

I VOSTRI SOLDI



In Gestione

Rischio **RR** Rendimento

**Fondi, Sicav, Fondi Pensione,
Gestioni Patrimoniali e Private Banking**

AL TOP Sicav

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari internazionali			
Duemme Sicav Private Eq Strategies C	29,08	C	13,07
Franklin Glb Small-Mid Cap Growth A Acc	22,43	A	11,71
AXA R Glb S-C CL B	22,35	B	12,43
Templeton Growth (Euro) I Acc EUR	20,78	A	11,75
Duemme Sicav Real Estate Inc	20,27	A	10,38

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari Europa			
JPM Turkey Equity C Acc EUR	36,82	D	15,29
Franklin Europ Small-Mid Cap Gr I Acc EUR	28,75	A	9,35
AXA R Pan-Europ S-C CL B	28,35	C	15,11
Franklin Europ Small-Mid Cap Gr A Acc EUR	27,64	A	9,36
Fidelity Fd-European Dyn Grw Y	27,06	A	13,44

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari USA			
CS EF (Lux) USA Value I \$	26,53	B	17,82
Mellon US Dynamic Value C EUR	23,87	B	15,06
JPM US Value X (acc)-USD	19,77	B	12,97
M&G American EUR C EUR	19,67	C	13,85
JPM US Smaller Comp A Dis \$	19,37	C	15,20

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Azionari specializzati			
DWS Türkei	47,49	C	19,94
UBS (Lux) EF Biotech B (Usd)	42,57	B	16,52
Parvest Equity Japan Cap Classic H JPY	42,25	E	21,84
Dexia Eq L Biotechnology Cap	38,17	C	16,75
Amundi F. Equity Thailand SU Cap \$	38,00	B	16,10

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Bilanciati			
JPM Asia Pacific Income B Acc \$20,80		B	9,08
Fidelity Fd-Euro Balanced Acc	17,61	C	9,85
Templeton Glb Balanced A Acc EUR	15,02	C	8,62
CS PF (Lux) Growth (Sfr) B	14,61	B	9,60
Templeton Glb Balanced N EUR Acc	14,46	C	8,65

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Obbligazionari			
UBS (Lux) BF Euro High Yield B16,78		C	10,99
HSBC GIF Euro H. Y. Bond I (EUR) Acc	16,24	C	7,16
M&G European High Yield Bd Fd C	15,53	B	6,82
MS European Coy High Y Bd Fund A EUR	15,29	C	7,36
Fidelity Fd-European High Yield Acc	14,94	B	7,06

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Monetari			
Vontobel Swiss Money CL A2	0,93	B	0,22
Invesco GT USD Reserve F. (E)	0,88	D	8,01
Aberdeen LF (Lux) Can Dollar I2 CAD	0,86	C	0,05
Vontobel US Dollar Money CL A2	0,74	B	0,18
Blackrock Institutional Sterling Acc GBP	0,45	C	0,03

	Perf. % 12 mesi	Rating	Indice di rischio
Flessibili			
Invesco Pan Europ. High Income E Cap. EUR	14,85	B	7,42
Fidelity Fd-Target 2040 A	12,66	B	13,33
AZ Fd American Trend Cl A	12,44	B	9,53
Azimut Fd American Trend Cl A	12,44	B	9,53
Fidelity Fd-Target 2020 TM	11,93	C	15,24

Novità Si diffondono le sim online che danno consigli sul web abbattendo i costi degli investimenti. Banche e pf reagiscono



di **Roberta Castellarin**
e **Paola Valentini**

Gestire i propri risparmi come si fa quando si va dal medico che prescrive le medicine e poi ciascuno le compra dove vuole. Questa è la consulenza finanziaria a pagamento che inizia a farsi strada anche in Italia un Paese dove il risparmio per ora resta alto, nonostante i colpi inferti dalla crisi: si tratta di 3,6 mila miliardi di euro in totale e di questa parte la quota investita in amministrato è eleva-

ta. Secondo le ultime stime Consob si tratta di oltre 1,1 mila miliardi di euro di cui oltre il 55% ha beneficiato di un servizio di consulenza di base erogato dalle banche e circa il 32% non è stato mai assistito. Le dimensioni del mercato potenziale dei servizi di investimento per il retail sono quindi elevate. Il problema è che oggi a dominare è il modello che prevede la retrocessione delle commissioni da parte del gestore al collocatore dei fondi. Una modalità di distribuzione che oggi è messa in discussione sotto la pressione dell'esempio americano (dove

il cliente paga direttamente consulente, distributore e commissione di gestione del prodotto che è più bassa rispetto all'Italia), ma soprattutto per il più vicino esempio del Regno Unito dove dal primo gennaio scorso è entrata in vigore la normativa Retail distribution review, che rappresenta una vera e propria rivoluzione nella distribuzione dei prodotti finanziari al retail. E i potenziali sviluppi della nuova Mifid potrebbero seguire questa strada. Non a caso oggi sempre più ban-

(continua a pag. 45)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

Consulenza

(segue da pag. 43)

che, reti di pfe sim lanciano oggi servizi di consulenza ispirandosi al modello inglese. Le nuove regole britanniche aboliscono il pagamento delle commissioni (le cosiddette retrocessioni) dalle case prodotte su un'ampia serie di prodotti destinati al retail. Dal 1° gennaio infatti ogni pagamento che riceverà il promotore dovrà essere concordato con il cliente e non più stabilito dalla casa prodotta. «Questo cambiamento comporterà un aumento della trasparenza nella consulenza su prodotti finanziari e un'eliminazione del conflitto d'interesse con una riduzione dei costi di sistema legato ad esso. Una manovra che si auspica un giorno venisse applicata anche in Italia», spiega Giovanni Daprà, co-fondatore (assieme all'ex ad di Sella capital management sgr Paolo Galvani e ad Andrea Scarso) di MoneyFarm sim, nuova sim di consulenza online operativa da un anno che punta proprio a offrire tramite internet una consulenza personalizzata ai risparmiatori.

Sono infatti soprattutto le sim sul web che oggi lanciano l'amo ai risparmiatori forti dei tagli dei costi che internet può offrire perché non ha una rete da remunerare. «Infatti, come il web ha consentito a milioni di italiani di pianificare viaggi, effettuare acquisti e negli ultimi anni anche gestire le relazioni sociali, così MoneyFarm permette di assumere in maniera autonoma il controllo dei propri risparmi, disintermediando il sistema finanziario tradizionale», sottolinea Daprà. Con innegabili risparmi. «L'impatto commissionale negli investimenti è una delle principali cause di perdite di performance nel medio lungo termine. Con il metodo proposto da MoneyFarm, un investimento costa il 50% in meno rispetto a investimenti simili in fondi comuni tradizionali», spiega Daprà. D'altra parte, secondo i dati citati da Moneyfarm, solo in Italia il mondo della finanza su Internet annovera 17 milioni di conti online (53% sul totale con un +17% di anno in anno), inoltre sono 10 milioni i conti solo online (+254% di anno in anno), mentre cresce del 46% all'anno la ricerca da pc della parola chiave investimento e del 254% sui cellulari. Entro il 2017, MoneyFarm si pone l'obiettivo di dirottare sul canale web 60 mila risparmiatori con 3 miliardi di asset da gestire. E lo strumento preferito è l'ETF. «Permette a chiunque di mettere in pratica questo tipo

Al via la divisione Azimut global advisory

Servizi sempre più personalizzati per i Paperoni. Nasce in quest'ottica la nuova divisione Azimut global advisory che si occupa di fornire consulenza innovativa ai clienti più facoltosi. Alla guida dell'iniziativa del gruppo guidato da Pietro Giuliani c'è Alberto Parentini che svilupperà la divisione insieme al fratello Alessandro. «Il progetto nasce dalla considerazione che oggi bisogna saper diversificare le strategie con cui si appropria il mercato. Per questo Azimut global advisory si basa su una forte integrazione tecnologica e anche sul contratto di consulenza che sarà poi esteso, tra i servizi wealth management, a tutti i clienti top del gruppo Azimut che lo desidereranno», dice Alberto Parentini. Azimut global advisory punta a ope-

rare affiancandosi alle altre reti e divisioni del gruppo. La struttura oggi conta su una ventina di private banker, ma punta a crescere rapidamente attraverso l'inserimento di figure di alto profilo, bancari compresi. «Ricerchiamo professionisti dotati di uno spirito pionieristico di chi è pronto ad affrontare nuove sfide», prosegue Parentini, «sono due i punti di forza Azimut global advisory. Il primo è legato al fatto di appartenere a un gruppo solido che come dimostrano i dati di raccolta e di bilancio ha raggiunto risultati importanti. Il secondo è il tipico vantaggio delle start-up, ossia essere dotati di grande flessibilità e una struttura snella».

Il modello di consulenza della divisione si basa su un'architettura aperta: la gamma di offerta si compone infatti di prodotti e servizi di investimento sviluppati sia internamente al gruppo sia da società terze di livello internazionale. «Vogliamo, inoltre, dotare la divisione di una piattaforma tecnologica avanzata per accedere in modo semplice e immediato alle molteplici opportunità offerte dal mercato e adottare un modello di distribuzione locale che si ispira al modello di banca integrata», conclude Parentini. (riproduzione riservata)



Alberto Parentini

di strategie a basso costo tramite la propria banca. In qualità di consulente indipendente, la sim online è remunerata solamente dal cliente senza nessun conflitto d'interesse, che potrebbe avere un promotore finanziario o una banca. MoneyFarm non riceve commissioni sulla vendita dei prodotti che consiglia», spiega ancora Daprà. Quanto ai costi la consulenza

costa 100, 200 o 350 euro all'anno a seconda della complessità del portafoglio e della profondità dei servizi richiesti. «In totale il cliente mediamente paga circa l'1% all'anno includendo questa commissione e i costi di acquisto di compravendita degli Etf e le loro commissioni di gestione», rivela Daprà. Pioniere della consulenza online è però Advise Only sim, fondata un anno e mezzo fa dall'ex Goldman

Sachs Claudio Costamagna. La consulenza personalizzata prevede un abbonamento annuale del costo fisso di 180 euro. «Non vendiamo prodotti nostri, suggeriamo portafogli composti da strumenti finanziari che, a parità di rendimento, sono caratterizzati da alta liquidità e da bassi costi gestionali per il risparmiatore. Siamo una società

indipendente da qualsiasi gruppo bancario, questo ci permette di fare l'interesse del cliente, non delle case-prodotto o degli emittenti», spiega Advise Only. Ma proprio le banche non restano a guardare anche perché la consulenza sugli investimenti oggi rappresenta una necessità per compensare il calo del margine di interesse in tempo di crisi. Anche per le reti di promotori finanziari la consulenza a pagamento è un'occasione per rilanciare la raccolta.

Da qui l'ingresso nell'arena di un big come Azimut (si veda box in pagina). Un passo che era già stato fatto da Intesa Sanpaolo private banking. «Per i risparmiatori oggi non esiste più il porto sicuro dei titoli di Stato, perché anch'essi hanno presentato molta volatilità e quando i mercati sono volatili il bisogno di consulenza inevitabilmente aumenta», spiega l'amministratore delegato Paolo Molesini, «su questo servizio ogni mese confluiscono in media tra 200 e 300 milioni di risparmio». Nel gruppo Unicredit Fineco è stato il primo a proporre un servizio di consulenza a parcella, ben prima dell'intervento dei Regulator del settore (normativa inglese e potenziali sviluppi della Mifid). La banca ha introdotto nel contratto di consulenza una grande novità: la restituzione al cliente delle commissioni di gestione retrocesse dalle società di asset management. Ha preso la strada della consulenza a pagamento anche Credem, in particolare nella controllata Banca Euromobiliare sono oltre 11 mila i contratti di consulenza a pagamento che coprono il 70% delle masse che possono essere sottoposte ad advisory. Mentre Banca Generali l'ha sviluppata con Morningstar e le fee variano a seconda portafoglio e in molti casi finiscono praticamente per azzerarsi. (riproduzione riservata)

ADV. MASSIMILIANO SCAROLETTI

Bentù, un personaggio creato dall'agenzia Santelli & Santelli

Quando senti che qualcosa non va bene...

SINTOMI DEL RAFFREDDORE E PRIMI SINTOMI INFLUENZALI
puoi provare

FEBBRE ALTA
puoi provare

...c'è qualcuno lì vicino a te!

Sono medicinali a base di acido acetilsalicilico che possono avere effetti indesiderati anche gravi. Autorizzazione del 04/04/2012. Attenzione i medicinali vanno assunti con cautela.

A. MENARINI