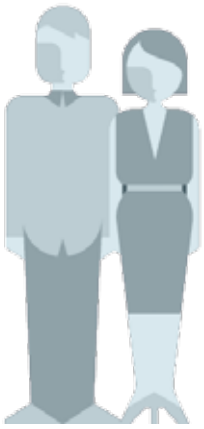
I professionisti del risparmio stanno vivendo una profonda mutazione verso la gestione dell'intero patrimonio della clientela. Un percorso di crescita graduale che parte da un diverso approccio al mercato. A sopravvivere saranno quelli in grado di offrire i migliori servizi.



Massimo Perini
Avvocato Civilista

Sposato, due figli, è consulente patrimoniale per famiglie ed aziende.
Formatore in materia successoria e sulla protezione patrimoniale presso istituti bancari, reti di promotori finanziari e private bankers.

Con il suo arrivo sui mercati la Mifid II lancia una decisa sfida ai consulenti finanziari, spingendoli verso una maggiore trasparenza e preparazione per offrire un servizio alla clientela completo e al passo con le novità del mercato. A vincere la partita sarà chi riuscirà a garantire i servizi migliori alla clientela. Il grande passo che i professionisti della finanza dovranno compiere sarà, dunque, quello di passare da una consulenza finanziaria a una patrimoniale. «Un'evoluzione che potremmo definire naturale», afferma Massimo Perini, avvocato civilista, consulente patrimoniale e formatore in materia successoria e sulla protezione patrimoniale presso istituti bancari, reti di promotori finanziari e private banker. «Già dal punto di vista meramente terminologico, infatti, abbiamo assistito nel corso del tempo al passaggio da "promotore finanziario" a "consulente finanziario". Ciò ha segnato un punto di arrivo e di partenza per una professione che voleva riconoscersi in un ruolo non più di mero "venditore-collocatore", ma di "consulente" dei propri clienti. Ora i tempi sono maturi per un ulteriore salto in avanti, quello che porterà il consulente finanziario ad avere un ruolo di guida patrimoniale a 360° su tutti i beni delle famiglie».



Quali sono i fattori che hanno spinto in questa direzione?

Innanzitutto la crisi economico-finanziaria che negli ultimi anni ha messo in risalto la fragilità patrimoniale delle famiglie italiane, spesso patrimonializzate ma completamente esposte ai differenti rischi. Fatto che, unito ad alcuni scandali e crack bancari, ha creato un forte senso di sfiducia verso le istituzioni finanziarie da parte dei risparmiatori. In questo scenario, oggi, il consulente finanziario evoluto ha la possibilità di diventare un punto di riferimento per la cura degli interessi patrimoniali globali dei suoi clienti, al fine di preservarne la patrimonialità e la stabilità economica. Ma non solo.

Che altro bisogna considerare?

Per esempio che ci troviamo di fronte a un contesto sociale profondamente diverso rispetto a solo qualche anno fa e in continua mutazione. Il che per i consulenti finanziari significa essere pronti sempre ad affrontare le sue evoluzioni. Pena la perdita di competitività sul mercato.

Cosa intende dire esattamente?

Basta un esempio. Oggi la famiglia classica fondata sul matrimonio è in crisi conclamata e lascia il posto sempre più spesso a coppie di fatto e a famiglie allargate. In un contesto simile serve un professionista di riferimento che sappia muoversi tra le differenti esigenze patrimoniali di ciascun tipo di nucleo familiare.

Quindi il nuovo consulente dovrà tenersi costantemente informato e formato?

Esatto. Sia ben chiaro, il consulente globale non deve diventare un tuttologo, ma piuttosto avere una preparazione ad ampio raggio e interessi professionali trasversali. Una consulenza patrimoniale implica conoscenze non solo in materia finanziaria, ma anche immobiliare, familiare, successoria e fiscale. È necessario, quindi, seguire percorsi formativi ad hoc, che abbinino alla parte teorica un taglio molto pratico (aspetto spesso trascurato in passato). Oltre allo sviluppo delle competenze, che rimane un aspetto imprescindibile, ritengo sia importante il giusto approccio e la corretta sensibilizzazione verso il mercato, attraverso la creazione di eventi e iniziative specifiche.

Un percorso di crescita lungo quindi...

Diciamo graduale, fatto da diversi step.



Qual è il primo?

Avere il corretto approccio mentale al cambiamento. Essere consulente patrimoniale non significa limitarsi a cambiare la scritta sul biglietto da visita, ma avere la volontà e la determinazione di evolvere per diventare con consapevolezza un punto di riferimento per tutta la patrimonialità del cliente e per rispondere al meglio alle esigenze del mercato. Per raggiungere questi obiettivi, il primo a crederci deve essere il consulente stesso. Occorre quindi pensare, studiare e muoversi da patrimonialista. Si tratta di un diverso approccio al mercato, che va ben oltre la vendita di un determinato prodotto finanziario. Il consulente evoluto deve avere una strategia finanziaria globale e personalizzata per ogni suo singolo cliente.

Basta questo?

Assolutamente no. Il secondo step che porta alla consulenza evoluta è instaurare con il cliente un rapporto fiduciario. Il risparmiatore deve vedere nel suo consulente la persona di riferimento per i suoi interessi patrimoniali. Per arrivare a questo obiettivo bisogna conquistarsi la sua fiducia. Cosa non facile. Ci vogliono sensibilità, flessibilità, spiccate capacità relazionali e di ascolto che non tutti i consulenti hanno saputo sviluppare.

Una consulenza a 360° implica anche un confronto con altri professionisti?

Non solo. Il nuovo consulente dovrà avere la capacità di crearsi un vero e proprio network di professionisti di riferimento sul territorio dove opera ma anche a livello nazionale, se è il caso. Il che significa individuare avvocati, geometri, commercialisti, notai, ecc., professionisti preparati e validi con i quali confrontarsi e condividere le rispettive competenze. Per fare questo in modo efficace è fondamentale sceglierli anche sulla base del proprio carattere e personalità.

Perché?

Gestire patrimoni globali non è semplice. Si tratta di tematiche complesse e delicate. Proprio per questo è importante evitare tensioni di qualsiasi genere.



Il consulente evoluto deve avere una strategia finanziaria globale e personalizzata per ogni suo singolo cliente e saper instaurare con lui un rapporto di fiducia.



LA FINANZA COMPORTAMENTALE POTREBBE AIUTARE I CONSULENTI A IDENTIFICARE MEGLIO LA TIPOLOGIA DI CLIENTELA, SVILUPPANDO UNA SERIE DI SOFT SKILL CUI NESSUNA INTELLIGENZA ARTIFICIALE POTRÀ MAI AMBIRE

ROBOT ADVISOR SARÀ LEI



Enrico Maria Cervellati
Professore di Finanza Aziendale presso l'Università Ca'Foscari di Venezia e la Luiss di Bologna e di Finanza Comportamentale presso l'Università degli Studi di Tor Vergata a Roma

A uno sguardo profano, sembra che la Mifid II abbia offerto al mondo finanziario l'opportunità di sviluppare ulteriormente il concetto di consulenza ma che una volta di più si rischi di prendere l'opportunità sottogamba. E' cosi? "Temo che il rischio esista davvero" commenta Enrico Maria Cervellati, professore associato di Finanza Aziendale presso l'Università Ca' Foscari di Venezia. "La regolamentazione viene percepita da molti consulenti finanziari come un'imposizione e questo impedisce loro di apprezzarne i lati positivi. Personalmente sono sempre stato molto critico verso i questionari Mifid, ma interpretati in modo corretto potevano essere comunque utili. La Mifid II potrebbe essere ancora più utile sia ai consulenti che ai loro clienti, ma temo che anche questa volta non accadrà.

Perchè?

Un po' per come vengono somministrati i questionari, un po' per come sono concepiti, cioè secondo le teorie della finanza tradizionale che vuole gli individui esseri perfettamente razionali e massimizzanti, per i quali è possibile misurare in modo esatto la propensione al rischio. Su questo tema esiste invece una vasta dimensione soggettiva che condiziona la percezione del rischio e quindi la tolleranza delle persone, e che varia anche nel tempo e a seconda delle circostanze e degli eventi anche personali.
Non ultimo anche il modo in cui alla fine vengono interpretati e da chi".

Questa inadeguatezza a valutare la reale disponibilità/maturità del cliente nei confronti del rischio finanziario può essere pericolosa?

Molto, sia per i clienti che per i consulenti finanziari e gli stessi intermediari.
Dati non attendibili producono proposte sbagliate, che creeranno problemi ai clienti ma anche alle banche stesse, che si troveranno a dovere alterare le asset allocation proposte o a dover fronteggiare reazioni inattese dei clienti.

Arrivando anche a influire sui mercati e causare storture?

Sicuramente. Per esempio, se un consulente sottopone un questionario a un cliente in un momento in cui i mercati salgono, la risposta sulla tolleranza al rischio sarà viziata dal rialzo. Se lo fanno migliaia o milioni di consulenti con i rispettivi clienti, si

può amplificare la propensione generalizzata a investire in strumenti rischiosi, in un circolo vizioso che porta le quotazioni a gonfiarsi ulteriormente. O peggiorando i cali di mercato nel caso opposto. Occorrerebbe fare esattamente il contrario, come insegnano le tecniche di value investing utilizzate per esempio da Warren Buffett (Berkshire Hataway), comprese quelle di dollar cost averaging che portano a diminuire l'esposizione al rischio in fase di mercati crescenti e ad aumentarla quando i mercati calano.

Come può la finanza comportamentale, nel quadro della Mifid II, aiutare i consulenti finanziari a identificare il tipo di cliente che si trovano davanti?

La finanza comportamentale si è evoluta moltissimo di recente, ben oltre i tipici errori emotivi e cognitivi. Per carità, sono ancora validi e bisogna conoscerli, ma non basta. Oggi si parla di finanza comportamentale 2.0 o "in azione", o addirittura, e di questo mi piace parlare, di finanza comportamentale 3.0 cioè "personalizzata". La medicina sta cercando di andare in questa direzione perché si è capito che persone diverse reagiscono in modo distinto alla stessa terapia. Ci vorrà del tempo, ma quella è la direzione. In ambito di consulenza finanziaria invece si può fare già, anzi l'abbiamo già fatto. Insieme con Natascia Angelini della Brain Sas e un area manager di un'importante realtà italiana abbiamo testato sul campo questi questionari con risultati davvero importanti e generando molto interesse sia tra i consulenti che tra i clienti.

Come suggerirebbe quindi di procedere?

Innanzitutto occorre predisporre test comportamentali o questionari per capire meglio i propri clienti. C'è chi ha inserito alcune domande comportamentali nei questionari Mifid già utilizzati con, in genere, scarsi risultati.
A mio avviso le due cose vanno tenute separate, anche per cambiare la percezione presso il cliente, per fare capire la loro utilità ed evitare che vengano presi come un'imposizione.
Recentemente sono stati introdotti anche questionari di personalità finanziaria che sono invece di estrema utilità.

Che consigli darebbe a chi affronta questa novità dalla parte degli intermediari?

Cambiare ottica. Nel senso stretto del termine, cioé cambiare la lente con cui si leggono queste informazioni. Meglio ancora, usare due lenti, quella tradizionale e quella comportamentale; vanno usate insieme perché servono entrambe.
Il ruolo del consulente finanziario è cambiato e cambierà sempre di più.
Saranno sempre meno importanti gli aspetti tecnici e sempre più quelli relazionali. Non sto dicendo che siano trascurabili i primi, al contrario devono essere dati per scontati. I secondi invece vanno approfonditi e migliorati.
Un consulente solo bravo tecnicamente non darà più valore aggiunto, basta un roboadvisor a impostare un'asset allocation, ma il robot non è in grado di gestire le emozioni e gli errori comportamentali dei clienti. Questo è il valore aggiunto che possono dare i consulenti in carne e ossa.
E in ottica Mifid II – quando verranno esplicitati i costi dei consulenti non solo in percentuale ma in termini assoluti (e fa una bella differenza!) – far capire al proprio cliente che valore aggiunto gli si dà a fronte di quanto gli costa il servizio sarà un vantaggio competitivo enorme.

Cosa consiglierebbe invece ai clienti, al mondo degli investitori assistiti?

Nel mio ultimo libro scritto con Alberto Pattono "Investire con testa e cuore" chiarisco che gli errori più importanti li commettono i singoli investitori.
Una profilazione temperamentale – cioè relativa al temperamento della personalità – e comportamentale dà la possibilità al cliente di farsi conoscere meglio dal proprio consulente, il quale lo porterà piano piano anche a correggere i propri "vizi" finanziari.
Da anni tengo corsi di finanza comportamentale a consulenti finanziari e i feedback sono estremamente positivi perché questi nuovi strumenti permettono di migliorare la relazione cliente-consulente.
È come se il cliente avesse a disposizione un consulente "potenziato".





Il ruolo del consulente finanziario è cambiato e cambierà sempre di più. Saranno sempre meno importanti gli aspetti tecnici e sempre più quelli relazionali.
Capire bene cosa vuole il cliente e la sua propensione al rischio è fondamentale per diventare il suo partner di fiducia.



THINK SMALL: CASE TASCABILI PER L'URBANISTICA DEL FUTURO

38MQ A LONDRA:

SOGGIORNO CON CUCINA A VISTA, CAMERA MATRIMONIALE, BAGNO, BALCONE

RISCALDAMENTO A PANNELLI, GRANDI FINESTRE E ARREDAMENTO DI DESIGN



La vita può portarci a cercare un piccolo appartamento; per lo più succede quando si è giovani e in virtù di quello stato di grazia appare tutto accettabile. Se invece succede più in là con gli anni, per qualche capovolgimento della routine o della sorte, appare subito evidente la sperequazione tra spazio e costo, specie nelle grandi città

Tradotto: un single o una coppia, per non parlare di una famiglia, faticano molto a mettere insieme la cifra necessaria per comprare un appartamento con un minimo spazio vitale. Molto più che in piccole cittadine di provincia, ovviamente.

Ma bisogna pur che qualcuno viva in città, molti di noi vi sono costretti per questioni di lavoro, e le nostre città senza il contributo dei buoni cristi che ci vivono sarebbero morte.

E' quello che si è detto anche Mark Vlessing, ex bancario, quando ha deciso con il suo socio, Paul Harbard, di affrontare uno dei problemi più sentiti a Londra: il costo delle case.

Ha fondato una azienda, Pocket Living (letteralmente Vita Tascabile) che progetta come farebbe Ikea, e chissà perché non lo fa, e costruisce miniappartamenti a una camera da letto per single o coppie alla loro prima casa, con redditi al di sotto di una certa soglia (66,000 sterline, 72,500 euro).

Parliamo di classe media, non di chi evidentemente non potrebbe nemmeno sognarselo e ha bisogno di una casa popolare.

Gli appartamenti sono leggermente più piccoli degli spazi minimi inglesi: parliamo di case di 38 mq., soggiorno con angolo cottura, bagno, camera matrimoniale e, spesso, terrazzino. Grandi finestre, riscaldamento a pavimento, arredamento moderno e funzionale, materiali semplici ma piacevoli, stle appunto Ikea. Alla base di tutto, il design. Al contrario di quello che abbiamo visto fare in certe città giapponesi. Il costo, circa il 20% in meno della media del mercato. I detrattori dicono che non c'è spazio per un ripostiglio o per l'asse da stiro. Ma ci si vive e, grazie all'appoggio del Governo, del sindaco di Londra e di Lloyds Bank, Pocket Living avrebbe ricevuto 150 milioni di sterline per costruire più di 1.000 appartamenti nella sola capitale del Regno Unito entro il 2021. Ma Mark Vlessing ambisce a farne 5.000 nei prossimi 10 anni.

I condomini sono in zone densamente popolate ma con un'edilizia residenziale insufficiente o in quartieri che richiamano o richiameranno giovani al primo acquisto di casa. Comunque zone dove i prezzi delle abitazioni non riflettono le possibilità della classe che vive maggiormente quel quartiere e letteralmente lo rende vivo.

Mark Vlessing e il suo socio hanno anche diversificato la produzione, offrendo case di due o tre camere da letto per famiglie di qualunque provenienza e fascia di reddito, con la serie Pocket Edition.



PUOI ABBONARTI TRAMITE

- Sito internet: **www.forfinancestore.it**
- Numero verde: **800.198.495**
- Bonifico bancario intestato a:
  FORFINANCE SRL
  IBAN: IT60S0306933034100000014594
  Banca Intesa Sanpaolo - Causale: abbonamento MENTE&FINANZA

L'abbonamento avrà inizio, salva diversa disposizione, dal primo numero in spedizione dal momento del ricevimento del pagamento.

GLI INVESTITORI DI DOMANI SI CHIAMANO MILLENNIALS



Comprano tutto su Internet, ma prima di fare acquisti si informano dettagliatamente e paragonano prezzi e servizi. Mediamente guadagnano meno dei loro genitori e guardano alla finanza con sospetto.
Sono i giovani tra i 20 e i 35 anni, i nuovi clienti e la nuova sfida di banche e sim.

Pur avendo una cultura digitale avanzata la generazione dei millennials quando si tratta di investimenti preferisce avere un tipo di consulenza personalizzata. La scommessa dell'industria del risparmio e dei consulenti finanziari sarà dunque quella di intercettare le loro esigenze offrendo informazioni, nuovi servizi e prodotti.

C'è chi li chiama millennials, chi generazione Y, chi echo boomer, ma la sostanza non cambia: sono i giovani nati nel mondo occidentale dagli anni ottanta al 2000 e sono i risparmiatori e gli investitori di domani, ovvero i nuovi clienti di banche e sim. Una generazione caratterizzata da maggiore utilizzo e familiarità con i canali digitali, i media e le tecnologie. In molte parti del mondo, l'infanzia della generazione Y è stata segnata da un approccio educativo tecnologico, derivato dalle profonde trasformazioni degli anni Sessanta. Figli della rivoluzione digitale, ragazzi costantemente connessi con l'esigenza di esprimere in tempo reale loro stessi e le proprie opinioni.

Una nuova categoria di consumatori che utilizzano la rete per informarsi sui propri interessi e hanno avviato un nuovo comportamento di acquisto sia per servizi che per beni di primo e secondo consumo. I millennials rappresentano, insomma, un fenomeno unico rispetto al passato che necessita un'attenta valutazione e analisi, non solo da un punto di vista sociologico, ma anche economico finanziario.

Ragazzi di oggi tra i 20 e i 35 anni con un futuro potenzialmente più longevo rispetto ai loro genitori, ma sicuramente meno delineato. Si tratta di giovani ben istruiti, ma spesso con un lavoro precario, distanti dal contratto a tempo indeterminato e con un concetto di famiglia molto più flessibile rispetto ai loro avi. Professionisti che in molti casi per avere successo hanno dovuto inventarsi un lavoro o riattualizzarne uno vecchio attraverso l'aiuto della tecnologia.

Abituati a lavorare da remoto in qualsiasi luogo e in tempo reale, hanno dato il via allo smartworking e alla sharing economy e spesso per trovare una occupazione sono stati costretti a mettersi in proprio. Basti dire che, secondo l'ultima analisi di Unioncamere-Infocamere, in Italia una nuova impresa su 3, ovvero il 30,4%, è guidata da imprenditori under 35. Nei primi sei mesi di quest'anno, rispetto alla fine del 2016, il loro numero è aumentato del +6,1%, contro lo 0,3% sul totale delle imprese, mettendo a segno tra gennaio e giugno un saldo positivo di 36.965 unità.

Risparmiare resta un obiettivo lontano

Da un punto di vista finanziario, probabilmente a causa della precarietá professionale che caratterizza la generazione, il risparmio non è, comunque, tra i primi temi d'interesse dei millennials; l'argomento è però rilevante in quanto il Censis stima che il 65% dei giovani dipendenti oggi in Italia, ovvero due su tre, avrà una pensione sotto i mille euro, nonostante avanzamenti di carriera assimilabili a quelli dei loro genitori, considerando l'abbassamento dei tassi di sostituzione. Questa previsione riguarda 3,4 milioni di giovani oggi ben inseriti nel mercato del lavoro italiano, con contratti standard. Ma va considerato che al loro fianco esistono 890 mila giovani lavoratori autonomi o con contratti di collaborazione e quasi 2,3 milioni di ragazzi che non studiano né lavorano, che percepiranno ancora meno.

Ricerche condotte negli ultimi anni hanno calcolato che i millennials dovrebbero risparmiare circa il 7% del proprio stipendio per raggiungere una forma di pensione simile a quella delle generazioni precedenti; una percentuale molto alta dato che secondo le stime riescono a conservare mediamente solo il 3% di quanto percepiscono e in molti casi ricevono ancora supporto finanziario dai loro genitori.

Solo dai 25 anni in su si pensa alla previdenza

Da un'analisi fatta per Assogestioni, da parte dell'istituto di ricerca Demia, emerge che, avendo a disposizione del denaro, i 16-17enni per il 48% comprerebbero beni di consumo, mentre i 18-24enni per il 64% lo utilizzerebbero per emanciparsi e uscire di casa. Il 59% dei 25-34enni intervistati cominciano a pensare alla previdenza per proteggersi dagli imprevisti.



In cerca di una consulenza personalizzata

Ragazzi che riconoscono la necessitá di dover saperne di più in materia economico finanziaria, ma esternano anche la paura relativa ai rischi che l'investimento comporta, memori della passata crisi finanziaria. Contrariamente a quanto si possa immaginare, sempre dalla ricerca Demia emerge che alla domanda quale tipologia di contatto sceglierebbe con un consulente per capire la forma di risparmio o investimento più adatta la risposta è: l'approccio di persona. Il 71% degli intervistati infatti predilige tale metodo rispetto alle opzioni digitali: sito, email, app o social network.

Attenti agli investimenti sostenibili

Un argomento d'incontro tra i giovani e l'industria del risparmio si ha su tematiche ambientali,; la sostenibilitá è sempre piú alla base delle scelte della Generazione Y anche in tema finanziario, a confermarlo è Roberto Grossi di Etica Sgr, la società di gestione del risparmio del Gruppo Banca Etica, l'unico istituto italiano ad occuparsi esclusivamente di investimenti SRI: «In poco più di due anni il valore dei risparmi che amministriamo è triplicato, passando da uno a tre miliardi di euro. I nostri clienti sono più giovani rispetto alla media del mercato e il 52% è donna». Una tendenza confermata anche dalla ricerca Sustainable Signals condotta da Morgan Stanley: l'84% dei 20-30enni, cioè dei millennials, e il 76% delle donne intervistate si sono dichiarati interessati agli investimenti socialmente sostenibili; solo il 23% degli uomini ha invece affermato di essere disponibile a valutare l'impatto socio-ambientale dei propri investimenti.

Una sfida per l'industria e i consulenti finanziari

Diversi per molti aspetti dalle generazioni precedenti, ma non meno importanti, i millennials saranno gli investitori del domani e la sfida dell'industria del risparmio sarà quella di intercettare le loro esigenze offrendo informazioni, formazione e soluzioni dinamiche e flessibili adatti ai loro bisogni.
La scommessa sociale e finanziaria del consulente finanziario sarà, invece, quella di scegliere le soluzioni migliori per accompagnare questi ragazzi dal percorso incerto verso un futuro più sicuro possibile.

di Simona Bruson

30,4%

La fetta di nuove imprese italiane guidate da under 35 nel 2016



QUANTO RENDE ESSERE BUONI

Sono 22.900 i miliardi di dollari investiti in prodotti sostenibili. Di questi la maggior parte è concentrata in Europa. E l'Italia fa la sua parte. Un trend destinato a crescere nei prossimi anni. Ecco perché

Gli investimenti sostenibili in questi ultimi anni sono cresciuti molto, tanto che nel 2016 in tutto il mondo gli attivi in gestione ammontavano a 22.900 miliardi di dollari. A piacere non è solo la loro anima green ma anche i rendimenti nel medio lungo periodo.

In questi ultimi anni gli SRI hanno fatto molta strada e non solo nel nostro Paese dove, proprio nel 2017, si festeggia il 20esimo anniversario del lancio del primo fondo sostenibile.

Secondo le stime, infatti, gli attivi in gestione in tutto il mondo nel 2016 sono arrivati a 22.900 miliardi di dollari complessivi, dai 3.800 miliardi del 2006. Di questi la maggior parte è concentrata in Europa, come evidenzia il Global Sustainable Investment Alliance (Gsia), che raggruppa i principali Forum internazionali sulla finanza sostenibile, per il quale nel Vecchio Continente un dollaro su due investiti va in imprese green o socialmente responsabili.

Più sensibili a questo tipo di allocation, per ora, donne e giovani millennials. A scattare la fotografia è stata Morgan Stanley con la ricerca Sustainable Signals, dove si legge che l'84% dei 20-30enni e il 76% delle donne intervistate è interessato agli investimenti socialmente sostenibili, contro solo il 23% degli uomini.

Una crescita del 12% in due anni

Due le leve che hanno trainato la crescita della finanza *buona*. La prima è stata la crisi finanziaria che ha messo a nudo la vulnerabilità delle economie più sviluppate contribuendo a far maturare tra gli investitori una maggiore attenzione verso i rischi nascosti, la responsabilità delle imprese, le minacce sistemiche e l'assunzione di una prospettiva di lungo periodo. La seconda, invece, è il cambiamento climatico in atto. Lo sviluppo della sensibilità verso queste tematiche ha fatto da lievito alla torta degli Investimenti Socialmente Responsabili, che tra 2014 e il 2016 sono cresciuti a un tasso del 12%, raggiungendo i 12,04 trilioni di dollari, con una percentuale di investimenti puliti del 53%. Tra gli operatori c'è chi investe per esclusione tenendosi lontano da imprese che fanno armi, tabacco, pellicce, pornografia, nucleare o che operano nelle fonti fossili di energia. Ma c'è anche chi, come Raiffeisen Capital Manage-





investimenti

Tra il 2014 e il 2016 la torta degli investimenti SRI è cresciuta del **12%**

ment, investe guardando con molta attenzione alla responsabilità sociale delle imprese e quindi anche a come vengono trattati i dipendenti, oppure sceglie di coinvolgere stakeholder e management per guidarli verso politiche di investimento etiche.

Secondo il Gsia gli investimenti che partono dal principio dell'esclusione valgono 15 miliardi di dollari, di cui 11 in Europa. Ma la strategia che è cresciuta di più nel mondo è l'impact investment, quello che sceglie gli investimenti guardando non solo al rendimento ma anche al loro impatto sociale positivo, che è arrivata a 250 miliardi di dollari di asset, mettendo a segno un deciso +146%. In Europa a distinguersi per questo approccio al mercato sono Paesi come Francia, Gran Bretagna, Olanda, i Paesi scandinavi e la Germania. Ma anche da noi si stanno facendo grandi passi in avanti. Del resto si tratta di una tendenza destinata a proseguire in futuro anche perché, come ha sottolineato Andrea Sironi, Presidente di Borsa Italiana, durante l'Italian Sustainability Day, giornata organizzata lo scorso luglio presso Piazza Affari con l'obiettivo di gettare le basi di un mercato più verde e più rispettoso dei diritti umani: «Incorporare temi ESG nella strategia di crescita aziendale e nel dialogo con gli investitori, attuali e futuri, è parte delle best-practice internazionali e apre nuove opportunità di finanziamento, innovazione e creazione di valore». Ed è proprio quello che piace pure agli investitori retail confortati dai buoni rendimenti di questa tipologia di asset allocation. Basti dire che l'indice Msci World Sri (che misura l'andamento delle società con un approccio positivo alle problematiche green, sociale e di governance aziendale), negli ultimi sette anni ha sempre performato meglio del tradizionale Msci World (vedi grafici), che misura l'andamento delle società a grande e media capitalizzazione del mondo. E siamo solo all'inizio.

Nel Vecchio Continente, un dollaro su due investiti va in imprese green o socialmente responsabili. A essere più sensibili a questo tipo di allocation, per ora, sono le donne e i giovani millennials. A scattare la fotografia è stata Morgan Stanley con la ricerca Sustainable signals

Green power

Gli investimenti green piacciono anche ai fondi pensione

Gli Investimenti Socialmente Responsabili hanno conquistato anche i fondi pensione. L'integrazione di criteri ambientali, sociali e di governance nei processi di selezione degli investimenti sta diventando infatti una pratica sempre più comune tra gli operatori previdenziali italiani. A dirlo è lo studio Sri e previdenza sociale in Italia realizzato dal Forum per la Finanza Sostenibile, in collaborazione con Mefop, la società per lo sviluppo dei fondi pensione che fa capo al Ministero dello Sviluppo Economico. A effettuare questa scrematura sono a oggi ben 50 piani previdenziali all'interno di fondi pensione, piani pensionistici individuali, enti di previdenza con asset complessivi per 140 miliardi di euro. Rispetto agli approcci adottati, l'88% dei soggetti previdenziali che impiegano criteri ESG nelle decisioni di investimento ha dichiarato di adeguare le proprie strategie a standard e trattati internazionali.



COSÌ È CAMBIATA LA GEOGRAFIA DEI PAESI EMERGENTI

Investire in economie in via di sviluppo è ancora una buona alternativa agli anoressici rendimenti dei listini dei Paesi sviluppati. A patto di puntare sui mercati giusti.

Nel secondo trimestre del 2017 l'Indice Msci Paesi Emergenti è salito del 6,4% spinto dagli incoraggianti dati economici cinesi, dai flussi degli investitori internazionali e dalla crescita degli utili societari.

Lo scorso giugno i titoli dei mercati emergenti hanno sovraperformato quelli dei mercati sviluppati per il sesto mese consecutivo, con l'Indice MSCI Emerging Markets protagonista di un rendimento dell'1,1%, rispetto al guadagno dello 0,4% dell'Indice Msci World. Complessivamente, nel corso del secondo trimestre dell'anno l'Indice MSCI EM è salito del 6,4%, a fronte del rialzo del 4,2% dell'Indice MSCI World, spinto dagli incoraggianti dati economici cinesi, dai flussi di investitori internazionali e dalla crescita degli utili societari. Del resto con i rendimenti nelle economie sviluppate in forte ribasso, in alcuni contesti anche in territorio negativo, i titoli delle piazze emergenti hanno rapidamente guadagnato la nomea di una delle poche aree rimaste con rendimenti attraenti. Ma non tutte le economie in via di sviluppo negli scorsi mesi hanno corso allo stesso ritmo. «I paesi che hanno registrato i cambiamenti più significativi sono stati India e Indonesia, dove i rispettivi governi hanno implementato molte riforme strutturali che avranno impatti positivi sulla crescita del loro Prodotto Interno Lordo nel prossimo futuro», spiega Jurgen Maier, Senior Fund Manager Equities Emerging Markets di Raiffaisen Capital Management.

Di che tipo di riforme si tratta nel dettaglio?

In India, per esempio, il primo ministro Modi ha attuato la Gst (Good and services tax), un'imposta su beni e servizi entrata in vigore il 1 luglio scorso, che ha razionalizzato il vecchio sistema fiscale. Una riforma molto importante per le imprese presenti sul territorio che ora possono godere di un sistema di tassazione decisamente più semplice ed efficiente. Non solo. In questi ultimi mesi il governo indiano ha anche allentato il limite degli investimenti dall'estero (Ide) in diversi settori merceologici, ha aumentato il trasferimento diretto di beni, ha promosso il "made in India" per incoraggiare le attività sul territorio di aziende nazionali e multinazionali, ha avviato il programma Uday per incrementare la distribuzione di elettricità nel paese. In Indonesia, invece, il presidente Jokowi si è mosso per fermare la corruzione e per incrementare la qualità della vita aumentando gli investimenti in infrastrutture, energia e assistenza sanitaria. Ha poi deciso di inaugurare una amnistia fiscale dove circa 750.000 contribuenti avevano dichiarato, fino a oggi, attività per 330 miliardi di dollari. Una manovra che al governo costerà nell'immediato 10 miliardi di dollari, ma che nei prossimi anni consentirà al paese di avere una base fiscale più alta.

Ma oggi quali sono i mercati esteri più interessanti?

Nel breve termine pensiamo che i mercati azionari della Corea del Sud e di Taiwan possano essere interessanti visto che entrambi i paesi beneficiano di un aumento della crescita globale e nei prossimi mesi potrebbero registrare un incremento delle esportazioni sui mercati degli Stati Uniti, Europa e Cina.
Nel medio e lungo periodo, invece, preferiamo l'India e l'Indonesia, in quanto l'andamento dei rispettivi Pil dovrebbe migliorare nei prossimi anni grazie alle riforme strutturali avviate nell'ultimo periodo, che nel prossimo futuro porteranno questi due paesi a beneficiare di investimenti positivi. In pratica è stato avviato un ciclo virtuoso.

Cioè?

Migliori infrastrutture, meno burocrazia, più aziende, più posti di lavoro, più consumi domestici, più reddito fiscale per il governo e infine più spazio per aumentare ulteriormente gli investimenti in infrastrutture.

Sull'altro piatto della bilancia, invece, ci sono i paesi che nel corso del tempo hanno perso appeal...

I saliscendi sono normali in questo contesto. Noi per esempio ora siamo piuttosto cauti per quanto riguarda le Filippine.



Come mai?

Perché, sebbene il governo stia godendo di una forte approvazione da parte della popolazione locale, resta ancora alto il tasso di corruzione, di criminalità e l'abuso di droga. Fattori che, se non dovessero essere affrontati e tenuti sotto controllo da parte della classe politica, potrebbero minare seriamente la crescita del PIL in un prossimo futuro.

E la Cina?

Qui gli investimenti in infrastrutture fatti nel recente passato hanno avuto benefici effetti sull'economia e di conseguenza sull'andamento dei consumi interni. Ora il governo si sta concentrando sulle industrie statali dove ha avviato un programma di riforme strutturali, che comprende anche la riduzione delle sovracapacità di produzione delle miniere e delle acciaierie cinesi. L'obiettivo finale del programma avviato è quello di avere una crescita del Pil più lenta rispetto al passato, ma più duratura. Ovvero, mantenere per 30 anni la crescita del prodotto interno lordo a doppia cifra potendo contare sul cosiddetto "dividendo demografico" (abbondanza di manodopera giovane e salari bassi) e senza rispettare troppo l'ambiente. Per raggiungere il target il percorso da fare è però complesso e doloroso visto che diminuire la produzione delle aziende di Stato significa anche licenziare dipendenti e cambiare completamente il sistema economico.

In un panorama economico che evolve velocemente, quali sono invece i mercati emergenti più promettenti?

Senza dubbio il Vietnam, un paese che beneficia di costi di manodopera più economici della Cina, tanto che molte sono già le aziende che stanno traslocando dal Paese della Grande Muraglia. Ma la piazza vietnamita è interessante anche perché il consumo locale è in aumento, visto che sempre più persone hanno abbastanza soldi per acquistare una motocicletta, un'auto o un appartamento. La crescita del Pil nel 2016 è stata del 6,21% e dovrebbe migliorare ulteriormente. Per il 2017, infatti, il Governo aspira a raggiungere il 6,7%, mentre negli anni successivi le previsioni parlano di sforare il 7% annuo, grazie all'aumento del commercio e degli investimenti esteri in imprese locali. Finora gli sforzi del governo di privatizzare le aziende statali non hanno riscontrato la risposta attesa da parte degli investitori stranieri, tanto che le autorità sono riuscite a vendere solo una piccola quota di azioni delle società controllate, ma grazie a molte nuove Ipo e alle riforme in materia di proprietà estera, la situazione è destinata a migliorare nei prossimi anni.

Tra le piazze più interessanti c'è quella vietnamita. Il miglioramento economico locale, con un Pil in crescita del 6,21% nel 2016, ha spinto i consumi, che sono rimasti importanti anche nel 2017 e dovrebbero continuare la loro corsa per tutto il 2018.

La corsa dell'indice Msci Paesi emergenti





FOCUS SUI PIR

Nei primi mesi dell'anno la raccolta dei Piani individuali di risparmio è andata ben oltre le aspettative arrivando a superare i 5 miliardi di euro spalmati su 60 prodotti. I vantaggi per gli investitori per le aziende e per la nostra economia.

Italiani pazzi per i Pir, i piani individuali di risparmio. Introdotti sul mercato dall'ultima legge di Stabilità, secondo le previsioni del Governo avrebbero dovuto raccogliere 1,8 miliardi entro la fine del 2017, invece i dati di Assogestioni parlano di oltre 5 miliardi di euro investiti spalmati su 60 prodotti. E per i prossimi sei mesi ci si aspetta il raddoppio fino ad arrivare a quota 10 miliardi. Un vero e proprio boom che ha spinto il Ministero dell'Economia a rivedere al rialzo le proprie previsioni andando a oltre i 65 miliardi entro il 2022. Numeri che hanno fatto scattare l'allarme di un possibile pericolo 'bolla'. «Il bacino delle Piccole e medie imprese su cui i Pir investono (Mid e small cap), infatti, è limitato e c'è il rischio che i prezzi salgano più del dovuto non per i loro fondamentali, ma perché c'è troppa liquidità sul mercato», spiega Nicola Borri, economista dell'Università Luiss Guido Carli di Roma.
Indubbiamente in questi ultimi mesi la crescita dei listini più piccoli c'è stata, tanto che da inizio anno a fine luglio il Ftse Small Cap è salito del 27% e l'Aim Italia del 23%, mentre il Ftse Mib è rimasto ingessato a +12%. Di fatto l'indice delle blue chip è stato doppiato da quelli delle small e mid cap. Ma, secondo alcuni operatori, al momento è prematuro parlare di una vera e propria bolla visto che le opzioni di investimento restano interessanti e c'è ancora spazio per una crescita controllata del settore.

Un investimento di medio periodo

Del resto i Piani individuali di risparmio rappresentano uno strumento di investimento attraente per i piccoli e medi investitori made in Italy e una fonte di sostentamento e di crescita per le Pmi na-

zionali, lo zoccolo duro della nostra economia. Già presenti con successo all'estero (in nazioni come Gran Bretagna, Francia, Usa e Giappone) i Pir coniugano, infatti, l'esigenza da parte delle famiglie italiane di trovare un investimento di lungo periodo conveniente in termini fiscali con la necessità da parte delle piccole e medie imprese italiane di trovare investitori qualificati per restare competitive sui mercati internazionali. Chi li sottoscrive investe infatti in Pmi nazionali contribuendo di fatto a rilanciare la nostra economia. Ogni singolo Pir prevede un investimento minimo di 500 e un importo massimo di 30 mila euro l'anno che deve essere mantenuto per almeno 5 anni, con un importo complessivo massimo di 150 mila euro. Il 70% di quanto investito deve essere destinato a strumenti finanziari (obbligazioni, azioni e quote di fondi di investimento), emessi da imprese italiane o da realtà europee con una stabile organizzazione in Italia. Di questo 70%, almeno il 30% deve essere investito in strumenti finanziari emessi da imprese che non sono inserite nell'indice Ftse Mib di Borsa italiana.

I VANTAGGI PER GLI INVESTITORI E PER LE AZIENDE

Per gli investitori, una delle principali prerogative dei Pir è quella di essere esentati dalle imposte sui capital gain e sui rendimenti (12,5% sulle cedole e utili relativi a titoli di Stato e 26% su azioni e obbligazioni). E, nel caso in cui al termine dei 5 anni dell'investimento non ci dovessero essere utili ma perdite, il risparmiatore dovrà rispettare le regole generali dei fondi per il credito di imposta. Inoltre, non va dimenticato che limitando l'ammontare annuo che può beneficiare dell'esenzione d'imposta, i Pir incentivano la gradualità dell'investimento, aspetto che può portare a ridurre la volatilità complessiva soprattutto quando si scelgono prodotti di natura azionaria. Interessante per il pubblico è che questi strumenti di investimento sono esenti dall'imposta di successione oltre al fatto che, per come sono strutturati, spingono le persone verso un investimento di lungo periodo, nel tentativo di mettere in un angolo quel mordi e fuggi sui mercati che negli anni passati, in alcuni casi, ha fortemente penalizzato molti piccoli e medi risparmiatori.

Ma notevoli sono anche i vantaggi per le imprese, soprattutto per le nostre Pmi che tramite i Pir possono contare su un canale di finanziamento alternativo a quello tradizionale bancario, dal quale, come evidenzia uno studio condotto dal Centro Studi di Unimpresa su dati Bankitalia, oggi deriva circa il 70% dei crediti alle imprese. Spesso con forme di finanziamento a revoca, quindi che non consentono all'imprenditore di disporre di una liquidità stabile e strutturale, proprio quella necessaria ai piani di sviluppo e di espansione che rappresentano la linfa vitale del nostro tessuto industriale.

Al contrario, invece, le risorse messe a loro disposizione dai Pir potrebbero consolidare in modo consistente nel tempo la liquidità aziendale, favorendo gli investimenti, i progetti di crescita, il tanto auspicato salto dimensionale, fino alla quotazione in Borsa delle imprese più sane, quelle destinate a creare valore nel lungo periodo per i propri azionisti. Risorse che alle Pmi, in questo caso, possono arrivare, come detto precedentemente, sia da azioni, ovvero il capitale di rischio, sia da prestiti obbligazionari, ovvero il finanziamento. Ovviando così a uno dei limiti degli ultimi 50 anni della storia italiana: l'accesso al capitale, che sta alla base del capitalismo.

BOOM PIR

Raccolta PIR prima metà 2017	**5.000 mil. euro**
Previsione a fine 2017	**10.000 mil euro**
Incremento rispetto alle previsioni	**+ 600%**
Previsione entro 2022	**65.000 mil euro**
Scambi Aim nel 2017 (listino Borsa Italiana per le PMI)	**+517%**
Quotazioni	**+ 23%**
Incremento massimo quotazione	**+ 300%**
Incremento PMI quotate dal 2014 a oggi	**+16**

PER GLI INVESTITORI DIVERSI SONO I VANTAGGI DEI PIR. QUESTI STRUMENTI DI INVESTIMENTO, PER ESEMPIO, SONO ESENTI SIA DALLE IMPOSTE SUI CAPITAL GAIN SIA DA QUELLA DI SUCCESSIONE

FINANZA COMPORTAMENTALE

RISCHIO, CLIENTE MIO NON TI CONOSCO

La crisi del 2008/2009 ha bruciato sui mercati finanziari più di 15 trilioni di dollari, più o meno quanto guadagnato dalle Borse negli anni '90 e primi 2000. Si poteva evitare o almeno limitare un tale bagno di sangue?



Una risposta reale non c'è ma gli esperti sostengono che è meglio affinare le nostre conoscenze in termini di gestione della propensione al rischio per tenersi pronti alla prossima ondata.

Gli standard di profilazione del rischio sono ancora inefficaci perché spesso consistono in questionari centrati su informazioni di tipo socioeconomico più che temperamentale e psicologico. Come anticipava il professor Cervellati, quando si parla di attitudine al rischio si entra in un terreno minato da un'infinità di questioni prettamente psicologiche. Aggiungiamo anche cognitive cioè prodotte dalle esperienze passate dell'individuo che tende per sua natura ad oggettivarle e a desumerne impropriamente regole generali di comportamento.

Per completare l'intervento del professore nelle prime pagine di questa rivista, aggiungiamo alcune osservazioni espresse da Michael Pompian, esperto consulente finanziario statunitense che da anni si dedica alla finanza comportamentale.
Michael Pompian comincia innanzitutto col distinguere due categorie di errori:

BIAS COGNITIVI
COSA LA GENTE PENSA

- **PERSEVERARE IN CONVINZIONE SBAGLIATA**
- **ELABORAZIONE SBAGLIATA INFORMAZIONI**

BIAS EMOZIONALI
COSA LA GENTE SENTE

- **RAGIONAMENTI INFLUENZATI DA SENSAZIONI/SENTIMENTI**

Di fronte a bias di tipo emozionale, il consulente finanziario non può che cercare di adattarsi al comportamento del suo cliente, mentre di fronte a bias cognitivi il consulente ha l'opportunità concreta di modificare il comportamento del suo cliente e di educarlo.
Ma esistono distinzioni utili che Pompian fa anche sul concetto di rischio:

PROPENSIONE AL RISCHIO: la volontà di affrontare un rischio per ottenere un profitto, varia in virtù delle variazioni del profitto sperato

CAPACITÀ DI RISCHIO: l'abilità di assorbire le perdite senza mettere a repentaglio i propri obiettivi finanziari cioé la quantità di rischio che una persona può effettivamente sopportare.

Sulla base di queste poche precisazioni, la teoria di Pompian procede suggerendo di analizzare i propri clienti attraverso questionari di tipo psicologico per identificare che tipo di investitore si ha davanti e che tipo di errori verosimilmente ci si deve aspettare che faccia.
Ogni cliente è caratterizzato da un certo livello di tolleranza del rischio e uno o un paio di bias principali, cognitivi o emozionali. Una volta riempite queste caselle, il consulente avrà vita più facile nel fare il suo lavoro.
Aggiunge anche che i più tolleranti del rischio e i meno tolleranti del rischio si posizionano dentro la mega area dei bias emozionali (eccesso di fiducia in se stessi o, all'opposto, bisogno di sicurezza), mentre livelli più intermedi di tolleranza corrispondono in genere a bias di tipo cognitivo.

Nel caso specifico suggerisce 4 categorie, con relativi bias principali e strategie di consulenza suggerite:

Michael Pompian
Esperto consulente finanziario

Direttore del Private Wealth Practice e Principal Consultant alla Hammond Associates, società di consulenza finanziaria per un giro di asset pari a oltre 50 miliardi dollari.

INVESTITORI CONSERVATIVI

- **basso livello di tolleranza del rischio**
- **bias orientativamente emozionali**
- **approccio: emozionale e prospettico**

Con questo tipo di cliente è importante rappresentare la visione di insieme più che i dettagli tecnici che lo distrarrebbero da quello che gli interessa davvero: come il suo portfolio arriverà a dare i risultati sperati per il benessere della sua famiglia, incluse le future generazioni.

INVESTITORI MODERATI

- **tolleranza moderata del rischio**
- **bias orientativamente cognitivi**
- **approccio: gestire con cautela, dati alla mano**

Questi investitori tendono a seguire idee altrui, sovrastimando la propria tolleranza del rischio. Devono essere seguiti quindi con cautela e attenzione, argomentando ogni raccomandazione con dati esaustivi, portando il cliente a sostituire il consulente finanziario alla figura esterna che hanno bisogno di seguire.

INVESTITORI DELLA CRESCITA

- **tolleranza rischio medio-alta**
- **bias di tipo cognitivi**
- **approccio: rispettoso e adulto**

Clienti difficili perché molto indipendenti ma disponibili a prestare ascolto ad argomentazioni solide espresse nel rispetto della loro indipendenza. Sono i clienti che davvero si possono educare, soprattutto ai benefici di un portfolio diversificato e a una visione a lungo raggio.

INVESTITORI AGGRESSIVI

- **alto livello di tolleranza del rischio**
- **bias prettamente emozionali**
- **approccio: prendere il controllo**

I clienti più difficili da consigliare soprattutto se hanno avuto esperienze di perdite. Inclini al controllo, vanno affrontati mettendo in evidenza gli effetti che i loro comportamenti finanziari (spesso troppo spendaccioni) avrebbero sugli aspetti più emozionali della loro vita: famiglia, eredità, pensione, standard di vita.

Grazie a questa profonda conoscenza della sua controparte, il consulente sarà in grado di ridurre le "sorprese" durante il ciclo di vita dell'investimento del cliente, riducendo con ciò il divario tra quello che il cliente si aspetta e quello che ottiene attraverso proposte finanziarie costruite su misura, rafforzando come risultato il rapporto di fiducia.
Un rapporto più forte e un cliente più soddisfatto.

"Le persone, nella finanza tradizionale, sono razionali. Nella finanza comportamentale, invece, sono normali"

Meir Statman, Professore di Finanza alla Santa Clara University.



AMAZON NELL'IMMOBILIARE?

AMAZON FA PARLARE DI NUOVO DI SÉ A PROPOSITO DI UN IPOTETICO NUOVO SERVIZIO DI SELEZIONE DI AGENTI IMMOBILIARI ONLINE. CON TANTO DI RECENSIONI

Non è lontano il giorno in cui non ci stupirà cercare su Amazon anche un fidanzato qualificato.

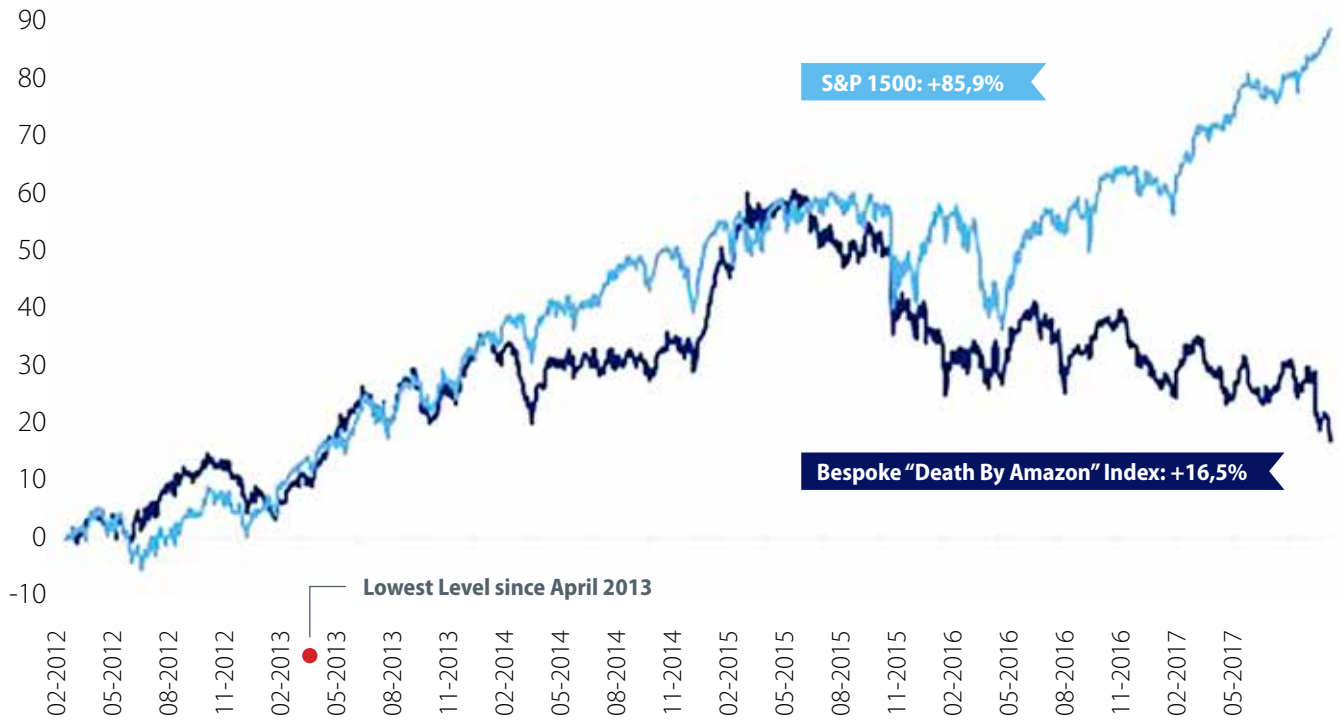
Circola infatti da un paio di mesi la notizia che Amazon stia valutando di includere nella sua piattaforma una sezione dedicata alla selezione di agenti immobiliari, con recensioni dei clienti che hanno utilizzato i servizi di quell'agente in passato. Occorre precisare che il mercato statunitense dell'intermediazione immobiliare è molto più sviluppato del nostro, con colossi come Redfin e Zillow, piattaforme immobiliari dove già adesso si possono trovare recensioni sugli intermediari immobiliari e banche dati con analisi dei valori storici di vendita e acquisto o riacquisto delle proprietà zona per zona, valutazioni di affitto, indici di incremento valori di mercato, ecc.

Quando Amazon si mette in testa una cosa, di solito la fa. E il fatto che abbia preannunciato l'imminente aggiunta di questo servizio sul suo portale USA con la scritta "coming soon" (tra poco) suggerisce che non dovremo farci queste domande per molto tempo. Gli osservatori immaginano che Amazon trarrà profitto dai costi di adesione alla piattaforma da parte degli agenti immobiliari che vorranno far parte della rosa presa in considerazione dal colosso delle vendite online, come già succede per installatori e "aggiustatori" che nella sezione "Home & Business Services" si offrono alla comunità Amazon, soprattutto per prodotti tecnologici e computerizzati.

Tanto per non farsi sfuggire nessuna possibilità, Amazon sembra anche interessato al settore medicale, soprattutto nelle gestione dati per via telematica e nella telemedicina. Gli uffici di Seattle ospitano da poco un team denominato 1492 , il cui compito è indagare i margini di profitto che la sanità USA potrebbe offrire con particolare interesse allo sviluppo di tecnologie che rendano più facilmente disponibili le informazioni sanitarie telematiche, sia per i pazienti che per i loro medici, e consentano visite virtuali. Ricordiamo la forza di Amazon nel settore cloud-computing, dove vanta clienti come la NASA.

Per capire la potenza di questo gigante basta pensare che all'inizio del 2012 è stato creato un indice chiamato "Death by Amazon", morte a causa di Amazon, costantemente sottoperformante rispetto agli indici economici e finanziari, che valuta l'andamento di 54 aziende del retail classico, quindi attive nei canali classici della distribuzione, considerate le più vulne-

Bespoke "Death By Amazon" Index (Mkt Cap Weighted): Cumulative Returns (%)



rabili nei confronti della crescita del mercato degli acquisti online e, poiché Amazon rappresenta il 43% di questo mercato, direttamente minacciate da Jeff Bezos e dalla sua mega azienda.

La tecnologia cambierà inevitabilmente le nostre abitudini di acquisto e molti marchi stanno già valutando di cambiare la propria strategia distributiva con un mix intelligente di showroom, dove vedere e toccare i prodotti, provarli, ottenere informazioni e consigli, e una piattaforma di vendite online, propria o in "affitto" come già succede con Amazon, per gli acquisti veri e propri.

Per i colossi della distribuzione classica che stanno soffrendo o addirittura agonizzando, ce ne sono altri che hanno tenuto, come Best Buy (elettronica di consumo) e Nordstrom (abbigliamento). Come? Il primo lasciando il terreno del prezzo e della comodità al suo mega concorrente e scegliendo di rafforzare le sue caratteristiche di servizio, esperienza di acquisto in negozio e assistenza. Il secondo puntando, oltre che sul servizio, anche e soprattutto su marchi propri.

Una logica premiante che conosciamo e che spesso viene evocata quando si parla del pericolo che l'intelligenza artificiale e la robotica, quindi ancora la tecnologia, possano sottrarre lavoro ai consulenti finanziari: una volta di più la conferma che la salvezza è nel passaggio da venditori a consulenti.

Per i commessi il discorso però è più complesso data la capillarità della distribuzione fisica occidentale: come potranno riciclarsi TUTTI in qualità di assistenti/consiglieri?

Worst DBA Members 06/2016

I marchi con peggior performance all'interno dell'indice Death by Amazon a giugno 2016

Stock	Company	%Chg 06/2016	Chg in Mkt Cap
WMT	Wal-Mart	-5,06	-12,118,286,505
COST	Costco Wholesale	-5,88	-4,526,283,268
WBA	Walgreen	-4,88	-4,302,184,549
CVS	CVS Caremark	-4,59	-3,789,918,855
KR	Kroger	-10,87	-2,411,299,184
TGT	Target	-6,48	-2,030,286,506
DLTR	Dollar Tree	-3,12	-546,750,520
DG	Dollar General	-1,83	-329,070,110
TJX	TJ Maxx	-0,66	-302,339,893
ROST	RossStores	-1,21	-299,670,222
BBY	Best Buy	-1,56	-277,515,778
FL	Foot Locker	-2,52	-187,763,732
DKS	Dick's Sporting	-2,78	-125,978,245
SFS	Smart&Final	-15,85	-122,629,905
SVU	Supervalu	-12,10	-122,181,981
BURL	Burlington Stores	-1,80	-121,489,621
BBBY	Price Smart	-3,90	-104,873,450
ODP	Office Depot	-3,89	-111,452,747
PSMT	PriceSmart	-3,90	-104,873,450
SPLS	Staples	-1,67	-104,506,520

JEFF BEZOS

E' JEFF BEZOS, PATRON DI AMAZON, L'UOMO DEL MOMENTO. ULTERIORE ICONA DI UNA GENERAZIONE DI AMERICANI CHE NON HA AVUTO PAURA DI SPERIMENTARE. E GLI E' ANDATA BENE.

JEFFREY PRESTON BEZOS, NATO JORGENSEN, AD ALBUQUERQUE, NUOVO MESSICO IL 12 GENNAIO 1964

La generazione delle start-up in garage è universale: abbiamo avuto tutti 30 anni e molti di noi sono stati appassionati di tecnologia informatica e digitale. Con la differenza che loro poi diventano gli uomini più ricchi del mondo e noi restiamo nel box, al più lo ampliamo e poi lo condoniamo. Ma perché?

Abbiamo cercato risposte nella biografia di Jeff Bezos, CEO e fondatore di Amazon.com, secondo uomo più ricco al mondo, con interessi collaterali che vanno dall'editoria al trasporto aerospaziale, all'intelligenza virtuale.

Visionarietà e coraggio.

Jeff Bezos ha deciso di fondare Amazon nel suo garage dopo aver letto una notizia che dava Internet in crescita al ritmo straordinario del 2.300% in un anno. A quel punto ha deciso che doveva farne parte.

Ha fatto il passo a metà di un anno che a Wall Street (a quell'epoca lavorava per un hedge fund) gli avrebbe fruttano un bonus di tutto rispetto, mollando un lavoro di tutto rispetto. Quando ha comunicato la sua idea al suo datore di lavoro, "ho deciso di mettermi in proprio, voglio vendere libri su Internet", questi l'ha guardato e gli ha detto: è una buona idea, anzi sarebbe anche ottima per qualcuno che non avesse già un lavoro.

Beh, l'ha fatto lo stesso. Nel primo mese Amazon ha venduto libri in 50 stati e 45 paesi diversi. Dopo 3 anni si quotava in Borsa. E qualche anno dopo, Jeff Bezos investiva in azioni Google, prima che l'azienda di Mountain View facesse lo stesso passo.

Determinati fin da piccoli.

Jeff Bezos ha fatto la sua bella carriera scolastica, dando anche qualche soddisfazione alla mamma e al nonno che adorava, lungo il percorso che l'ha portato a Princeston dove si è laureato in informatica, mostrando a più riprese una mente matematica e una vera passione per la meccanica. Prima ancora di compiere due anni, armato di un cacciavite, smontò la culla nel tentativo, sembra, di farne un vero letto.

Una certa dose di contradditorietà caratteriale.

Pare che Jeff Bezos, una furia spesso e volentieri con i suoi dipendenti, sia invece un padre amorevole di ben 4 figli, consideri la gentilezza un traguardo più difficile dell'intelligenza (riprendendo un ammonimento del nonno che ha condiviso in un celebre discorso con i laureandi di Princeton), abbia preso lezioni di danza per liberare il suo femminile e sia costantemente impegnato in azioni filantropiche..

Se può servire a inquadrarlo meglio, ha anche preso Trump a muso duro sul suo bando nei confronti dei visitatori "indesiderati" provenienti da alcuni stati mussulmani. Non bisogna mai fidarsi delle apparenze, ma apparentemente quello che ha scritto nella mail ai suoi impiegati parla bene di quest'uomo, anche se bisogna tenere conto, per essere oggettivi, che è il proprietario del Washington Post e che tra la testata e Trump non corre buon sangue…

"Siamo una nazione di immigrati le cui diverse estrazioni, idee e





punti di vista ci hanno aiutato a costruire, a inventare una nazione per oltre 240 anni. Nessuna sa mettere a frutto meglio di noi le energie e i talenti degli immigrati. E' un vantaggio competitivo e distintivo del nostro paese, che non dobbiamo perdere.
Agli impiegati Amazon negli Stati Uniti e in giro per il mondo che possano essere direttamente interessati da questo bando dico che vi sosterremo con tutte le risorse di cui Amazon dispone."
Jeff Bezos ha scoperto solo da grande che quello che credeva suo papà era in realtà un papà adottivo, che aveva sposato la mamma quando lui era piccolo.
Il suo papà adottivo era un immigrato cubano trapiantato negli Stati Uniti.

GLI INTERESSI DI JEFF BEZOS IN NUMERI

AMAZON.COM	**500 miliardi $** di capitalizzazione **35,7 miliardi $** di fatturato 2016
BLUE ORIGIN	**22 miliardi $** di investimento NASA **1 miliardo di $** da Bezos ogni anni
WAHINGTON POST	**+300% visitatori online** in 2 anni
RICCHEZZA PERSONALE Jeff Bezos	**90 miliardi di $**

BLUE ORIGIN

Fondata da Bezos nel 2000 è una azienda votata al turismo cosmonautico che porterà passeggeri a 100 km. di altitudine con il vettore New Shepard. Dal 2018 inizierà le sue missioni trasporando un massimo di 6 persone per un totale di 5 minuti oltre il confine tra atmosfera terrestre e Spazio. Bezos in persona dovrebbe testare il suo gioiello con un viaggio inaugurale. Allo studio anche il nuovo razzo Glenn, per il trasporto di satelliti.



The Washington Post

Acquisito nel 2013, non rilascia numeri sulle sue finanze ma non è difficile immaginare che non siano ancora buone, considerati gli ingenti investimenti in atto. Pur non entrando nelle scelte editoriali, così pare, Bezos l'ha rivoluzionato con una potente strategia digitale, portando la testata a triplicare le visite online, alla creazione di uno spazio di contatto in tempo reale con tutti i giornalisti free-lance negli USA e una sezione dedicata ai contributi esterni.





QUANDO PER VINCERE BASTA UNA RETE

Il successo dei social network che come Linkedin si rivolgono in primo luogo a professionisti e manager trasformandosi di fatto in un loro prezioso attrezzo del mestiere è solo un segno del peso che le relazioni e la capacità di coltivarle abilmente hanno oggi assunto nel business.
Ma le reti sociali non sono che il possente amplificatore di una tendenza sempre più palese. Sia che si intendano consolidare le attività e il valore di mercato di una azienda, di un singolo dirigente o di un team; sia che al contrario si sia in cerca di una nuova esperienza lavorativa apicale, la parola-chiave è networking.
Indica la costruzione di una galassia di contatti di livello e qualità, tali da poter accrescere competenze individuali o know-how societario.
E non si diffonde solamente attraverso i canali di Internet: bensì pure grazie a convegni e appuntamenti tematici; all'iscrizione ad associazioni di settore e alla loro frequentazione; non da ultimo per il tramite del classico passaparola e delle strette di mano.
«Credo che l'aspetto fondamentale delle azioni di

networking risieda proprio nell'etimologia», ha detto a FinRoad la marketing director di Randstad Angela Tenerelli, «che allude alla creazione di reti in modo volontario e consapevole e in forma proattiva o passiva nella quotidianità del business. È essenziale per lo sviluppo professionale e implica una strategia di lungo termine». Questo perché, quasi si trattasse di organismi viventi, i rapporti vanno coltivati con cura e con passione, poggiando, come Tenerelli ha sottolineato, sui concetti stessi di «rispetto e fiducia». Sin da principio, la generazione di un network deve avere obiettivi precisi e rispondere a chiari requisiti. Quanto alle modalità e agli ambiti di implementazione, essi variano a seconda dei traguardi che ci si è prefissati: «Chi vuole rafforzare il proprio ruolo in un'azienda», ha proseguito Tenerelli, «stabilisce contatti fruttuosi sia all'interno sia al di fuori della società; mentre chi si vuole ricollocare chiaramente guarda per lo più all'esterno».

Cosa cercare e dove.

Se il bersaglio che si punta a raggiungere è di natura personale, sovente ha a che fare con il desiderio di mantenersi costantemente aggiornati e formati a dovere, il che va anche di pari passo con l'acquisizione di una superiore autorevolezza. Su uno spettro più ampio c'è però l'ulteriore sviluppo del business che può essere agevolato dal confronto con altri manager dai quali apprendere delle best practice valutabili, riutilizzabili, spendibili nel quotidiano. In un'ottica di continuo interscambio: «Il percorso è bidirezionale», secondo Tenerelli, «perché la relazione si fonda sull'offerta e la ricezione di contenuti dai quali si possa trarre beneficio». Vaghezza e genericità nella costruzione dei rapporti non sono ammesse nel contesto manageriale attuale e la proattività delle reti alla quale si è fatto cenno è indice della capacità di scegliere «il tipo di network cui si vuole dare vita e di selezionare i contenuti da cercare». Per esempio la generazione di opportunità commerciali o l'accrescimento delle conoscenze, che possono essere perseguiti in modi molteplici: «Partecipando a eventi, corsi e convegni», ha argomentato Tenerelli, «o aderendo ad associazioni di settore e di territorio, oppure ancora a club di business. È il professionista stesso a stilare un suo piano in base alle finalità che ricerca e i contesti menzionati sono di per sé potenziali moltiplicatori del numero di contatti». Posto che nel terzo millennio «dai social media non si può prescindere» e che il digitale deve essere oggetto primario di attenzione da parte dei professionisti, soprattutto nelle culture mediterranee il fattore umano resta decisivo.

Il network perfetto è tuttavia composto ancora da un mix di umano e digitale. L'approccio vis-a-vis è determinante e genera centralità ma dal canto suo il web ha un potere inclusivo unico, è rapido e ricco di informazioni utili perché un network deve essere aggiornato in tempo reale».

Una nuova forma di competenza

Non soltanto il manager contemporaneo deve avere familiarità con le tecnologie e i mezzi sociali, bensì vantare nel suo bagaglio di esperienze solide skill in materia di gestione delle reti ed essere preparato in maniera tale da orientare il cambiamento, senza subirlo. Ciò a dire in primo luogo che servono disponibilità e apertura alle relazioni di lungo termine, on e offline; e il desiderio di mettersi in gioco con coerenza e trasparenza: anzi, con sincerità. «Offline sono vincenti la curiosità, la voglia di condividere e formarsi, di essere pronti a dare come a ricevere», ha detto Tenerelli, «mentre su Internet va tenuto presente che il contenuto rappresenta il miglior biglietto da visita». Barare e presentarsi per qualcosa di diverso da sé non è comunque un'opzione percorribile perché «la rete tiene traccia di tutto». «L'empatia, la sicurezza, l'apertura e un atteggiamento positivo sono elementi fondamentali, invece, per il networking diretto e personale». Se è pressoché impossibile quantificare il totale dei navigatori che frequentano i social professionali a scopo di networking, certo è che tuttora l'associazionismo è un canale essenziale. «Le associazioni di categoria così come i business club rappresentano canali di networking. Il confronto fra manager è una ricchezza. Molta è la fiducia nella forza della relazione», ha concluso la marketing director, «in vista della conquista di obiettivi comuni e le reti sono strumenti per creare partnership fra aziende. Le relazioni informali facilitano il business se si possiedono contenuti, prodotti o servizi validi».

La relazione come fonte di opportunità

Dal canto suo il direttore operation di Career Consulting e membro di Aiso (l'Associazione italiana società di outplacement) Ivan Piccoli ritiene che il networking possa trasformarsi in un'arma vitale per la ricerca di un'occupazione diversa o di una funzione di

IL MONDO INTERCONNESSO È IN PRIMO LUOGO FATTO DI RELAZIONI. E SUI RAPPORTI INTERPERSONALI VIRTUALI O TRADIZIONALI SI PUÒ IMPOSTARE UN'EFFICACE STRATEGIA DI AVANZAMENTO PROFESSIONALE INDIVIDUALE O LA RICERCA DI NUOVI INCARICHI MANAGERIALI. PURCHÉ SI SAPPIA ESSERE EMPATICI, POSITIVI, SINCERI.

→



rango differente. «Non bisogna però pensare alla rete professionale», ha puntualizzato Piccoli, «come a una pura derivazione del lavoro di tutti i giorni. Bisogna per converso imparare a utilizzarla come metodologia di vita e alimentarla con costanza perché possa assicurare risultati interessanti». Esiti che le stime tratte da alcune recenti ricerche internazionali descrivono puntualmente. «Nella sola Italia», ha continuato Ivan Piccoli, «il 60% dei manager ha dichiarato di avere legato ai rapporti interpersonali le nuove iniziative di lavoro intraprese. Ma un ulteriore 34% si è affidato al passaparola e alle reti socio-amicali e solo il 6% ai social e online network». Questo per ribadire quanto già accennato più su e cioè che le forme di ricerca fondate su modalità più impersonali - fra le quali vanno annoverati l'invio di curriculum e i database specializzati - hanno attecchito più rapidamente in Paesi diversi dal nostro. A tale proposito Piccoli ha chiarito che i contatti di ordine socio-amicale non vanno in alcun modo confusi con l'italico malcostume della raccomandazione. «Si tratta di un modello ormai perdente», ha sottolineato, «perché il networking odierno privilegia la specializzazione e la professionalità. Al più, si potrebbe parlare di segnalazioni, purché in linea coi requisiti imposti dai mercati».

Una cassa di risonanza

Da utilizzarsi «come cassa di risonanza delle capacità di un manager» anche secondo Piccoli le reti professionali vanno nutrite con pazienza: «Vanno tenute in costante attività anche in assenza di ritorni immediati», ha detto, «perché il loro valore sta nell'essere portatrici di moli immense di informazioni. Queste possono essere di scarsa importanza per l'uno ma invece decisive per altri: il pensionamento di un professionista o l'ampliamento di team e impianti». Pertanto una efficiente strategia di networking deve fare leva su banche dati sempre rinnovate di persone e ruoli; laddove nel modo reale è doveroso mettere a frutto le occasioni offerte da fiere e convention, meeting e convegni cui si può prender parte in compagnia di uno o più membri di una medesima rete. «Le società di ricollocamento», ha riflettuto Piccoli, «da anni sottolineano l'importanza del fare rete e lo stesso Istituto nazionale di statistica Istat ha certificato la validità di questa strategia in una indagine di ambito istituzionale. Si è visto che pur sperimentando una varietà di canali per la ricerca di lavoro, il 77,6% dei giovani si rivolge con maggior frequenza a conoscenti e amici. Così ha trovato occupazione il 44% del campione, contro il 26% che ha preferito una richiesta diretta a un potenziale committente». Ne è emerso anche che senza un network di qualsiasi natura le possibilità di impiego o di ricollocamento scendono drammaticamente (-80%) e in ambito dirigenziale la categoria degli amici e conoscenti si tramuta chiaramente in qualcosa di diverso e più raffinato. Ovvero in una maglia di rapporti tessuti con società specializzate, operatori della ricerca di personale, non da ultimo con le già citate organizzazioni e associazioni o con altre reti professionali.

Gli italiani passano in media 4.1 ore al giorno su internet, piu' dei principali paesi europei, a fronte di una penetrazione della rete (63%) e di una velocita' di connessione di gran lunga inferiori

(Fonte We Are Social 2016)





Raiffeisen
Capital Management

Soluzioni di investimento per il futuro.

I fondi sostenibili di Raiffeisen.

Investire in modo responsabile.

Investire in modo sostenibile vuol dire molte cose: agire oggi in modo responsabile ma anche pensare al futuro. I tempi cambiano e ciò rende necessario ripensare le categorie di investimento tradizionali. I fondi sostenibili di Raiffeisen Capital Management* offrono una risposta a questa esigenza.

Comunicazione di marketing: **Gli investimenti in fondi comuni d'investimento sono soggetti al rischio di oscillazione del valore e di perdita del capitale investito.** I prospetti pubblicati, nonchè il documento contenente le Informazioni Chiave per gli Investitori (KID) dei fondi sostenibili della Raiffeisen Kapitalanlage GmbH sono disponibili in lingua inglese e, nel caso del KID, in italiano sul sito www-rcm-international.com/it. **Rendimenti bassi o persino negativi di strumenti monetari e obbligazioni dipendenti dal mercato possono influire in maniera negativa sul valore netto d'inventario del Raiffeisen Sostenibilie Breve Termine o possono dimostrarsi insufficienti a coprire le spese correnti. Il Raiffeisen Azionario Sostenibile e il Raiffeisen Azionario Sostenibile Mercati Emergteni presenta una volatilità elevata, vale a dire che il valore delle quote può essere esposto anche in tempi brevi ad ampie oscillazioni verso l'alto o il basso, non è qui possibile escludere anche perdite di capitale. Il Regolamento del Raiffeisen Sostenibile Diversificato è stato approvato dalla FMA. Il Raiffeisen Sostenibile Diversificato può investire oltre il 35 % del patrimonio del Fondo in obbligazioni del mercato monetario dei seguenti emittenti: Germania, Francia, Italia, Regno Unito, Austria, Belgio, Finlandia, Paesi Bassi, Svezia, Spagna.** Documento redatto da: Raiffeisen Kapitalanlage GmbH, Mooslackengasse 12, 1190 Vienna, Data di aggiornamento: Settembre 2017

*Per Raiffeisen Capital Management si intende Raiffeisen Kapitalanlage GmbH



LINKEDIN UNA FINESTRA APERTA SUL MERCATO

ALCUNI SUGGERIMENTI PER TRASFORMARE IL SOCIAL NETWORK IN UN VOLANO PER IL PROPRIO BUSINESS. COME PRESENTARSI, FARSI CONOSCERE E INTERCETTARE DA NUOVI POTENZIALI CLIENTI

Quando si tratta di soldi gli italiani vanno con i piedi di piombo. Basti dire che la ricerca di informazioni pesa per il 94% nella decisione di acquisto di un prodotto finanziario. Il lasso di tempo in cui si forma in ognuno di noi la decisione di acquisto si chiama Z.M.O.T (Zero Moment Truth), in quei momenti il nostro cervello recupera tutte le informazioni, pareri, articoli, opinioni che ci permettono di fare una scelta il più serenamente possibile. E quando abbiamo un dubbio, cerchiamo una soluzione o un'informazione (non è importante il settore o la finalità), la prima cosa che facciamo è andare a cercarla sul web o intercettarne i contenuti sui social (oramai vera fonte di info per moltissimi italiani). Visto che qui non stiamo parlando di viaggi, ristoranti o hotel, il luogo digitale da presiedere per intercettare e influenzare a proprio vantaggio le decisioni di acquisto del pubblico di riferimento è LinkedIn. Ecco allora alcuni consigli da mettere in pratica per utilizzare al meglio questo social network ai fini del vostro delicato ruolo di Consulente Finanziario.

Il Profilo

Prima di tutto è necessario curare la propria identità. Penso che a nessuno venga in mente di uscire la mattina per andare a lavorare senza preoccuparsi di togliersi il pigiama e farsi la barba o per le donne truccarsi e pettinarsi. La nostra identità in LinkedIn è costituita dal nostro Profilo. Costruirne uno che permetta a chiunque, ma soprattutto al pubblico di riferimento, di comprendere esattamente cosa fate e cosa potete fare per loro è indispensabile.



Quindi:

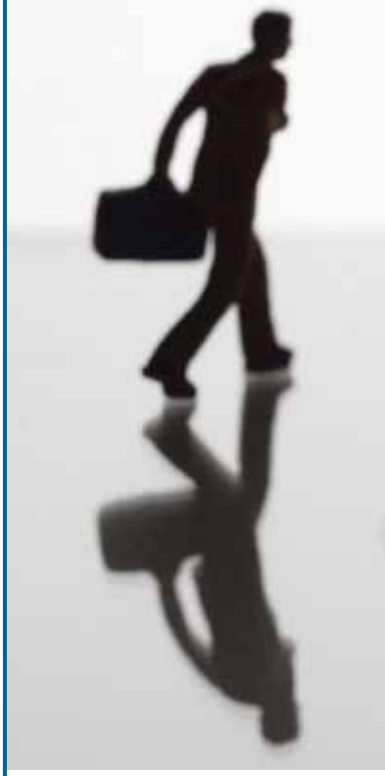
- **Foto Profilo**: deve rappresentarci in modo veritiero ed essere professionale.
- **Head line / Job Title**: non è il luogo dove inserire ciò che avete scritto sul biglietto da visita. Sono due strumenti completamente diversi che intervengono in due diverse fasi del processo di consulenza. Il biglietto da visita lo consegnate a mano a una persona che sa già cosa fate, mentre il job title interviene in quella che è la fase più delicata, quando una persona che non vi conosce, vi intercetta sul social e ha bisogno di sapere subito quali problemi e necessità può colmare avendovi come consulente.
- **Summary**: raramente gli iscritti a LinkedIn ne riconoscono l'importanza e lo compilano. Chi lo fa spesso lo utilizza per parlare di se stesso. Se una cosa l'ho capita in 20 anni di lavoro è che al cliente non importa nulla di noi fino a quando non cominciamo a parlare di lui. Utilizzate questo spazio per far capire quali sono i problemi che siete in grado di risolvere. Nessuno meglio di voi sa quali sono le preoccupazioni che il cliente ha nel momento in cui si approccia a una figura professionale come la vostra. E' qui che vi giocate la partita. Il Summary non è il luogo dell'auto-referenzialità. Lasciate stare cliché, descrizioni di voi stessi o cariche onorifiche. Utilizzate un linguaggio comprensibile al vostro target di riferimento. Il contenuto di questo spazio non deve allontanare, deve avvicinare.

I Contenuti

Una volta sistemato il profilo passiamo alla costruzione della vostra reputazione digitale. Come fa un potenziale cliente che non vi conosce a fidarsi di voi, a comprendere che siete quel professionista che fa al caso suo? Attraverso i contenuti che sarete in grado di produrre sul vostro account LinkedIn. In pratica è attraverso ciò che postate, ciò che scrivete che si costruirà in lui il vostro "capitale sociale" indispensabile per la vostra reputazione. Senza di esso è praticamente impossibile non solo farsi affidare i risparmi, ma persino sedersi davanti a un potenziale cliente. Ricordatevi poi che non state parlando ai vostri colleghi. L'obiettivo qui è farsi comprendere dai potenziali clienti che tendenzialmente non sono esperti di mercato e hanno un'estrema necessità di trovare qualcuno di cui fidarsi e a cui affidare i propri risparmi. Parlare di alta finanza non vi farà sembrare competenti ai loro occhi. Quindi partite da ciò che vi chiedono o vi hanno chiesto i vostri clienti. Costruite contenuti che siano risposte a quei quesiti. Incontrerete le necessità di altri come loro e vi sarà più semplice conquistare la loro fiducia.

Per finire non va dimenticato che LinkedIn è un social network e come tale, affinché diventi uno strumento di lavoro efficace, va frequentato. Non è una piattaforma dove inserire il proprio profilo e poi sperare che i clienti piovano dal cielo. Quindi siate presenti, dedicate qualche minuto al giorno per postare notizie interessanti e soprattutto utili al vostro pubblico di riferimento. Parlate a loro e non ai vostri colleghi. Non sono loro che vi riempiranno il frigorifero a fine mese.





28 MILIONI GLI ITALIANI ATTIVI SUI SOCIAL NETWORK, 9% LA PENETRAZIONE DI LINKEDIN CHE PERO' GODE DI UN TARGET SELEZIONATO

(FONTE: WE ARE SOCIAL 2016)

TAXI DRONI NEL NOSTRO FUTURO

E' QUESTIONE DI POCO E L'ABITUDINE URBANA DI CAMMINARE A OCCHI BASSI SARA' SCARDINATA DAL NUOVO TRAFFICO AEREO AL DETTAGLIO: TAXI E DRONI SI CONTENDERANNO I CIELI DELLA NOSTRE CITTA'.



A DECOLLO E ATTERRAGGIO VERTICALI SI ADATTANO PERFETTAMENTE AGLI SPAZI DELLE NOSTRE CITTA'





Lilium
portata 5 passeggeri
velocità max 300 km/h
distanza max 300 km
EHang
portata 1 passeggero
velocità max 100 km/h
distanza max 50 km









So che l'evocazione denuncia una certa età ma vi ricordate i Pronipoti (i Jetsons nella versione originale)? Una famiglia futuristica che per spostarsi da casa al lavoro usava mezzi simili a navicelle spaziali di massa. Era solo una cinquantina di anni fa e sembrava pura fantascienza ma adesso ci siamo davvero. Lilium, start-up tedesca abitata da una popolazione multinazionale di ingegneri e tecnici, sta opzionando il mercato del trasporto urbano via aria: l'azienda è infatti nata per lo sviluppo di un vettore aereo, incrocio tra un aereoplano senza coda e un elicottero, totalmente elettrico, che dovrebbe trasportare fino a 5 passeggeri per volta a una velocità di 300 chilometri orari, fino a una distanza massima di 300 km. E' dotato di flap "intelligenti" che possono assumere inclinazioni diverse a seconda del tipo di funzione che li si chiama a svolgere: da volo verticale per decollo e atterraggio a orizzontale per permettere l'accelerazione che consente la portanza delle sole ali.

E' talmente probabile che riescano nell'impresa, che hanno già ottenuto finanziamenti per 100 milioni di dollari da aziende come la cinese Tencent (terza società sul web al mondo dopo Google e Amazon, prima in Asia dopo Alibaba) e LGT, il gruppo internazionale di asset management e private banking, tanto per citarne alcune.

I detrattori dubitano che la sola alimentazione elettrica permetterà di rispettare l'ambizione dei 300 chilometri l'ora. Un altro punto sensibile è l'investimento in tecnologie di silenziamento. Immaginate quanto può essere rilevante l'inquinamento acustico, e non solo, nel momento in cui i taxi volanti saranno all'ordine del giorno.

Nello stesso momento la cinese EHang, produttrice di droni, annuncia il lancio per la prossima estate di un taxi volante a Dubai, un incrocio tra un drone e un elicottero a un solo posto, elettrico, con guida automatica, velocità di crociera 62 chilometri l'ora ma in grado di raggiungere i 100, viaggia a 3.500 metri di altitudine e può raggiungere una distanza di 50 chilometri.

Anche Uber aveva annunciato il suo interesse nella tecnologia taxi aereo e di avere in fase di sviluppo Uber Elevate, previsto in aria intorno al 2020. Resta da capire se il nuovo CEO, Dara Khosrowshahi, chiamato a salvare le sorti della compagnia tedesca, confermerà l'ambizione.

LE APP DELLA FINANZA PERSONALE





Money Manager (+PC editing)

App di finanza personale evoluta che consente la gestione di un budget con impostazione partita doppia, prelevando direttamente dall'account quando segnalata un'uscita e accreditando automaticamente quando registrata un'entrata, controllando l'andamento del conto e rappresentando con grafici evolutivi il confronto tra periodi analoghi.
Esegue movimenti di conto preimpostati e ricorrenti, anche tra conti diversi (versione gratuita fino a 10 conti), modificabile da PC.
Dotata di password. Pubblicità esente.

3,79 euro





Spese Giornaliere Licenza

Software di organizzazione delle spese periodiche e del reddito.
Disponibile in versione 2 e 3, **scelta tra 10 lingue, offre report** – anche in forma grafica - giornalieri, settimanali, bisettimanali, mensili e annuali.
In formato orizzontale per i tablet.

2,99 euro





aMoney Gestione

App intuitiva per contabilità personale, offre resoconti mensili e annuali, statistiche, grafici a torta dettagliati con funzioni interattive, esportabili in PDF, inviabili per mail.
Disponibile in 5 lingue, anche per iPhone e iPad.
Effettua transazioni di denaro tra conti diversi e carte di credito.

2,06 euro

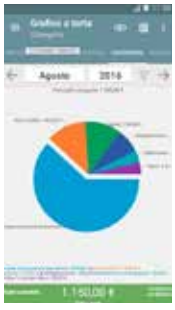




Il mio budget

App di gestione finanze personali, con panoramica grafica della previsione mensile, anche futura, sulla base delle voci di spesa programmate.
Accetta funzioni di limite carte e/o budget di voci di spesa.
Amministra più di un conto e accetta contributi foto (es. scontrini).
Funzione promemoria pagamenti in sospeso. **Password di protezione**.
Disponibile in 11 lingue e anche offline. Niente pubblicità.

2,99 euro





Sei pronto per la MIFID II?

Gennaio 2018 si avvicina velocemente.
E' tempo di preparare il tuo business agli adeguamenti richiesti da MIFID II.
Possiamo lavorare con la tua società per standardizzare il servizio di consulenza, acquisire nuovi dati per rispondere alle esigenze di una maggiore trasparenza sui costi, allineare i prodotti di investimento con il target market e aiutare i portfolio manager a risparmiare sui costi della ricerca azionaria.
Morningstar può supportare la tua società nell'adeguamento normativo e a rendere il tuo business più competitivo.

©2017 Morningstar. Tutti i diritti sono riservati. Il nome e il logo di Morningstar sono marchi depositati di Morningstar Inc. Alcuni servizi potrebbero non essere disponibili o soggetti a restrizioni. Chiama il tuo contatto in Morningstar per una lista dei servizi disponibili nella tua giurisdizione.

Se hai qualche domanda,
chiamaci allo 02 30301293 o scrivi a salesitaly@morningstar.com

Per ricevere la nostra Guida su MIFID II:
mscomm.morningstar.com/get-ready-mifid-it

MORNINGSTAR®

Raiffeisen Capital Management



Raiffeisen PIC&PAC

La formula vincente per capitalizzare i momenti di ribasso.

Documento ad uso esclusivo di clienti professionali/investitori qualificati

Il contenuto della pubblicazione ha carattere meramente informativo e le informazioni ivi riportate non sono rivolte al pubblico e/o a clienti al dettaglio ma sono ad uso esclusivo degli investitori qualificati/clienti professionali, come definiti dall'art. 26, comma 1, lettera d), del Regolamento Intermediari adottato dalla CONSOB con delibera n. 16190 del 29 ottobre 2007 e successive modifiche, che potranno utilizzarle al solo fine esclusivo di una propria consultazione e non potranno distribuirle e/o comunicarle ad alcun altro soggetto terzo.

E' vietata la diffusione, in qualsiasi forma, della pubblicazione e/o dei suoi contenuti. Pertanto, la società di gestione declina qualsiasi responsabilità per l'eventuale diffusione al pubblico del contenuto della pubblicazione e per eventuali scelte di investimento effettuate sulla base delle informazioni in essa contenute.