

BLUERATING

ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

ConsulenTia25 in versione hi-tech

Torna a Roma la kermesse di Anasf
L'intelligenza artificiale e la disruption
al centro del dibattito nella tre giorni
con i big della financial advisory italiana

La **RETE** ha fatto centro

Duccio Marconi parla dei risultati raggiunti e del percorso di crescita intrapreso da **Mediobanca Premier**

N° 3 - Marzo 2025 - Duccio Marconi / direttore centrale della rete del financial advisor di Mediobanca Premier (Foto by Lala Pozzo)
Mensile - Italia 5,00 euro - Prima emissione 07/03/2025 - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LO 1/01/01

ISSN 2037-1551



9 772037 155305



IL CAMBIAMENTO È IL PATRIMONIO PIÙ GRANDE.

Trasferisci i tuoi Titoli e Fondi
e ottieni **fino a 15.000€** in Buoni Amazon.

Scopri il private banking Fineco: semplice, trasparente, innovativa.

**CHANGE
IS GOOD.**

Scopri di più su [finecoprivatebanking.com](https://www.finecoprivatebanking.com)

FINECO

PRIVATE
BANKING

LE NUOVE SFIDE DI ANASF E IL BISOGNO DI COESIONE

di ANDREA GIACOBINO

Luigi Conte, presidente di **Anasf**, inaugurerà a Roma il 12 marzo la dodicesima edizione di **ConsulenTia** sotto i migliori auspici. Il 2024 si è chiuso infatti con un nuovo primato delle banche-reti: il patrimonio dei risparmiatori seguito dai consulenti finanziari si è attestato a 909 miliardi di euro, con una crescita di ben 6 volte negli ultimi 25 anni. In questo scenario il lavoro di Anasf è di fondamentale importanza. Va detto che nello scorso autunno Conte ha ottenuto il rinnovo del suo incarico dopo una **campagna elettorale** segnata da alcune contrastanti visioni di corto respiro, mentre l'ampio sostegno al presidente uscente per affidargli un secondo mandato significa che gli associati hanno voluto premiare la stabilità.

ConsulenTia25 si apre sotto i migliori auspici grazie alla crescita inarrestabile dell'industria della financial advisory. Ma l'associazione guidata da Conte dovrà mettere a fattore comune visioni diverse

C'è inoltre da osservare che le liste di minoranza e i loro esponenti stanno manifestando un atteggiamento di minor contrapposizione ideologica e, alla lunga se confermato, più costruttivo. Molte importanti sfide aspettano infatti l'associazione e per vincerle ci sarà bisogno della maggior coesione possibile. Tra queste riveste notevole significato quella di dar vita a una **Fondazione** che consenta all'associazione di intervenire con maggior flessibilità operativa. Di pari importanza il progetto avviato riguardante **l'educazione finanziaria per gli adulti** che potrà rivolgersi, per esempio, agli oltre 300mila iscritti a Confesercenti con i quali Anasf ha stretto un accordo, a suo tempo criticato arbitrariamente da alcuni. Non si può non ricordare poi il ruolo che Anasf ha avuto e dovrà continuare ad avere come motore di innovazione in **Fondazione Enasarco**. La via è tracciata, insomma, perché Anasf sia sempre più percepita come uno stakeholder di peso anche in ambienti istituzionali. Ma per riuscire in questo compito sarà più che mai indispensabile la coesione dell'associazione e il saper mettere a fattore comune anche visioni diverse.

 **Andrea Giacobino**



Andrea Giacobino
giacobino@bfcmedia.com
andreagiacobino.wordpress.com

Flessibilità. Convizioni. Potenziale di rendimento.

PIMCO GIS Income Fund: oltre 10 anni di comprovata esperienza nella generazione di rendimenti.

Scopri di più su pimco.it/income ➤



Capitale a rischio. La performance dipende dalla tempistica dell'investimento e può comportare rendimenti negativi. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri.

PIMCO

Comunicazione di marketing dedicata agli investitori professionali. Questo non è un documento contrattualmente vincolante e la sua emissione non è vincolata da alcuna legge o regolamento dell'Unione Europea o del Regno Unito. Questa comunicazione di marketing non include dettagli sufficienti per consentire al destinatario di prendere una decisione di investimento informata. Il contenuto non costituisce una raccomandazione, né un'offerta di acquisto o vendita di Fondi PIMCO Global Investment Series (GIS). Questo documento si basa su informazioni ottenute da fonti considerate affidabili, ma non comporta responsabilità per PIMCO. Tutti gli investimenti finanziari comportano rischi inclusa la possibilità di perdita di capitale. **PIMCO Europe GmbH (società n. 192083) e la filiale italiana di PIMCO Europe GmbH (società n. 10005170963, Via Turati 25/27 (angolo via Cavalieri n. 4), 20121 Milano, Italia)** sono autorizzate e regolamentate dall'Autorità di vigilanza finanziaria federale tedesca (BaFin). La filiale italiana è inoltre soggetta alla supervisione della Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB). I prodotti e i servizi offerti da PIMCO Europe GmbH sono destinati unicamente a clienti professionali e non agli investitori individuali che non devono fare affidamento a questa comunicazione. Gli investitori individuali devono contattare il loro consulente in caso di richieste sugli investimenti e richieste di assistenza finanziaria, legale e fiscale. Il valore degli investimenti e la redditività possono variare e l'ammontare inizialmente investito potrebbe non essere recuperato. **Prima della sottoscrizione leggere il Prospetto e il KID disponibili su www.fundinfo.com o presso i Collocatori.** PIMCO GIS Income Fund, comparto di PIMCO GIS Funds: Global Investors Series plc è domiciliato in Irlanda. PIMCO è un marchio di Allianz Asset Management of America LLC negli Stati Uniti e in tutto il mondo. ©2025, PIMCO. Tutti i diritti riservati.



10

Rosso inglese per De Benedetti
In perdita il suo veicolo britannico



22

Altra prova di forza dei big nel 2024
Bilanci positivi per le banche-reti



32

Fate largo agli under 30
Crescono i giovani nell'Albo



BANCA
GENERALI
PRIVATE



MESSENGER

PROTEGGERE IL TUO PATRIMONIO È IL NOSTRO NATURALE OBIETTIVO.

Per questo noi di Banca Generali Private ce ne prendiamo cura ogni giorno. I nostri consulenti sono sempre al tuo fianco, aiutandoti a dare forma ai tuoi progetti di vita con soluzioni su misura, accompagnandoti nelle scelte più importanti per il tuo futuro e quello della tua famiglia.



PWM | The Banker

GLOBAL PRIVATE
BANKING AWARDS
2023

WINNER

Best Private Bank in Italy

39

I consulenti e la sfida con la tecnologia
L'IA protagonista a ConsulenTia25



46

Come dire addio al posto fisso
Un nuovo saggio di Paolo Martini



56

Banca Generali rafforza i servizi assicurativi
La polizza diventa una suite del risparmio

La bellezza dei numeri.

Algebris Financial Income Fund

Al primo percentile nei fondi Bilanciati Moderati EUR - Globali per Morningstar, su migliaia di fondi¹. A uno, tre e cinque anni.

Rendimento netto (%)²

2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 (al 30.09)
5.3	4.6	5.3	15.6	-18.4	23.2	1.7	18.6	-4.4	13.2	14.2



¹ Il ranking si riferisce alla classe R EUR (ad accumulazione) del fondo ed esprime il percentile rispettivamente su 3007 (a 1 anno), 2598 (a 3 anni), 2168 (a 5 anni) e 1127 (a 10 anni) fondi nella categoria EUR Moderate Allocation - Global (Bilanciati Moderati EUR - Globali) al 30/09/2024. Il fondo è al percentile 1 a 1, 3 e 5 anni; al percentile 2 a 10 anni. © 2024 Morningstar, Inc. Tutti i diritti riservati. Le informazioni contenute nel presente documento: (1) sono di proprietà di Morningstar; (2) non possono essere copiate o distribuite; e (3) non si garantisce che siano accurate, complete o tempestive. Né Morningstar né i suoi fornitori di contenuti sono responsabili di eventuali danni o perdite derivanti dall'uso di queste informazioni. Le performance passate non sono garanzia di risultati futuri. ² I rendimenti - relativi alla classe retail R (ad accumulazione) in Euro del comparto - sono rappresentati al netto di costi amministrativi, commissioni di gestione, di performance e al lordo degli oneri fiscali. Fonte: BNP Paribas Dublin Branch. Dati al 30/09/2024. **QUESTA È UNA COMUNICAZIONE DI MARKETING. Si prega di consultare il prospetto dell'OICVM e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID/KID) prima di prendere una decisione finale di investimento.** Tali documenti sono disponibili in lingua italiana e sono stati depositati presso la Consob. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Prima di investire nel fondo si prega di considerare che il valore delle azioni e delle obbligazioni sottostanti può aumentare o diminuire e vi è il rischio di perdere il capitale investito e che il fondo può investire in strumenti finanziari il cui valore potrebbe essere influenzato da numerosi rischi quali, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, il rischio di (i) Credito e tassi di Interesse, (ii) CoCo-Bonds, (iii) Mercato, (iv) Mercati emergenti (v) Cambio, (vi) Sostenibilità e (vii) Derivati. Algebris Financial Income Fund è un comparto di Algebris UCITS Funds PLC, autorizzato e regolamentato in Irlanda dalla Central Bank of Ireland. La Società di Gestione è Algebris Investments (Ireland) Limited, autorizzata e regolata dalla Central Bank of Ireland. Il gestore delegato del comparto regolamentato è Algebris (UK) Limited, autorizzata e regolata dalla Financial Conduct Authority del Regno Unito. Algebris Financial Income Fund presenta un profilo di rischio SRI (Summary Risk Indicator), espresso su una scala di valori crescente da 1 a 7, di livello 4 su 7, che corrisponde alla classe di rischio media: ciò significa che le perdite potenziali dovute alla performance futura del prodotto sono classificate nel livello medio e le cattive condizioni del mercato potrebbero influire sulla capacità di rimborso del fondo. L'Indicatore SRI potrebbe non essere un'indicazione affidabile della futura categoria di rischio del fondo. In aggiunta, si prega di ricordare che i rendimenti futuri sono soggetti a tassazione, la quale dipende dalla situazione personale di ciascun investitore e può cambiare in futuro. Il fondo è adatto a investitori disposti ad accettare un livello medio di volatilità in un orizzonte di investimento a medio-lungo termine. Il fondo è considerato come gestito attivamente, ma senza fare riferimento ad alcun benchmark. Il presente documento non è né un documento contrattualmente vincolante né un documento informativo necessario ai sensi di una disposizione legislativa e non è sufficiente per prendere una decisione di investimento. L'investimento nel fondo comporta l'acquisizione di quote o azioni in un fondo e non in una determinata attività sottostante quali edifici o azioni di una società, poiché queste sono solo le attività sottostanti di proprietà del fondo. Per maggiori informazioni sui diritti degli investitori, disponibili in lingua italiana, si prega di prendere visione del Prospetto, consultabile al seguente link: https://media.algebris.com/legalDocuments/Prospectus/IT/Algebris_UCITS_Funds_PLC_-_Prospectus.pdf. La documentazione d'offerta è accessibile gratuitamente sul sito internet www.algebris.com e presso i collocatori italiani, il cui elenco aggiornato è disponibile presso gli stessi collocatori, presso i soggetti incaricati dei pagamenti e nel sito internet di cui sopra. **Si rende infine noto che il gestore o il fondo può decidere di porre fine alla commercializzazione delle azioni del comparto in Italia.**



79

La nuova SF-25 della Scuderia Ferrari Rossa senza veli per Leclerc e Hamilton

74

Vista sul Pacifico per la Scherzinger
La ex Pussycat Dolls cambia casa



Colophon

anno XV - N° 3 - Marzo 2025
mensile registrato presso il Tribunale
di Milano n. 3 del 4 gennaio 2011

Editore
BFC Media Spa
Piazza Armando Diaz 7, 20123, Milano (MI)
Tel. (+39) 02.30.32.11.1
Fax (+39) 02.30.32.11.80
info@bfcmedia.com - www.bfcmedia.com

Presidente
Maurizio Milan
milan@bfcmedia.com

Amministratore delegato
Nicola Formichella
formichella@bfcmedia.com

Direttore responsabile
Andrea Giacobino
giacobino@bfcmedia.com

Redazione
Andrea Telara
telara@bfcmedia.com

redazione@bfcmedia.com
Tel. (+39) 02.30.32.11.72

Matteo Chiamenti
chiamenti@bfcmedia.com
Gianluigi Raimondi
raimondi@bfcmedia.com
Viola Sturaro
sturaro@bfcmedia.com

Opinioni
Gaetano Megale, Maria Grazia Rinaldi,
Nicola Ronchetti, Giuseppe G. Santorsola,
Fabrizio Tedeschi

Hanno collaborato
Matilde Balestra, Andrea Barzaghi,
Edoardo Blosi, Marta Serbelloni

Graphic designer
Paolo Di Stefano
distefano@bfcmedia.com

Pubblicità
Michele Gamba
gamba@bfcmedia.com
Mob. (+39) 393.95.010.95

Ufficio abbonamenti - Direct Channel Spa
Via Arnoldo Mondadori 1, 20090, Segrate (MI)
Tel. 02 49572012 - abbonamenti.bfc@pressdi.it

Stampa - TEP Arti Grafiche Srl
Str. di Cortemaggiore 50, 29122, Piacenza (PC)
Tel. 0523.504918 - Fax. 0523.516045

Distributore esclusivo per l'Italia
Press-di Distribuzione Stampa e Multimedia
Via Bianca di Savoia 12, 20122, Milano (MI)

Il costo di ciascun arretrato è di 10 euro

È un'iniziativa



bfcmedia.com



www.fsc.org

MISTO

Carta | A
sostegno della
gestione forestale
responsabile

FSC® C129450

Perdite d'Oltremanica

In rosso i conti del principale veicolo inglese creato da Carlo De Benedetti

di ANDREA GIACOBINO



Il buon 2023 dei mercati finanziari non ha beneficiato i numeri di **Pyxis Investment Strategies** (Pis), il principale veicolo inglese di **Carlo De Benedetti** (nella foto) che investe in fondi hedge, veicoli di private equity e altri strumenti finanziari speculativi. La società, infatti, è dotata di un attivo diminuito anno su anno da 315,4 a 276 milioni di euro e di un patrimonio netto di 287,2 milioni. Pis ha comunque quasi triplicato la liquidità anno su anno da 10,4 a 31,2 milioni e ha impegni d'investimento per 40,7 milioni. Pis controlla poi due società americane, la **Rosemar Trading** e la **Astacus** in carico rispettivamente a 25,5 milioni (valore quasi invariato) e 5,7 milioni rispetto ai 16,6 del precedente esercizio: la prima nel 2023 ha perso

3,3 milioni di dollari (l'anno prima era in utile per 11 milioni di dollari) mentre il rosso della seconda è stato di 4 milioni di dollari. La società detiene inoltre il 62% del veicolo italiano Ma.Cri. che possiede il 70% della società di diagnostica **Impact Lab**. Migliori numeri arrivano da **Fidelis Alternative Strategies** (Fas), la più piccola società inglese di De Benedetti che opera sempre negli investimenti in fondi alternativi con asset per 3,1 milioni. Nel 2023 è passata a un piccolo utile di 132mila euro dalla perdita di 506mila euro dell'esercizio precedente. Fas controlla poi la lussemburghese **Sunbee**, in carico a 2,5 milioni che a sua volta detiene la francese **Fidefrance**.

[in](#) Andrea Giacobino

L'ingegnere senza più Segre

Carlo De Benedetti "scarica" uno degli uomini a lui più vicini da anni. Il finanziere torinese **Massimo Segre** (nella foto), tra l'altro noto commercialista del capoluogo piemontese con un avviato studio in via Valeggio, è uscito dal consiglio d'amministrazione di **Romed**, la cassaforte di De Benedetti, e ha lasciato anche il board della controllante **Romed International**. È molto probabile che l'uscita di Segre, finanziere stimato nella comunità ebraica torinese, figlio della defunta Franca (che fu vicinissima a De Benedetti) e protagonista lo scorso anno del discusso "affaire" con Cristina Seymandi, sia legata alla recente notizia della indagine a suo carico per presunta bancarotta e truffa ai danni dello Stato, per vicende legate al salvataggio dell'azienda Thesan Savio.



In relazione ^{al futuro}

I legami di fiducia costruiti negli anni con clienti e investitori nel mondo contribuiscono a dare forma a quella che è la nostra essenza, autentica ed unica.

Siamo imprenditori e attori di un unico sistema tenace e flessibile allo stesso tempo, che guarda al futuro, volendone cogliere tutto il potenziale, per farlo nostro, oggi.

Dal 2000 valorizziamo patrimoni con passione e visione per tramandarli alle generazioni future.

WEALTH MANAGEMENT

Questo è un messaggio pubblicitario avente finalità promozionali, non costituisce e non può essere considerato un'offerta, una sollecitazione né una raccomandazione all'investimento. Le informazioni si riferiscono alla società Banor SIM, non a specifici prodotti o servizi offerti. Il Sigillo è rilasciato dall'Istituto Tedesco ITQF a fronte di un corrispettivo per una licenza annuale; per maggiori informazioni sui risultati della ricerca e sulla metodologia consultare www.istituto-qualita.com



Azioni di valore

Novità nella cassaforte di Francesco Gaetano Caltagirone

di ANDREA GIACOBINO

Importanti novità per la cassaforte di **Francesco Gaetano Caltagirone**.

A Roma, davanti al notaio Michele Misurale, s'è presentata **Azzurra Caltagirone** (nella foto), figlia del costruttore, editore e finanziere, per guidare qual presidente un'assemblea straordinaria dei soci di Fgc, la holding del padre.

La riunione è servita per abolire il valore nominale delle azioni, pari a 1 euro per titolo. L'abolizione è "neutra" sul piano dei diritti dei soci ed è solo un diverso metodo di calcolo per la quantificazione delle partecipazioni, metodo non più basato sul valore dei titoli bensì sul numero di azioni possedute. L'assemblea ha deliberato anche l'introduzione di azioni di due categorie diverse: A e B.



Le prime, con poteri maggiori, sono tutti i 62,1 milioni di titoli di proprietà diretta di Caltagirone padre e ci sono poi due azioni di categoria B detenute dalla **Ical**.

 **Andrea Giacobino**

Unione tra holding

Francesco Gaetano Caltagirone (nella foto) continua a razionalizzare la struttura delle sue holding. È stato infatti depositato il progetto di fusione di **Chiara 2009**, costituita nel 2021, nella **Fgc**, la principale holding del gruppo presieduta da **Azzurra Caltagirone**, figlia del costruttore, editore e finanziere romano. Il merger avviene in forma semplice in quanto la società assorbita è interamente controllata da Fgc. Chiara 2009 dispone di un attivo di 110,4 milioni e di un patrimonio netto di pari entità: tra gli asset ci sono varie partecipazioni di minoranza in società quotate e il 12,9% della **Immobiliare Caltagirone**, la principale subholding. Recentemente Fgc aveva modificato lo statuto per favorire il passaggio generazionale.



La società di Parnasi scampa al fallimento

Conferma delle misure protettive dai creditori e procedimento unitario di composizione della crisi d'impresa per **Varia Aedifica**, società in liquidazione che fa capo al costruttore romano **Luca Parnasi** (nella foto). Il provvedimento è stato deciso da Claudio Tedeschi, giudice delegato del tribunale capitolino, che ha nominato Anna Paladin quale commissario incaricato di seguire la procedura. C'è da osservare che la misura avviene dopo che la controllante **Immobiliare Pentapigna**, di proprietà appunto di Parnasi, è stata messa in liquidazione giudiziale due anni fa. La procedura salva di fatto il gruppo di Parnasi perché proprio Varia Aedifica era stata oggetto nel 2021 di un'istanza di fallimento da parte dell'amministratore giudiziario di allora, Tiziano Onesti.

Clara ha compiuto cento anni. Ecco perché dovresti festeggiare anche tu.

Ci sono forze inarrestabili che ci parlano del mondo che sarà. L'aspettativa di vita aumenterà, la sostenibilità diventerà fondamentale, Internet sarà ovunque. In economia si chiamano megatrend. Per te sono grandi opportunità di investimento. I fondi **Anima Megatrend** si concentrano su aziende che beneficeranno di questi cambiamenti globali per permetterti di investire nell'economia di domani, oggi.

Scopri di più su megatrend.animasgr.it



Morningstar Rating™

Anima Bilanciato Megatrend People (classe A)
al 31 luglio 2024



Morningstar Rating™

Anima Megatrend People (classe A)
al 31 luglio 2024



PREMIO
ALTO RENDIMENTO
2023

Miglior gestore fondi italiani BIG
1° classificato*.

*Il Premio Alto Rendimento è promosso dal Gruppo 24 ORE.

Il presente materiale non può in nessun caso essere interpretato come consulenza, invito all'investimento, offerta o raccomandazione per l'acquisto o la vendita di strumenti finanziari, né costituisce sollecitazione al pubblico risparmio. Le informazioni contenute nel presente documento non devono essere considerate come sufficienti per prendere una decisione di investimento. I dati e le informazioni contenute nel presente materiale sono ritenuti affidabili, ma ANIMA non si assume alcuna responsabilità in relazione all'accuratezza e completezza degli stessi. ANIMA è esonerata da qualsiasi responsabilità derivante da un uso improprio del presente materiale effettuato in violazione della presente avvertenza e delle disposizioni degli Organi di Vigilanza anche in materia di pubblicità.

Questa è una comunicazione di marketing. Si prega di consultare il Prospetto, il Documento contenente le informazioni chiave (KID), il Regolamento di gestione e il Modulo di sottoscrizione prima di prendere una decisione finale di investimento. Questi documenti, che descrivono anche i diritti degli investitori, possono essere ottenuti in qualsiasi tempo, gratuitamente sul sito web di ANIMA e presso i soggetti incaricati del collocamento. È, inoltre, possibile ottenere copie cartacee di questi documenti presso ANIMA su richiesta. I KID sono disponibili nella lingua ufficiale locale del paese di distribuzione. Il Prospetto è disponibile in italiano. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Il collocamento del prodotto è sottoposto alla valutazione di appropriatezza o adeguatezza prevista dalla normativa vigente. ANIMA si riserva il diritto di modificare in ogni momento le informazioni riportate. **Il valore dell'investimento e il rendimento che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe ricevere un importo inferiore rispetto a quello originariamente investito.**



Per ulteriori
informazioni
visita il sito.

ANIMA



L'artificiale è intelligente?

Tutti i limiti e le opportunità derivanti dall'uso dell'IA nell'attività di financial advisory

di JANUS*

Usciti indenni dall'invasione barbarica dei portafogli modello e dal **Metaverso**, i consulenti italiani non hanno avuto un istante di riposo e ora rischiano di essere messi in soffitta dall'**intelligenza artificiale**. Certo, per ora **Gpt** e **Gemini** si comportano con eleganza, non fanno previsioni, abdicano alla personalizzazione e invitano a confrontarsi con esperti dotati di vita biologica. Ma quanto durerà questo astensionismo nell'era della disintermediazione dilagante?

Bye bye professionista?

In fondo, se è consentita qualche leggerezza, un bell'algorithm animato e sempre ottimista non va in vacanza, non chiede incentivi, non matura provvigioni e non bisogna portarlo una o due volte l'anno in giro per il mondo a farsi selfie, tutti vezzi che ormai fan parte del kit di mantenimento di un consulente ingovernabile e con competenze necessariamente limitate. Inoltre, un artificio non richiede formazione continua e di valore. Dunque? Bye bye advisor? Passeremo rapidamente dal management fee al **fee only** e subito dopo a una consulenza senza consulenti? Tranquillizziamo subito il lettore: la discussione sull'intelligenza artificiale



che toglie posti di lavoro o li crea è ormai oggetto di conversazione tra i condomini che aspettano

l'ascensore e non vorremmo ricaricare le batterie dell'entusiasmo o del catastrofismo.

È bene che decidiamo innanzitutto cosa vogliamo che gli algoritmi facciano al posto dell'uomo e cosa vogliamo invece che facciano i consulenti finanziari

*Janus è un consulente strategico del mercato finanziario



Viene però da chiedersi se prima di dare dell'intelligente a un risponditore rapido ma ottuso e

accondiscendente non sarebbe bene ragionare su algocrazia, algoretica e interrogarci su cosa sia l'intelligenza.

La divisione cartesiana tra mente e corpo ha infatti mostrato ogni limite, e tutti sappiamo che se il nostro cervello fosse installato nella scatola cranica di **Lionel Messi** o **Margot Robbie** reagiremmo e la penseremmo molto diversamente da adesso. L'intelligenza comprende memoria esperienziale, sensibilità, immaginazione e si alimenta di sfide e di sconfitte. Evolve per errori e sofferenze, si confronta con la propria imperfezione e questo la rende unica, irripetibile e immensa nella sua incomprendibilità.

Conoscenze sconfinite

Inoltre, l'intelligenza capisce, accoglie, assolve, gioca, diverte, è sfacciatamente empatica e risveglia. Ciò premesso, e per completezza, un algoritmo onnisciente ottimizza meglio di qualunque essere umano, seleziona prodotti iper-efficienti, compara tutto e subito, ha conoscenze illimitate e sa fare analisi puntuali. Sarebbe bene, quindi, decidere cosa vogliamo che gli algoritmi facciano e cosa vogliamo che facciano i consulenti. Da qui deriveremo i saperi, la formazione, i modelli di servizio e una relazione "nuova e alta", esperienziale e sensoriale, efficace e insostituibile. Parlar d'altro sarà fine ma distrae.

 **Bluerating**



Duccio Marconi
direttore centrale della rete dei financial advisor
di Mediobanca Premier

Photo by Laila Pozzo

TUTTI I RECORD DI UNA RETE

A poco più di un anno dal rebranding, **Duccio Marconi** parla dei traguardi raggiunti da **Mediobanca Premier** e dei suoi piani di crescita. L'espansione sul territorio, il private insurance, i private asset e l'attenzione al mondo delle imprese attraverso le sinergie con tutto il gruppo: ecco le direttrici su cui si muoveranno i piani di sviluppo della banca

di ANDREA TELARA

Duccio Marconi, direttore centrale della rete dei financial advisor di **Mediobanca Premier**, sarà uno dei manager protagonisti di **ConsulenTia25**, la più importante manifestazione dell'anno dedicata alla consulenza finanziaria, organizzata come sempre dall'**Anasf** e in programma a Roma dall'11 al 13 marzo prossimi. Certo, il suo nome non poteva mancare tra i relatori della kermesse capitolina visto che Mediobanca Premier, con la sua rete di 660 consulenti, è ormai un big player della financial advisory nazionale, a poco più di un anno dal lancio ufficiale del progetto. Oggi, in Italia, tutto il sistema finanziario sta vivendo un periodo di grande fibrillazione, con

i maggiori gruppi bancari della Penisola che danno vita a tentativi di scalate e aggregazioni, attraverso operazioni straordinarie che stanno interessando anche il gruppo di cui fa parte la rete di consulenti finanziari guidata da Marconi. Stiamo parlando ovviamente della prestigiosissima Mediobanca, oggetto di un'offerta pubblica di scambio (ops) da parte del Monte dei Paschi di Siena, sin da subito bocciata dal mercato e dagli analisti che l'hanno definita "controcorrente e ricca di incertezze, sia per la scarsa compatibilità tra i modelli di business e culture aziendali delle due entità, sia per la limitata visibilità

continua a pag. 18 >

sulle potenziali sinergie" (*Equita, n.d.r.*). Di fronte a eventi come questi, un professionista di lungo corso come Marconi sa bene che c'è solo una cosa da fare: continuare a lavorare come sempre al servizio dei clienti, consapevoli che soltanto così si crea valore nel tempo riscontrando l'apprezzamento da parte del mercato. "Poche settimane fa", dice, "sono stati pubblicati i risultati semestrali al 31 dicembre 2024 di gruppo, che segnano nuovi record e che ci posizionano ai vertici del nostro mercato di riferimento".

Cosa vi ha portato a raggiungere questi traguardi?

Vorrei come prima cosa sottolineare un aspetto: a un anno dalla nascita di Mediobanca Premier, oggi stiamo cogliendo i frutti di un lavoro iniziato più di un anno fa che ci ha portato a creare una realtà unica nel panorama italiano. Le masse complessive di Mediobanca Premier sono pari a 45 miliardi di euro, con un crescente apporto della componente in gestione (+20,7% a 27 miliardi). Un risultato che è stato sostenuto soprattutto dalla raccolta netta

gestita prodotta congiuntamente dalla rete dei consulenti finanziari, sotto la mia responsabilità, e da quella proprietaria, sotto la guida di Gianluca Talato, entrambe coordinate dal direttore generale Lorenzo Bassani. Il nostro modello operativo si basa su un'offerta integrata di consulenza, gestione e protezione dei patrimoni, con un'attenzione particolare rivolta al mondo delle imprese, avvalendoci di prodotti di asset management e dell'offerta unica di prodotti di Capital Market e di Corporate & Investment Banking di Mediobanca. Fatte queste premesse, c'è un elemento importante che ci ha permesso di raggiungere traguardi significativi: l'attenzione al fattore umano. Quest'anno Consulenti sarà dedicata all'intelligenza artificiale e ai cambiamenti che porterà nel nostro settore. Tuttavia, resto convinto di una cosa: le persone rimangono le chiavi e il vero motore del successo e lo ribadirò nei miei interventi a Consulenti. Senza il fattore umano non avremmo ottenuto i risultati raggiunti in questi anni, come dimostrano i numeri sui portafogli dei nostri consulenti.

Quali numeri?

Pur essendo una rete relativamente giovane, con una storia più breve alle spalle rispetto a quella di gran parte dei concorrenti, il portafoglio medio pro capite dei nostri 660 consulenti è progressivamente cresciuto negli ultimi anni, posizionandoci come prima rete per raccolta netta pro-capite nel 2024 (dati Assoreti). L'eccellenza nei servizi che oggi esprimiamo sul mercato, anche grazie alle sinergie interne al Gruppo Mediobanca, rappresenta una leva chiave nel nostro percorso di reclutamento, in modo particolare per professionisti senior e wealth alla ricerca di soluzioni evolute per la gestione dei patrimoni. I primi hanno un portafoglio pro capite di oltre 30 milioni, i secondi superano i 75 milioni. Non dimentichiamo poi la nostra presenza sul territorio, che è già significativa ma continuerà a espandersi.

Come?

Oggi abbiamo una struttura che conta 100 centri finanziari, con un modello di servizio che pone al centro i consulenti. Grazie agli atm

45

MILIARDI DI EURO

Le masse complessive di Mediobanca Premier

27

MILIARDI DI EURO

Le masse della banca investite

115

MILIARDI DI EURO

Gli obiettivi di masse del gruppo nel wealth management a metà 2026

100

PUNTI SUL TERRITORIO

Gli uffici finanziari
di Mediobanca Premier

6

UFFICI FINANZIARI

Nuove aperture previste
entro la metà del 2025

660

CONSULENTI FINANZIARI

L'organico della rete diretta
da Duccio Maconi

evoluti, i clienti possono svolgere tutte le più importanti operazioni di banking. A queste strutture si aggiungono poi le 100 filiali bancarie di Mediobanca Premier, per un totale di 200 punti sul territorio. La rete continuerà a espandersi. Nel corso del 2025 abbiamo in programma di aprire nuovi centri finanziari: 6 entro la fine del nostro anno fiscale, che per il gruppo Mediobanca si chiude tradizionalmente a giugno. Prevediamo, inoltre, ulteriori aperture nel secondo semestre dell'anno in alcune province che riteniamo importanti per la nostra crescita ma dove non siamo ancora presenti.

Quali sono invece i vostri obiettivi in termini di masse e di reclutamenti?

Continuiamo a lavorare per raggiungere e superare gli obiettivi previsti dal piano triennale di Gruppo "One Brand One Culture" che prevede per la divisione Wealth Management, di cui Mediobanca Premier fa parte, l'obiettivo di 115 miliardi di euro di masse totali entro la fine del piano, cioè entro la metà del 2026. Per quanto riguarda la

struttura manageriale, invece, stiamo operando per rafforzare la squadra con professionisti di comprovata esperienza, in particolar modo nel Triveneto e nel Centro Sud. Anche la nostra offerta di soluzioni e prodotti per la clientela è in fase di ampliamento.

In che modo?

Una delle aree in cui ci stiamo concentrando è quella del private insurance, per il quale abbiamo siglato una partnership con un importante broker assicurativo. Poi siamo impegnati anche nel segmento dei private asset: a gennaio abbiamo lanciato un primo Eltif in collaborazione con Amundi e prevediamo di arricchire ulteriormente la nostra offerta. Per quanto riguarda la rete dei consulenti, punteremo sulla gestione della clientela in team, per sfruttare al meglio le capacità specifiche dei singoli professionisti. Nella squadra abbiamo infatti molti consulenti con qualità complementari: alcuni hanno per esempio maggiori competenze nel campo assicurativo, altri nel corporate finance, altri ancora nella gestione dei portafogli. Ebbene,

metterle tutte assieme ci consente di offrire servizi molto più su misura in base alle specifiche esigenze della clientela. Poi ci sarà il nostro progetto "principe" per il 2025.

Di cosa si tratta?

Mi riferisco alla versione 2.0 della nostra piattaforma di consulenza evoluta che ci permetterà di affinare i nostri servizi di personalizzazione in risposta alle esigenze specifiche dei nostri clienti in materia di asset allocation. Per presentare queste novità organizzeremo anche un roadshow sul territorio, a partire da maggio-giugno. È ormai evidente che la consulenza finanziaria dovrà adottare sempre più un approccio olistico, includendo nella posizione finanziaria del cliente l'intero patrimonio.

A proposito di trend futuri, ConsulentiTia è sempre un'occasione per delineare gli scenari che si profilano all'orizzonte per chi fa il vostro mestiere. Qual è la sua view da manager del settore?

continua a pag. 20 >

Come ho già sottolineato, l'intelligenza artificiale rappresenta una grande innovazione, soprattutto per rendere più efficiente la parte organizzativa del nostro lavoro. Questo permetterà ai consulenti di dedicare più tempo alla relazione con i clienti. Un'attività che dovrà essere intensificata, come ci dicono alcune proiezioni sul settore. Attualmente, la quota di mercato delle reti, sul totale dell'industria del risparmio, è attorno al 15% ma è destinata ad aumentare al 23% nell'arco di un decennio. Considerando che gli italiani possiedono quasi 6mila miliardi di ricchezze finanziarie, è evidente che ci sono ancora grandi margini di crescita, in particolare su alcune direttrici chiave per il nostro settore.

Quali sono queste direttrici?

Il primo fronte è la previdenza integrativa: attualmente soltanto un terzo dei lavoratori italiani possiede un piano pensionistico complementare. C'è poi il macrotema della protezione dai rischi. Anche in questo caso i numeri parlano chiaro: meno della metà dei nostri connazionali possiede una polizza casa. Infine, la terza area riguarda la salute. Con i cambiamenti demografici e sociali in corso, come l'invecchiamento della popolazione e la crescente difficoltà nel reperire risorse per il welfare, emerge la necessità di coperture assicurative come le "long term care", che garantiscono un sostegno in caso di vecchiaia e malattia. Anche per queste ragioni, ribadisco



LA TECNOLOGIA È FONDAMENTALE, MA SENZA IL FATTORE UMANO NON SAREBBE MAI STATO POSSIBILE CENTRARE GLI OBIETTIVI

che la consulenza dovrà diventare sempre più olistica abbracciando tutte le necessità della clientela.

Attualmente il mercato delle banche-reti è ancora molto concorrenziale, benché il numero dei player si sia ridotto.

Quali sono i tratti distintivi di Mediobanca Premier?

In primo luogo, in coerenza con i valori fondanti del nostro gruppo, adottiamo una condotta corretta, trasparente e responsabile nella gestione della nostra clientela, sia nelle strategie di prodotto che di prezzo. Inoltre, la caratteristica che ci distingue è quella di fornire un ampio spettro di opportunità: al consulente, sul lato dell'offerta, e al cliente, sul lato della domanda. Nel risparmio gestito, per esempio, collaboriamo con oltre 30 partner potendo inoltre contare sulle competenze interne al gruppo nella

gestione del risparmio così come nell'emissione di bond e certificati. Non mancano inoltre servizi assicurativi e servizi alle imprese, che affianchiamo nelle operazioni straordinarie grazie all'esperienza di Mediobanca nel corporate finance. Queste caratteristiche ci rendono una realtà unica in Italia.

Le cronache finanziarie di questi mesi hanno visto anche Mediobanca al centro delle manovre del risiko finanziario in corso in Italia. Come vive la rete queste vicende?

Il consiglio che do ai miei consulenti è di rimanere focalizzati sui nostri clienti continuando a garantire l'eccellenza dei servizi che da sempre ci contraddistinguono. Per noi significa affiancarli quotidianamente nelle scelte di gestione del patrimonio, familiare e aziendale, mettendo a loro disposizione la nostra professionalità e competenza negli investimenti, forti di un approccio sinergico con la visione e l'esperienza del Gruppo Mediobanca. C'è una cosa che non bisogna mai dimenticare: il passaparola, le referenze attive sono gli elementi che oggi nelle reti permettono ai professionisti e ai loro team di crescere e di guadagnarsi l'apprezzamento sul mercato. Per questo, qualunque siano gli esiti delle operazioni in corso nel settore bancario, sono convinto di una cosa: le sfide che ci attendono ci offrono l'occasione per dimostrare, ancora una volta, il nostro valore.

 **Andrea Telara**

Allianz Income & Growth

Beneficiare di molteplici fonti di rendimento

Sei alla ricerca di maggiore diversificazione e opportunità di rendimento?

Allianz Income & Growth è la soluzione innovativa per ottimizzare la gestione della volatilità nei mercati e aiutarti a raggiungere le tue esigenze finanziarie di lungo termine.

Investi in una **combinazione di tre asset class statunitensi**: obbligazioni high yield¹, obbligazioni convertibili² e azioni. Il giusto mix per massimizzare il rendimento e la crescita del capitale nel tempo.

Tre asset class, un unico obiettivo: unire “reddito” e “crescita” per cogliere le potenzialità del mercato americano.

Per approfondimenti
scansiona il QR code



1 Le obbligazioni high yield (ad alto rendimento) sono titoli di debito emessi da società con rating creditizio inferiore al settore investment grade e sono generalmente soggette a un rischio e potenziale di rendimento più elevati.
2 Le obbligazioni convertibili sono titoli obbligazionari il cui possessore ha facoltà di decidere se convertirli in titoli azionari a una certa scadenza e a un tasso di conversione prestabilito.

Comunicazione di marketing. Si prega di consultare il prospetto del fondo e il documento contenente le informazioni chiave prima di prendere una decisione finale di investimento.

L'investimento implica dei rischi. Il valore di un investimento e il reddito che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe non ricevere l'importo originariamente investito. Allianz Income and Growth è un comparto di Allianz Global Investors Fund SICAV, società d'investimento a capitale variabile di tipo aperto costituita ai sensi del diritto lussemburghese. Il valore delle azioni appartenenti alle classi di azioni del Comparto denominate nella valuta base può essere soggetto a una volatilità elevata. La volatilità di altre classi di azioni potrebbe essere diversa e potenzialmente più elevata. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. I prodotti d'investimento descritti potrebbero non essere autorizzati al collocamento in tutte le giurisdizioni o a determinate categorie di investitori. Per una copia gratuita del prospetto informativo, dei documenti istitutivi, delle ultime relazioni contabili annuali e semestrali nonché del documento contenente le informazioni chiave in italiano, si prega di contattare la società che ha emesso questo documento all'indirizzo elettronico o di posta sotto indicati o di consultare regulatory.allianzgi.com. Prima dell'adesione si prega di leggere attentamente questi documenti, che sono gli unici vincolanti. I prezzi giornalieri delle azioni di ciascuna classe di ogni comparto sono disponibili sul sito regulatory.allianzgi.com. Il presente documento è una comunicazione di marketing emessa da Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.it, una società di gestione a responsabilità limitata di diritto tedesco, con sede legale in Bockenheimer Landstrasse 42-44, 60323 Francoforte sul Meno, iscritta al Registro Commerciale presso la Corte di Francoforte sul Meno col numero HRB 9340, autorizzata dalla Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). La Sintesi dei diritti degli investitori è disponibile in francese, inglese, italiano, tedesco e spagnolo all'indirizzo <https://regulatory.allianzgi.com/en/investors-rights>. Allianz Global Investors GmbH ha stabilito una succursale in Italia, Allianz Global Investors GmbH, Succursale in Italia, via Durini 1 - 20122 Milano, soggetta alla vigilanza delle competenti Autorità italiane e tedesche in conformità alla normativa comunitaria.

Un altro anno in ascesa

Analisi sui bilanci delle più importanti banche-reti: non si ferma la crescita dei profitti

di GIANLUIGI RAIMONDI

Per i big italiani del risparmio gestito e delle reti anche il **2024** è stato un anno all'insegna della **crescita**. E il **2025**, almeno stando ai target forniti dai management e alle previsioni degli analisti, sarà

caratterizzato dalla **resilienza** o in alcuni casi da ulteriori miglioramenti. Andiamo però per ordine, cominciando dai dati di fatto relativi ai **bilanci** dell'esercizio da poco concluso.

Il 2025, stando alle previsioni degli analisti delle maggiori case d'investimento attive a Piazza Affari, sarà ancora un anno all'insegna dell'ottimismo per i big della consulenza finanziaria

Banca Generali

Nel dettaglio, **Banca Generali** ha chiuso il 2024 con un utile netto di 431,2 milioni di euro, il 32% rispetto al precedente esercizio, segnando il nuovo massimo storico e raggiungendo l'obiettivo del piano 2022-2024. Nel dettaglio, la componente di utile netto ricorrente si è attestata a 339,3 milioni, in aumento del 5,9% e la componente variabile è stata pari a 91,9 milioni contro i 5,8 milioni del 2023.

Il margine di intermediazione è poi salito del 24,5% a 981,1 milioni con il contributo positivo di tutte le linee di ricavo e in particolare del margine finanziario (338,6 milioni, +5,4%), delle commissioni nette ricorrenti (476,1 milioni, +6,4%) e delle commissioni variabili (166,4 milioni contro i 19,2 milioni del 2023). In crescita però anche i costi operativi, aumentati del 6,2% a 294 milioni principalmente per l'impatto del rinnovo del contratto nazionale del settore del credito e l'avvio dell'operatività del nuovo polo bancario in Svizzera. Gli indicatori di efficienza operativa si confermano comunque ancora una volta su livelli di best-practice settoriale con un'incidenza dei costi operativi sulle masse totali scesa a 28 punti base (dai 30 di fine 2023) e un cost/income ratio, rettificato per

70,2

MILIARDI DI EURO

Gli aum raggiunti nel 2024 da Banca Generali

138,5

MILIARDI DI EURO

Le masse gestite e amministrate nel 2024 da Banca Mediolanum

le componenti non ricorrenti quali le commissioni variabili, al 35,4%, di poco variato rispetto al 34,9% di dicembre. Proposto poi un dividendo di 2,8 euro per azione (di cui 2,15 euro con stacco il prossimo 19 maggio e 0,65 euro con stacco il 25 febbraio 2026). Al 31 dicembre 2024, il Cet1 ratio dell'istituto si è attestato al 22% e il total capital ratio al 24,4%. E il leverage ratio è stato pari al 5,9%, su livelli quasi doppi rispetto al minimo regolamentare. Ancora, le masse totali gestite e amministrate sono cresciute dell'11,9% su base annua a 103,8 miliardi segnando un nuovo top nella storia dalla banca guidata dall'amministratore delegato e direttore generale **Gian Maria Mossa** in scia a una raccolta netta complessiva di 6,6 miliardi (+14%) oltre al contributo della performance in un contesto di mercati finanziari favorevoli a livello globale. Nello specifico, l'aum ha raggiunto i 70,2 miliardi (+11,6%) grazie soprattutto alle soluzioni gestite, salite del 13,6% a 49 miliardi. Per quanto riguarda le prospettive per l'anno 2025, Banca Generali conferma come propria priorità strategica la crescita dimensionale, puntando a realizzare una raccolta netta complessiva di oltre 6 miliardi.

continua a pag. 24 >

Per **Deutsche Bank** Banca Generali vale un "buy" con prezzo obiettivo di 56 euro, per **Barclays** vale un "overweight" con fair value di 52,5 euro, **Banca Akros** il titolo è "neutral" con target price di 52 euro e per **Equita** vale un "hold" con prezzo obiettivo di 49 euro. "Hold" infine anche per **Intesa Sanpaolo** con target di 43,80 euro.

Banca Mediolanum

Banca Mediolanum ha archiviato il precedente esercizio con un utile netto che ha raggiunto il livello di 1,12 miliardi di euro, in aumento del 36% rispetto al 2023.

140,8

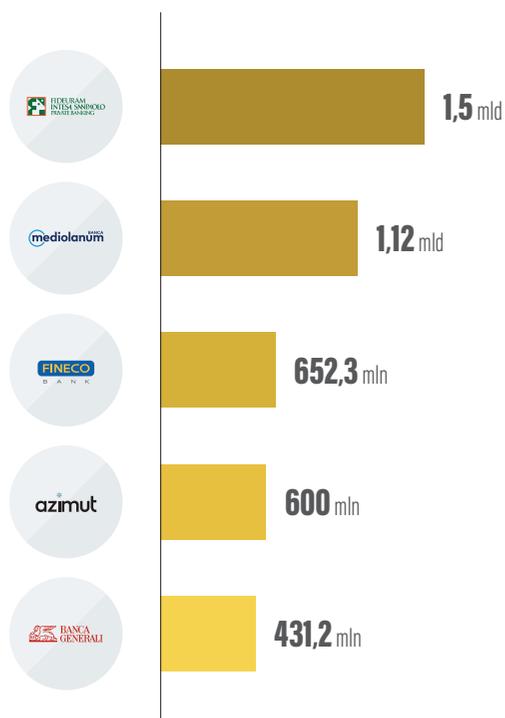
MILIARDI DI EURO

I total financial asset di FinecoBank nel 2024

Le commissioni nette hanno raggiunto quota 1,17 miliardi con un incremento del 13% anno su anno, "grazie al positivo andamento dei mercati e al significativo contributo della raccolta netta gestita", fa notare l'istituto. Il margine da interessi, pari a 811,1 milioni, è aumentato dell'8%. Gli impieghi alla clientela retail del gruppo si sono attestati a 17,62 miliardi, in crescita del 3% con un'incidenza dei crediti deteriorati netti sul totale crediti pari allo 0,79%. E il Common Equity Tier 1 Ratio al 31 dicembre 2024 risultava pari al 23,7%, un livello di eccellenza nel panorama bancario europeo. Ancora, i crediti erogati sono ammontati a 3,09 miliardi (+4%) e i premi assicurativi delle polizze protezione hanno registrato una crescita dell'11% a 206,1 milioni. Il totale delle masse gestite e amministrato ha raggiunto 138,49 miliardi di euro segnando un +17% e con risultati commerciali al 31 dicembre 2024 sono pari a 13,74 miliardi. In particolare, la raccolta netta totale è stata positiva per 10,44 miliardi con un del 46% su base annua e la raccolta netta gestita ha raggiunto quota 7,64 miliardi (+91%). Due risultati, questi ultimi, che rendono il 2024 il miglior anno della storia di Banca Mediolanum. Il numero dei **Family Banker**, a fine dicembre dello scorso anno, era di 6.415 unità, in crescita del 3% sul 2023 e il totale dei clienti è stato di 1.918.600 in aumento del 7%. Banca Mediolanum proporrà all'assemblea un dividendo di 1 euro per azione, circa 737 milioni (+42% sul 2023).

Profitti a buon ritmo

L'utile netto delle maggiori banche-reti



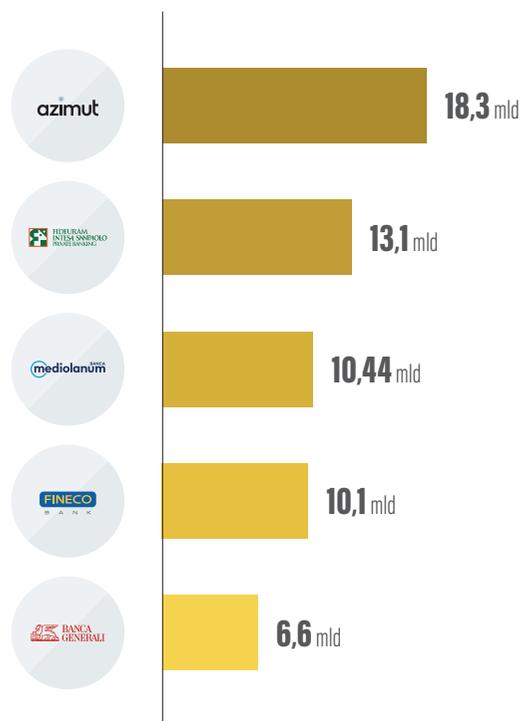
Per l'esercizio in corso i vertici dell'istituto prevedono una raccolta netta in risparmio gestito "molto sostenuta, con volumi simili al 2024", un margine da interessi in calo del 5%, un cost/income ratio inferiore al 40% e un dividendo 2025 in crescita rispetto al dividendo base 2024 di 0,75 euro. "I record per l'utile, le masse amministrata e la customer base ormai prossima ai due milioni sono risultati che si spiegano anzitutto nella nostra capacità, nonostante il continuo susseguirsi di scenari incerti e mutevoli, di tener fede all'impostazione strategica che seguiamo da sempre, ossia di proporci alle famiglie come interlocutori unici e di fiducia per tutti i loro bisogni finanziari", ha affermato l'amministratore delegato **Massimo Doris**, "risultati che coerentemente trovano poi ragione nella forza strutturale del nostro modello". Il titolo vale attualmente un "buy" per Intesa Sanpaolo con target price di 13,8 euro, per gli analisti di Equita con prezzo obiettivo di 15 euro e per Banca Akros con fair value di 14 euro. Giudizio "outperform" infine da **Mediobanca** con target di 15 euro.

FinecoBank

Proseguendo, **FinecoBank** ha chiuso il 2024 con ricavi per 1.316,5 milioni di euro in crescita del 6,4% su base annua, trainati dall'investing (+11,7% anno su anno) grazie all'effetto volumi e al contributo di **Fineco Asset Management**, del brokerage (+13%) e del margine finanziario (+3,4%).

Flussi miliardari

La raccolta netta delle maggiori banche-reti



108

MILIARDI DI EURO

Le masse raggiunte da Azimut nel 2024

In aumento anche l'utile netto: 652,3 milioni in crescita del 7,1% rispetto al 2023. Il cost/income ratio è al 25,2%. Proposto poi un dividendo di 0,74 per azione (+7% rispetto al precedente). Ancora, i total financial asset si sono attestati a 140,8 miliardi di euro, in rialzo del 14,9% anno su anno. Il saldo della raccolta gestita è stato pari a 66,4 miliardi con un incremento del 14,4%, il saldo della raccolta amministrata è ammontato a 44,7 miliardi (+23,9%) e il saldo della raccolta diretta ha segnato un +4,3% a 29,7 miliardi.

continua a pag. 26 >



È IL MIGLIOR BILANCIO DELLA NOSTRA STORIA DOPO UN PERCORSO TRIENNALE CON TUTTI I TARGET RAGGIUNTI

Gian Maria Mossa
amministratore delegato
e direttore generale di Banca Generali

In particolare, i total financial asset riferibili alla clientela nel segmento private (con asset superiori a 500mila euro) si sono attestati a 68,4 miliardi di euro (+22,3%). In merito alla raccolta, nel 2024 è stata pari a 10,1 miliardi di euro segnando un aumento annuo del 14,7% e confermando, fa notare l'istituto, l'accelerazione delle dinamiche di crescita della banca. Il mix si è poi mostrato in miglioramento rispetto all'anno precedente: la raccolta gestita è stata pari a 4,1 miliardi (+53,8% anno su anno), la raccolta amministrata si è attestata a 4,8 miliardi (contro gli 8,3 miliardi nel 2023) e la raccolta diretta è stata pari a 1,2 miliardi (-2,1 miliardi l'anno precedente). Al 31 dicembre 2024 la rete dei consulenti finanziari



era composta da 3.002 unità, distribuite sul territorio con 438 negozi finanziari (**Fineco Center**) con una raccolta a essa imputabile di 7,8 miliardi di euro. L'istituto ha poi segnalato che a fine dicembre Fineco AM gestiva masse per 36,8

miliardi: 25 miliardi relativi alla componente retail (segnando un +25,1% su base annua) e 11,8 miliardi in quella istituzionale (+8,1%). Nel 2024, inoltre, sono stati acquisiti 152.357 nuovi clienti (+27,8% anno su anno), registrando un



ABBIAMO TOCCATO NUOVI RECORD NELLE MASSE AMMINISTRATE, NELL'UTILE E ANCHE NELLA CUSTOMER BASE

Massimo Doris
amministratore delegato
di Banca Mediolanum

nuovo record per il secondo anno consecutivo e spingendo il numero dei clienti totali a quota 1.655.649.

Alessandro Foti, amministratore delegato e direttore generale di FinecoBank, ha commentato: "La crescita robusta è un'ulteriore conferma della nostra capacità di adattarsi perfettamente al nuovo scenario, beneficiando in particolare della forte spinta verso investimenti e consulenza evoluta con risultati che confermano da un lato il rafforzamento del risparmio gestito e dall'altro il sempre maggiore interesse da parte della clientela verso l'interazione con i mercati attraverso la nostra piattaforma. A ciò si aggiunge il contributo di Fineco Asset Management che anche nel 2024 ha accelerato la



crescita con un'ampia gamma di soluzioni d'investimento sviluppate internamente, che consentono un'esposizione graduale ai mercati azionari e all'economia reale. Uno scenario che ci fa guardare con fiducia al 2025, che si prefigura

come un anno ricco di sfide e di grandi opportunità di crescita per una gestione sempre più efficiente dei risparmi non solo dei nostri clienti, ma di tutti gli italiani".

continua a pag. 28 >



FinecoBank è giudicata "buy" da Equita con prezzo obiettivo di 19,5 euro. Per Intesa Sanpaolo il fair value è di 19,7 euro mentre Banca Akros è "neutral" con target price di 18,3 euro. "Outperform" da Mediobanca con prezzo obiettivo di 20 euro.

Azimut

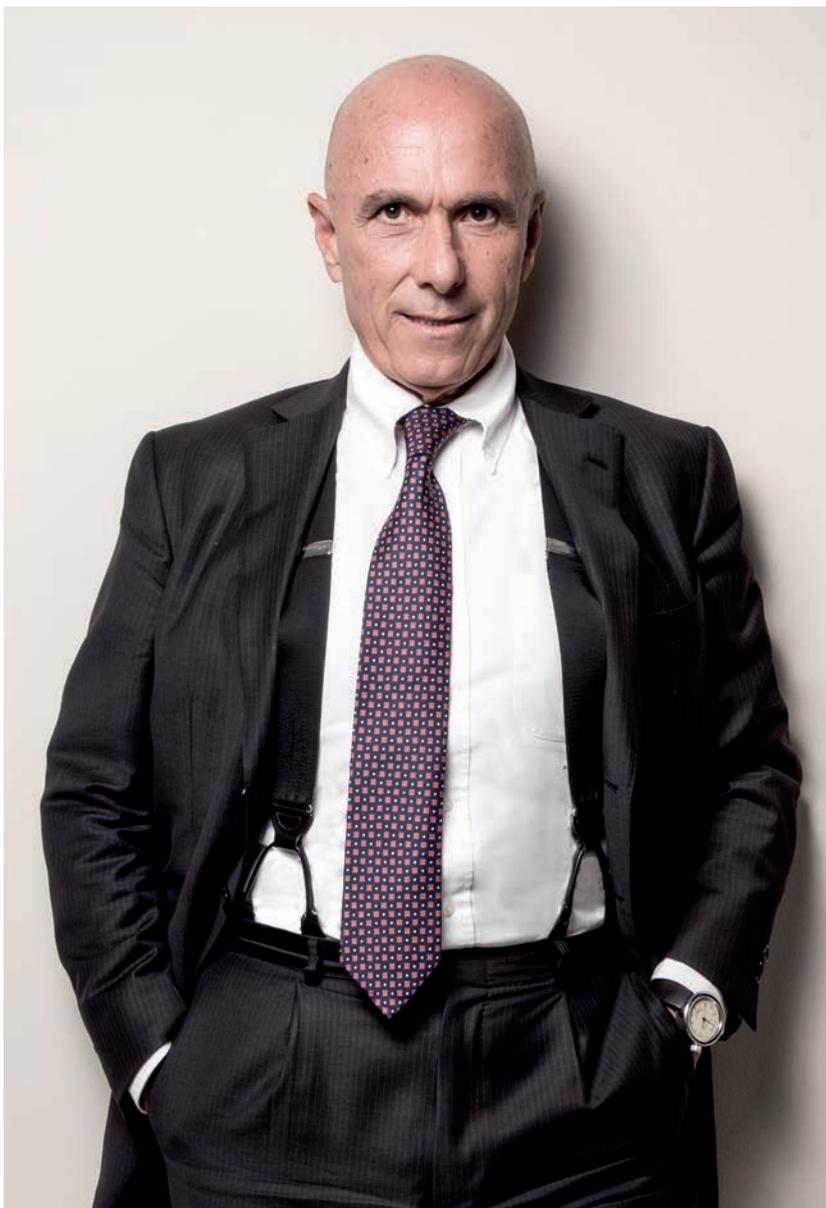
Mentre questo magazine andava in stampa, **Azimut** non aveva ancora presentato ufficialmente i risultati sul 2024. La società stima comunque di chiudere il bilancio 2024 con un utile netto di circa 600 milioni di euro,



LA CRESCITA ROBUSTA È UNA CONFERMA DELLA CAPACITÀ DELLA BANCA DI SAPERSI ADATTARE AL NUOVO SCENARIO

Alessandro Foti
amministratore delegato
e direttore generale di FinecoBank

posizionandosi nella fascia più alta del target rivisto a novembre 2024 di 550-600 milioni di euro e ponendosi al top degli ultimi cinque anni, periodo durante il quale il gruppo ha prodotto utili per 2,4 miliardi di euro. La raccolta netta totale relativa allo scorso esercizio è stata di 18,3 miliardi di euro, "quasi il doppio rispetto alle migliori reti quotate italiane", rileva il management, superando l'obiettivo di 14 miliardi di euro fissato nell'ultima revisione effettuata a luglio. La raccolta netta gestita ha poi sfiorato i 7 miliardi, di cui 1,1 miliardi realizzati in prodotti di private market e il totale delle masse si è attestato a 108 miliardi di euro (di cui il 48,4% fa riferimento al business estero) a fine dicembre, il 26% in più rispetto anno su anno.



Previsto un ulteriore rafforzamento a livello globale, anche grazie alla creazione della nuova wealth fintech bank (**TNB project**) dotata di una rete di consulenti finanziari tramite spin off della metà della rete Azimut in Italia. Il management del gruppo

ha fissato i target per l'esercizio in corso prevedendo, in condizioni di mercato "normali", una raccolta netta totale di circa 10 miliardi di euro e un utile netto di almeno 400 milioni "fino a 1,25 miliardi in funzione dell'ottenimento dell'autorizzazione



DA PIÙ DI 15 ANNI OPERIAMO IN 18 PAESI E NEL 2025 SI ESTENDERÀ LA NOSTRA PRESENZA IN ALTRI DUE MERCATI

Pietro Giuliani
presidente
di Azimut

a operare come banca da parte di TNB e della relativa finalizzazione dell'accordo con FSI". Nel corso di quest'anno verrà poi presentato il nuovo piano industriale quinquennale. "Azimut", ha affermato il presidente **Pietro Giuliani**, "è da più di 15 anni che opera in 18 Paesi che diventeranno 20 nel 2025. Le scelte fatte oltre un decennio fa di puntare anche sui mercati privati (private equity, private debt, venture capital, infrastructure) ci permettono con oltre 80 prodotti di aiutare il nostro Paese a crescere tramite investimenti azionari o di debito nelle piccole e medie imprese. I 108 miliardi di masse che gestiamo, di cui circa la metà raccolte all'estero,

continua a pag. 30 >



SIAMO MOLTO ONORATI DI AVER RICEVUTO L'OSCAR DI BILANCIO DEL 2024

Lino Mainolfi
amministratore delegato
e direttore generale di Fideuram ISPB

anche da grandi fondi sovrani, fanno di Azimut l'unica multinazionale italiana nell'asset management". Per Intesa Sanpaolo Azimut vale un "buy" con target price di 28,6 euro, "buy anche per Banca Akros con prezzo obiettivo di 28,1 euro mentre per Equita il titolo è "hold" con fair value di 26,4 euro.

Fideuram ISPB

Tra le banche non quotate, il leader di mercato **Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking** ha archiviato il 2024 con un utile netto consolidato di 1,5 miliardi di euro (1,4 miliardi nel 2023), la raccolta netta complessiva è stata pari a 13,1 miliardi (12,1 miliardi lo scorso anno) e il totale delle masse amministrate è arrivato a quota 394,4 miliardi



(359,8 miliardi nel 2023). Il cost/income ratio al 31 dicembre era pari al 29%, come a fine 2023. Risultati ottenuti grazie anche ai 6.814 private banker, forti di un portafoglio medio pro-capite di 58 milioni di euro e un numero di clienti arrivato a

quota 1,104 milioni (1,049 milioni nel 2023). Stando poi ai dati **Assoreti** dello scorso dicembre, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking si conferma il primo player in Italia per servizio di consulenza evoluta.

[in](#) **Gianluigi Raimondi**

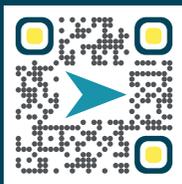
Capitale a rischio.

INVESTI NEL REDDITO FISSO

solo considerando un
approccio innovativo.

Obbligazionario BNY Investments.
Finalmente diverso.

Scopri di più



 **BNY** | INVESTMENTS

Promozione finanziaria. Riservato esclusivamente a investitori professionali. I giudizi e le opinioni espresse nel presente documento appartengono al gestore, salvo laddove diversamente specificato e non costituiscono un consiglio di investimento. BNY, BNY Mellon e Bank of New York Mellon sono i marchi aziendali di The Bank of New York Mellon Corporation e delle sue filiali e possono essere utilizzati in riferimento alla società nel suo complesso e/o alle sue varie controllate in generale. Documento emesso in Italia da BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A. (BNY MFML), una società per azioni (société anonyme) costituita e operante ai sensi del diritto del Lussemburgo con numero di registrazione B28166 e avente sede legale in 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Lussemburgo. BNY MFML è regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). ID 1710579.01/25. T12684 07/24

Under 30 sopra il 5%

Cresce la quota di giovani consulenti finanziari. In anteprima i dati dell'Albo Unico

di MATTEO CHIAMENTI

Dopo un **2023** vissuto sugli scudi, ma principalmente grazie al paracadute dell'amministrato, il **2024** della consulenza finanziaria in Italia è stato l'anno della rivincita degli afflussi sul gestito. Come raccontano i dati di fine anno presentati da **Assoreti**, nel 2024 le reti di consulenza hanno realizzato la seconda migliore raccolta annuale di sempre, dopo quella del 2022, con volumi netti in aumento del 17,9% rispetto al 2023 e pari a **51,6** miliardi di euro. La crescita è stata trainata, come detto in precedenza, dal ritrovato interesse manifestato nei confronti dei fondi comuni, delle gestioni individuali e dei prodotti assicurativi/previdenziali, sui quali sono stati realizzati nel complesso volumi di raccolta nove volte superiori a quelli osservati nell'anno precedente, per un ammontare totale di **25,4** miliardi di euro. Le risorse nette confluite nel comparto amministrato sono risultate invece pari a **26,2** miliardi di euro (-35,9% su base annua); la flessione si ritrova nell'ambito degli strumenti finanziari sui quali vengono realizzati investimenti netti pari a **17,3** miliardi di euro, con una contrazione del 62,3% su base annua per effetto delle dinamiche osservabili sui titoli a reddito fisso, pubblici e corporate.

A livello di patrimonio, il 2024 si è chiuso inoltre con un nuovo primato delle reti: le masse dei risparmiatori seguiti dai consulenti finanziari degli intermediari associati si attestano a **909** miliardi di euro. Gli asset affidati dai risparmiatori aumentano così del 15,8% rispetto alla valorizzazione di fine 2023; la crescita è trainata sia dalla domanda di consulenza rivolta agli intermediari associati (con volumi di raccolta netta che contribuiscono all'incremento patrimoniale per 6,6 punti percentuali) sia dall'andamento positivo dei mercati finanziari, che concorrono all'aumento per 6,3 punti (i restanti 2,9 sono attribuibili alle modifiche intervenute sul perimetro di rilevazione). La componente finanziaria/assicurativa/previdenziale del portafoglio ha raggiunto così i **776** miliardi di euro, (+16% su base annua). In particolare, la valorizzazione dei prodotti del risparmio gestito si attesta a **566** miliardi di euro (il 62,2% del patrimonio), per effetto di un incremento del 14,8% su base annua che vede nell'andamento dei mercati finanziari la principale leva di crescita (8 punti percentuali); gli strumenti finanziari amministrati, pari a **210** miliardi (il 23,1% del

continua a pag. 34 >



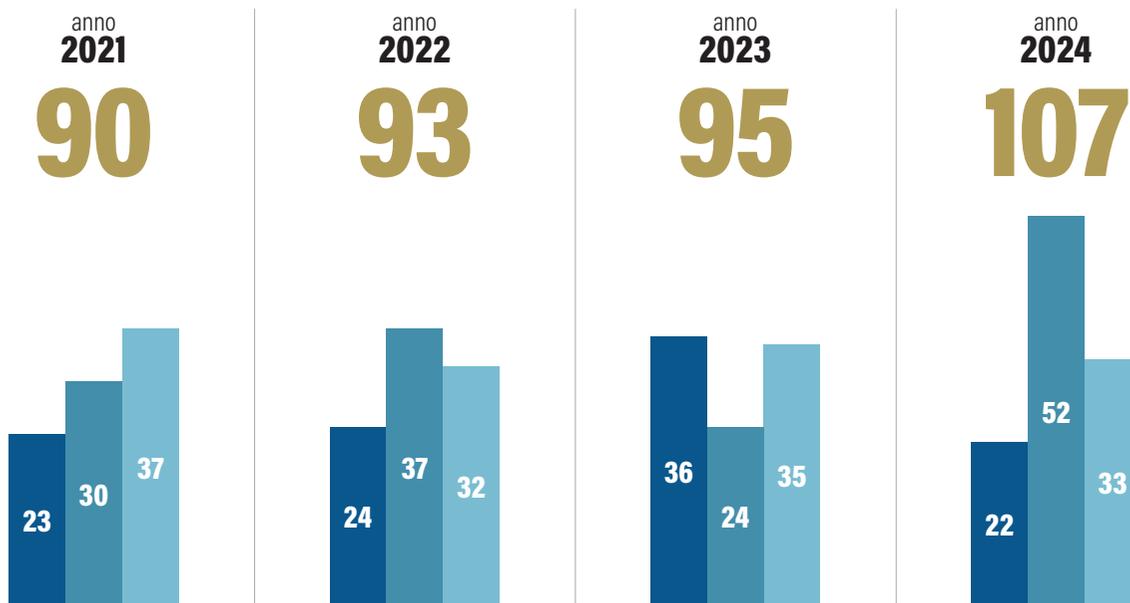
**Tra i trend individuati nel corso dell'anno passato,
c'è un consolidamento della platea dei fee only e una sostanziale
stabilità dei provvedimenti sanzionatori amministrativi**



L'attività di vigilanza

Delibere trasmesse da gennaio a dicembre

■ Radiazioni ■ Sospensioni sanzionatorie ■ Sanzioni amministrative



patrimonio), registrano una crescita del 19,4% su base annua, per 9,8 punti percentuali attribuibile ai volumi di raccolta netta e per 9,5 punti al cosiddetto effetto mercato. La componente strettamente finanziaria (**Oicr**, gestioni individuali e titoli amministrati) è aumentata, quindi, del 17,7% in un anno con un effetto mercato stimato al 7,9%. I risparmi posizionati su conti correnti e depositi sono arrivati quasi a **134** miliardi (il 14,7% del patrimonio), con una crescita del 14,6% annuo, in parte attribuibile alle modifiche intervenute sul perimetro di rilevazione (6,9 punti).

Come da tradizione, nell'attesa dell'uscita ufficiale della relazione annuale **Ocf**, **BLUERATING** vi propone la fotografia attuale di alcune dinamiche chiave del settore della consulenza finanziaria in Italia (**vigilanza, giovani e fee only**) alla scoperta di uno scenario che evidenzia alcuni ulteriori spunti di riflessione.

Radiazioni in calo

Consulenti in un limbo. È questo il titolo che si potrebbe utilizzare per descrivere sinteticamente il trend dell'attività di vigilanza promossa da Ocf nel 2024.

Non tanto per una questione di disorientamento esistenziale dei professionisti, quanto piuttosto per la netta prevalenza di provvedimenti di sospensione all'interno delle delibere promosse. Ma andiamo con ordine. Nel 2023, ci eravamo lasciati con 95 iniziative così suddivise: 36 radiazioni, 24 sospensioni sanzionatorie e infine 35 sanzioni amministrative. Il 2024 ci mostra 12 delibere in più, portando il totale delle azioni di vigilanza da parte dell'Ocf a quota 107 unità, ma quello che cambia decisamente

continua a pag. 36 >

NON È MAI TROPPO PRESTO PER DECIDERE DI INVESTIRE.



Quando scegli di investire, nella banca mutualistica della tua comunità trovi una persona sempre al tuo fianco, che ti aiuta a realizzare i tuoi progetti previdenziali, assicurativi e di investimento, con piani di risparmio e di educazione finanziaria dedicati anche ai giovani e ai giovanissimi. Scegli le Banche di Credito Cooperativo del Gruppo BCC Iccrea.



Scegli in filiale il piano che fa per te.

GRUPPO BCC ICCREA
gruppobcciccrea.it

I financial advisor junior nelle reti

Dati Ocf al 31 gennaio 2025

Gruppo bancario	Under 30 (nati dal 95)	Totali	Quota under 30	Età media
Copernico Sim	9	77	12%	49
Banca Mediolanum	437	4.845	9%	50
FinecoBank	204	3.007	7%	50
Gruppo Fideuram ISPB (Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking)	394	6.728	6%	52
Azimut	92	1.798	5%	53
Bnl Bnp Paribas Life Banker	33	979	3%	52
Südtirol Bank	6	186	3%	56
Zurich Bank	33	1.064	3%	55
Banca Widiba	17	567	3%	54
Banca Generali	62	2.350	3%	55
Allianz Bank Financial Advisors	63	2.414	3%	55
Mediobanca Premier	18	1.192	2%	51
Gruppo Credem (Credem Banca, Credem Euromobiliare Private Banking)	20	1.410	1%	56
Banca Investis	1	79	1%	54
Consultinvest	4	326	1%	58
Bper Banca	2	188	1%	55
Banca Sella	2	239	1%	52

è appunto l'intensità delle azioni intraprese: le radiazioni scendono a 22 unità, mentre crescono di molto le sospensioni, arrivate a quota 52. Piuttosto stabile invece il numero di sanzioni amministrative, precisamente 33.

Ricambio generazionale

Il ricambio generazionale rimane uno dei temi più caldi nel settore della consulenza finanziaria ed è quindi logico focalizzare parte della nostra analisi sulle

dinamiche relative alla presenza di professionisti under 30 nel mercato. La prima buona notizia è la conferma del trend di crescita della consistenza degli under 30 già osservato negli ultimi anni: analizzando gli ultimi dati disponibili offerti da Ocf, possiamo infatti contare 2.773 consulenti abilitati all'offerta fuori sede nati dal 1995 in poi su 52.771 iscritti, numeri che portano la quota di under 30 al 5,25% del totale. Pur rimanendo stabile l'età media di chi è presente

nell'Albo, cioè 52 anni, la crescita percentuale di giovani tra il 2023 e questo inizio di 2025 è di oltre il 30%, la più consistente nell'ultimo quinquennio per arco temporale analogo. Spostandoci sull'analisi delle singole società, solo 5 di queste però presentano una quota di under 30 maggiore rispetto alla media del settore. Lo scettro di rete più giovane spetta a **Copernico Sim** con 9 professionisti su 77, l'11,69% del totale, e una età media di 49 anni.

La società con una quota minore di giovani è invece **Banca Sella**, con solo lo 0,84% dei consulenti sotto i 30 anni, mentre la società con l'età media più avanzata, pari a 58 anni, è **Consultinvest**. Concludendo il nostro approfondimento, il consulente (con mandato) con più esperienza di vita alle spalle è **Bellino Coletti** di **Banca Generali**, nato il 31 gennaio del 1937, mentre chi ne ha meno è **Antonia Borrello** di **Banca Intesa**, nata il 19 febbraio del 2005; 68 anni di differenza tra i due professionisti ma una passione in comune, la consulenza.

Gli autonomi si consolidano

Finito di approfondire il settore delle banche-reti e i dati sui professionisti che vi operano, non resta che concludere la nostra analisi con un focus sul mondo fee only.

La rete con più componenti di età non troppo avanzata è attualmente Copernico Sim, che ha circa il 12% di cf che hanno meno di 31 anni

Lo scorso anno vi avevamo raccontato il proseguimento della crescita a livello numerico mostrato da questa categoria, passata nel giro di un anno dai 640 iscritti del 2022 ai 720 iscritti del 2023, per una crescita annuale superiore al 12,5%. Osservando i dati relativi al 2024, il trend di sviluppo risulta confermato e ulteriormente accentuato. Entrando nel merito dei numeri sono 832 i nominativi presenti sul mercato a fine dicembre 2023, di cui 743 consulenti finanziari autonomi e 89 società di consulenza finanziaria. Il tasso di crescita, stabilmente in doppia cifra, è quindi aumentata al 17,4%. E ora, possiamo dirlo, il traguardo simbolico dei 1.000 iscritti sembra davvero molto vicino. Chissà che la categoria non lo possa festeggiare già nel 2025.

[in](#) Matteo Chiamenti

Fee only in crescita

I numeri sui professionisti a parcella



TEAM

Quando la sfida è tra campioni
i tuoi investimenti sono sempre

al primo posto

Con Challenge TEAM, 18 Asset Manager tra i migliori al mondo, si confrontano tra loro e con il mercato con un unico scopo: ottimizzare i tuoi rendimenti e contribuire concretamente al raggiungimento dei tuoi obiettivi finanziari.

Allianz 

Allianz
Darta Saving


Global Investors

Amundi
Investment Solutions

BlackRock

 CARMIGNAC

 COLUMBIA
THREADNEEDLE
INVESTMENTS

 **Fidelity**
INTERNATIONAL

 FRANKLIN
TEMPLETON

**Goldman
Sachs**
Asset
Management

 **Invesco**

Janus Henderson
INVESTORS

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT

KAIROS

 **M&G**
Investments

Morgan Stanley
INVESTMENT MANAGEMENT

 **PICTET**
1805 Asset Management

Schroders

 **UBS**

Vontobel



SCOPRI DI PIÙ SU ALLIANZBANK.IT
O CHIEDI AL TUO FINANCIAL ADVISOR

B

Aspettando la disruption

Tutti i temi di ConsulenTia25, che si svolge a Roma dall'11 al 13 marzo. L'IA protagonista

di VIOLA STURARO



GAME OVER consulente.

È questo il titolo provocatorio (e capace di stimolare il dibattito) scelto per il nuovo appuntamento con **ConsulenTia25**, l'evento organizzato da **Anasf** in programma dall'11 al 13 marzo all'Auditorium Parco della Musica di Roma. Nell'arco della tre giorni si esploreranno le varie declinazioni dell'**intelligenza artificiale**, per provare a capire come possa rappresentare un'innovazione rivoluzionaria se applicata in modo strategico e consapevole.

Programma intenso

Il programma di ConsulenTia25 è ricco di appuntamenti e interventi da non perdere: si inizia martedì 11 marzo con il convegno Anasf **Un'ora con...**, al quale seguiranno numerosi incontri delle sgr sponsor e altri momenti di confronto sulle principali tematiche d'interesse della professione. Nel corso della giornata, infatti, si parlerà anche di indipendenza economica con J.P. Morgan, oltre che di intelligenza artificiale tra transizione regolatoria e finanza etica. Il secondo giorno, mercoledì 12 marzo, presso la sala Santa Cecilia andrà in scena il consueto convegno inaugurale di Anasf, dove prenderanno parte relatori istituzionali ed esponenti delle reti di Allianz Bank, Banca Mediolanum, Bnl Rete, Credem, Fideuram, FinecoBank, Mediobanca Premier e Zurich Italy Bank. Da non perdere il focus di Vanguard sui cicli di vita tra protezione e trasmissione del patrimonio.



Alcuni momenti dell'edizione di ConsulenTia 2024

**GAME OVER consulente.**

È il titolo scelto per ConsulenTia25, l'evento organizzato da Anasf che si terrà dall'11 al 13 marzo all'Auditorium Parco della Musica di Roma

Chiusura dei lavori giovedì 13 marzo, con tre convegni a cura di Anasf su temi di grande rilevanza quali l'ABC della finanza, i giovani digitali e la formazione certificata, per poi concludere con un talk aperto alle domande del pubblico.

Il Giubileo dei cf

Infine, in occasione del venticinquesimo Giubileo universale ordinario della Chiesa cattolica, si terrà anche il primo Giubileo dei consulenti finanziari, che vedrà una delegazione di soci Anasf attraversare la Porta Santa della Basilica di San Pietro.

 **Bluerating**

PERCHÉ SEI UNICA



EUROMOBILIARE PRIVATE BANKING

Meriti una banca che non ti farà mai sentire un numero. Dove verrai accolta da persone speciali, ascoltata in ogni momento e supportata da professionisti attenti. E dove il tuo patrimonio sarà accudito con cura ed attenzione.

Perché sei unica.

Vieni a scoprire il nostro modo di fare private banking su www.credemeuromobiliarepb.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni economiche e contrattuali dei prodotti e servizi offerti, si rimanda ai Fogli Informativi, alle informazioni chiave per gli investitori e ai documenti contrattuali disponibili gratuitamente in filiale e sul sito www.credemeuromobiliarepb.it da leggere attentamente prima della sottoscrizione. Credem Euromobiliare Private Banking S.p.A. - Sede legale: via Emilia San Pietro 4, 42121 Reggio nell'Emilia - Iscritta all'Albo delle Banche (al n. 4999) e all'Albo dei Gruppi Bancari tenuto dalla Banca d'Italia - Società soggetta ad attività di direzione e coordinamento (ex art. 2497 bis c.c.) da parte di Credito Emiliano S.p.A. - Aderente al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi e al Fondo Nazionale di Garanzia Società autorizzata e vigilata da Banca d'Italia, CONSOB ed IVASS. www.credemeuromobiliarepb.it

Governare i cambiamenti

Conte (Anasf): "L'intelligenza artificiale può rafforzare la qualità dei servizi offerti ai clienti"

di VIOLA STURARO

Saranno tre giorni di incontri, dibattiti e approfondimenti quelli che aspetteranno i professionisti della finanza per **ConsulenTia25**, la più importante manifestazione italiana dedicata alla consulenza finanziaria, in programma a Roma dall'11 al 13 marzo. **BLUERATING** ha intervistato **Luigi Conte**, presidente di **Anasf**, l'associazione che da sempre organizza questo evento.

Quali sono i contenuti di rilievo di ConsulenTia25?

Anche quest'anno ConsulenTia sarà il punto di riferimento per il dialogo e lo scambio di prospettive sul futuro della consulenza finanziaria, un'opportunità unica che riunisce professionisti del settore, rappresentanti istituzionali, esponenti del mondo politico, reti e società partner. Affronteremo le tematiche chiave che stanno ridisegnando il panorama della nostra professione, in un contesto socioeconomico in evoluzione che richiede capacità di adattamento e visione strategica. Prima tra tutte l'intelligenza artificiale: intendiamo promuovere un approccio consapevole e strategico, valorizzandola non come una tecnologia sostitutiva, ma come un supporto evolutivo per i professionisti del settore.

L'intelligenza artificiale può infatti rafforzare la qualità del servizio offerto, migliorando la capacità di interpretare le esigenze degli investitori e di proporre soluzioni sempre più personalizzate e di valore. Nonostante il nostro sguardo sia sempre puntato verso il futuro è necessario affrontare anche i temi che riguardano il presente della professione in ogni suo aspetto, oltre all'innovazione tecnologica. Mi riferisco all'integrazione efficiente dei diversi modelli di consulenza, per rispondere alle esigenze di un mercato sempre più complesso e dinamico, al coinvolgimento dei giovani talenti, favorendo un'interazione generazionale proficua tra professionisti junior e senior e alla promozione dell'indifferenza di genere, valorizzando le competenze e i talenti individuali senza distinzioni; allo sviluppo dell'educazione e dell'alfabetizzazione finanziaria di giovani e adulti sul territorio, grazie al ruolo cruciale dei consulenti. Sono convinto che il confronto aperto e la collaborazione tra tutti gli attori del settore rappresentino la chiave per affrontare con successo le sfide che ci attendono. Insieme possiamo tracciare la rotta verso un futuro di crescita e innovazione per la nostra professione.

Quali sono le aspettative per questa edizione?

Le aspettative sono ambiziose, come ogni anno. Puntiamo a creare un momento di confronto ancora più ricco e stimolante per tanti colleghi, in grado di offrire spunti concreti per affrontare le sfide della consulenza finanziaria. Intendiamo rafforzare ancora di più il ruolo strategico del consulente finanziario all'interno del sistema economico, favorendo un dialogo costruttivo con istituzioni, stakeholder e professionisti del settore. L'obiettivo è quello di offrire contenuti di valore che possano ispirare una crescita professionale continua e contribuire a delineare il futuro della nostra professione.

Quali sono le sfide su cui l'intelligenza artificiale obbliga a ragionare i consulenti finanziari?

L'intelligenza artificiale rappresenta una sfida cruciale perché ci spinge a riflettere sul valore aggiunto che possiamo offrire in un contesto sempre più automatizzato, ovvero sulla capacità relazionale che solo un professionista può offrire in quanto detentore della giusta dimensione per contenere la relazione con i risparmiatori, che altrimenti diverrebbe sfuggente.



AFFRONTEREMO DEI TEMI CHIAVE PER L'ESERCIZIO DELLA NOSTRA PROFESSIONE

Luigi Conte
presidente
di Anasf

Da un lato, l'intelligenza artificiale consente di ottimizzare l'analisi dei dati, se alimentata da input di dati strutturati e di alta qualità, di migliorare l'efficienza operativa e di personalizzare le soluzioni per i clienti. Dall'altro, ci obbliga a rafforzare quelle competenze che nessuna tecnologia può sostituire: la capacità di interpretare le esigenze delle persone, costruire relazioni di fiducia e offrire una consulenza basata sull'ascolto e su una visione strategica. La vera sfida, quindi, non è competere con l'intelligenza artificiale, ma integrarla in modo consapevole per potenziare il nostro ruolo di guida nelle scelte finanziarie dei clienti.

continua a pag. 44 >



A seguito della sua rielezione, quali sono gli impegni di Anasf?

Con la nuova legislatura abbiamo ridefinito le aree operative, mantenendo i pilastri del precedente mandato e introducendo una nuova area strategica dedicata all'innovazione digitale e all'intelligenza artificiale. Questa scelta riflette la volontà di anticipare e governare i cambiamenti che stanno trasformando il settore della consulenza finanziaria, rendendo l'associazione un punto di riferimento per l'evoluzione, anche tecnologica, della professione.

Proseguiremo con determinazione nel rafforzamento delle relazioni istituzionali, sia a livello nazionale che europeo, con l'obiettivo primario di tutelare e valorizzare la figura del consulente finanziario. In questo percorso, la formazione sarà un elemento centrale: il nuovo Hub Formazione di Anasf Servizi & Formazione rappresenterà un punto di riferimento per tutti i colleghi desiderosi di accrescere le proprie competenze e aggiornarsi professionalmente con formazione di alta qualità. Continueremo a promuovere l'interazione

generazionale e a sostenere le politiche di genere con iniziative concrete volte a favorire l'ingresso e la crescita delle donne nella nostra professione. Parallelamente, l'educazione finanziaria rimarrà un tema cruciale della nostra agenda. Il contributo di Anasf è stato determinante nel sostenere l'approvazione del DDL Capitali di febbraio 2024, che ha introdotto l'insegnamento delle nozioni fondamentali di finanza nel perimetro dell'educazione civica. Lavoreremo affinché i progetti *"economic@mente - Metti in conto il tuo futuro"* e *"Pianifica La Mente - Metti in conto i tuoi sogni"*, già ampiamente sviluppati da oltre un decennio, diventino modelli di riferimento per le istituzioni. Sarà nostra cura monitorare l'evoluzione normativa, valutando ogni potenziale impatto sulla categoria, per favorire uno sviluppo di mercato sempre più trasparente ed efficiente.

Un messaggio ai nostri lettori: perché è bene partecipare a ConsulenTia25?

ConsulenTia25 si propone di essere un'edizione attrattiva, ricca di contenuti e opportunità di crescita per tutti i professionisti del risparmio. Sarà un'occasione imperdibile per confrontarci sulle sfide e sulle evoluzioni del settore, e rafforzare il valore della nostra professione. Aspettiamo tutti i colleghi e tutte le colleghe a Roma, per costruire insieme il futuro della consulenza finanziaria.

 **Viola Sturaro**

12 PREMI FISSI STEP-DOWN CASH COLLECT

12 Premi Fissi mensili indipendentemente dall'andamento dei Sottostanti, successivi premi mensili condizionati con Effetto Memoria



Caratteristiche principali:

- **Emittente:** BNP Paribas Issuance B.V.
- **Garante:** BNP Paribas (S&P's A+ / Moody's A1 / Fitch A+)
- **12 Premi fissi mensili** tra lo 0,74%¹ (8,88% p.a.) e l'1,27% (15,24% p.a.) dell'Importo Nozionale con Effetto Memoria
- **Premi condizionati con Effetto Memoria a partire da Marzo 2026**
- **Possibilità di Scadenza Anticipata** con Effetto Step-Down a partire dal 12° mese
- **Scadenza a 3 anni (14/02/2028)**
- **Rimborso condizionato** dell'Importo Nozionale a scadenza
- **Sede di Negoziazione:** SeDeX (MTF), mercato gestito da Borsa Italiana

ISIN	AZIONI SOTTOSTANTI	BARRIERA PREMIO E BARRIERA A SCADENZA	PREMI MENSILI (FISSI E POTENZIALI)
NLBNPIT2EPF8	Intesa Sanpaolo, Unicredit, Banco BPM	55%	0,95% (11,40% p.a.)
NLBNPIT2EPG6	Banco BPM, Mediobanca	50%	0,80% (9,60% p.a.)
NLBNPIT2EPH4	Bper, Unicredit	60%	1,00% (12,00% p.a.)
NLBNPIT2EPI2	Banco BPM, Bper, Unicredit, Banca MPS	50%	1,13% (13,56% p.a.)
NLBNPIT2EPK8	Eni, Generali, Bper	55%	0,92% (11,04% p.a.)
NLBNPIT2EPM4	Enel, Leonardo, Banco BPM, Generali	55%	1,03% (12,36% p.a.)
NLBNPIT2EPN2	Moncler, Ferrari, Pirelli, Stellantis	60%	1,04% (12,48% p.a.)
NLBNPIT2EPR3	Barclays, CommerzBank, Banco Santander, BBVA	60%	1,11% (13,32% p.a.)
NLBNPIT2EPS1	Tesla, Renault, BMW	50%	1,25% (15,00% p.a.)
NLBNPIT2EPU7	C3.AI Nvidia, Synopsys	45%	1,27% (15,24% p.a.)
NLBNPIT2EPV5	Nvidia, Microsoft, Amazon, Meta	55%	0,94% (11,28% p.a.)

¹ Gli importi espressi in percentuale (esempio 0,74 %), ovvero espressi in euro (esempio 0,74 €) devono intendersi al lordo delle ritenute fiscali previste per legge.



I Certificate con un sottostante denominato in una valuta diversa dall'Euro sono dotati di opzione Quanto che li rende immune dall'oscillazione del cambio tra l'Euro e la valuta di denominazione del sottostante, neutralizzando il relativo rischio di cambio.

Il Certificate è uno strumento finanziario complesso.

Per maggiori informazioni



SCOPRI TUTTI SU | investimenti.bnpparibas.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali.

Prima di adottare una decisione di investimento, al fine di comprenderne appieno i potenziali rischi e benefici connessi alla decisione di investire nei Certificate, leggere attentamente il Base Prospectus for the issuance of Certificates approvato dall'Autorité des Marchés Financiers (AMF) in data 30/05/2024, come aggiornato da successivi supplementi, le Condizioni Definitive (Final Terms) relative ai Certificate e la Nota di Sintesi e, in particolare, le sezioni dedicate ai fattori di rischio connessi all'Emittente e al Garante, all'investimento, ai relativi costi e al trattamento fiscale, nonché il relativo documento contenente le informazioni chiave (KID), ove disponibile. Tale documentazione è disponibile sul sito web investimenti.bnpparibas.it. L'approvazione del Base Prospectus non dovrebbe essere intesa come approvazione dei Certificate. Il presente documento costituisce materiale pubblicitario e le informazioni in esso contenute hanno natura generica e scopo meramente promozionale e non sono da intendersi in alcun modo come ricerca, sollecitazione, raccomandazione, offerta al pubblico o consulenza in materia di investimenti. Inoltre, il presente documento non fa parte della documentazione di offerta, né può sostituire la stessa ai fini di una corretta decisione di investimento. L'investimento nei Certificate comporta, tra gli altri, il rischio di perdita totale o parziale dell'Importo Nozionale, nonché il rischio Emittente e il rischio di assoggettamento del Garante agli strumenti di gestione delle crisi bancarie (bail-in). Ove i Certificate siano venduti prima della scadenza, l'Investitore potrà incorrere anche in perdite in conto capitale. Nel caso in cui i Certificate siano acquistati o venduti nel corso della loro durata, il rendimento potrà variare. Le informazioni e i grafici a contenuto finanziario qui riportati sono meramente indicativi e hanno scopo esclusivamente esemplificativo e non esaustivo. Informazioni aggiornate sulla quotazione dei Certificate sono disponibili sul sito web investimenti.bnpparibas.it.



BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Paolo Martini
amministratore delegato di Azimut Holding
e designato amministratore delegato di TNB

Photo by Laila Pozzo

Bye bye posto fisso

Un libro di Paolo Martini racconta il coraggio di chi si mette in discussione

di VIOLA STURARO

Il passaggio da bancario a consulente è un argomento che abbiamo trattato spesso sulle pagine di **BLUERATING**. Ma oltre a specifiche tecniche meramente lavorative, un tema altrettanto importante è quello che riguarda lasciare il "posto fisso" a favore della libera professione, con tutte le paure, le difficoltà e le sfide che ciò può comportare. Ne abbiamo parlato con **Paolo Martini**, amministratore delegato di **Azimut Holding** e designato amministratore delegato di **TNB**, autore del libro "Oltre il posto fisso", che parla proprio di come gli addetti ai lavori della finanza possono cambiare e reinventarsi anche grazie a un innovativo metodo.

Quando è nata l'idea di scrivere questo libro, e da cosa?

La scintilla è l'enorme soddisfazione di aver visto in questi anni tanti professionisti del mondo bancario a cui è cambiata la vita in meglio da un punto di vista professionale ed economico dopo aver trovato il coraggio di credere in loro stessi ed essere entrati nel mondo della consulenza finanziaria, ma anche dal dispiacere di averne visti altri che non sono riusciti a "fare il salto" e hanno perso l'opportunità della

vita, solo che non lo sapranno forse mai e non ne hanno consapevolezza. Questo libro è il mio piccolissimo contributo per aiutare questi professionisti ad avere una vita potenzialmente migliore. Leggere è sempre stata una costante nella mia vita e dal 2009 ne ho aggiunta un'altra, scrivere. Ai sette libri che ho all'attivo, tra educazione finanziaria e manuali di lavoro per i consulenti, a gennaio si è unito anche quest'ultimo, "Oltre il posto fisso", frutto della mia esperienza nel mondo della consulenza finanziaria e dagli oltre 4mila incontri svolti in questi 25 anni con professionisti del settore. Questo libro ruota attorno a due concetti a mio avviso fondamentali per chi fa il nostro mestiere: il fintech e la libertà che saranno anche alla base del progetto della nuova wealth fintech bank TNB che stiamo costruendo. Attraverso questa nuova pubblicazione voglio offrire una nuova visione sui cambiamenti che la consulenza finanziaria sta attraversando, anche grazie alle tecnologie fintech, e le opportunità di ripensare al proprio futuro professionale non come dipendente ma come imprenditore di sé.



Oltre il posto fisso, il saggio di Paolo Martini

continua a pag. 48 >



LA LIBERA PROFESSIONE È UN'ALTERNATIVA CHE OGGI PUÒ OFFRIRE MOLTO DAL PUNTO DI VISTA DELLA REALIZZAZIONE E DELLA CRESCITA PERSONALE

A chi si rivolge questo libro?

“Oltre il posto fisso” si rivolge soprattutto a dipendenti bancari, direttori e manager di banca, che potrebbero, e dovrebbero a mio avviso, valutare il passaggio alla libera professione, considerati una serie di fattori. In primis il cosiddetto “posto fisso”, da cui nasce il titolo del libro, oggi non esiste più. Una volta il lavoro in banca era considerato una certezza quasi a vita, adesso sappiamo bene che non è così. Nelle pagine ritraggo quindi una situazione ben diversa da quella a cui eravamo abituati tempo fa, e al venir meno del caro posto fisso ci sono sempre più professionisti, e talenti, relegati in ruoli che non consentono loro la piena libertà d'azione, sia nel progredire della loro vita professionale sia nel servizio che potrebbero offrire ai propri clienti. Clienti che si dicono invece sempre più soddisfatti del proprio consulente finanziario (76% - *ricerca Finer, nd.r.*) sottolineando la forza di un modello che, in poco più di vent'anni, ha attratto circa 3 milioni di clienti verso il mondo delle reti e visto crescere di 6 volte il patrimonio affidato dagli italiani secondo Assoreti.

La libera professione, così come ne parlo nel libro, è l'altra strada, l'alternativa che oggi può offrire molto, dal punto di vista della realizzazione personale, della crescita personale e della qualità da offrire ai clienti conciliando formazione, lavoro e professionalità con le proprie passioni grazie a una gestione più efficiente del tempo e delle risorse.

In cosa consiste il metodo A.S.P.I.R.E.? Quali sono i punti fondamentali?

A.S.P.I.R.E. è un acronimo che racchiude sei aspetti fondamentali: ambizione, studio, pragmatismo, inclusione, risorse ed espansione, formando una parola che in inglese significa “aspirare”. È un percorso motivazionale che tanti professionisti dovrebbero valutare per crescere professionalmente anche se la sola aspirazione, pur essendo il motore cardine del cambiamento, non basta, occorre agire. A.S.P.I.R.E. è un percorso completo e graduale per la crescita personale e professionale, un approccio pragmatico e consapevole che copre aspetti teorici, motivazionali,

pratici e strategici, essenziali per una trasformazione efficace e duratura. Questo metodo condensa i feedback degli incontri di cui parlavo e la mia esperienza che, in qualche modo, ho voluto restituire sperando di dare un aiuto concreto e stimolante per tutte le persone che ambiscono a crescere nella loro carriera e nella consulenza finanziaria.

Nel libro si affronta la tematica del posto fisso, del futuro e dei cambiamenti. Per il mondo della consulenza, il passaggio da bancario a cf è un tema di strettissima attualità: qual è il suo pensiero a riguardo?

Il passaggio da dipendente di banca a consulente finanziario è senza dubbio un tema attuale ma anche molto dedicato, proprio perché il contesto in cui i professionisti operano è cambiato. Capita ancora spesso di sentire e vedere associati alla libera professione concetti di incertezza e insicurezza, un retaggio con cui ancora oggi dobbiamo scontrarci seppure in maniera limitata rispetto al passato. Serve però un cambio di mentalità e il metodo A.S.P.I.R.E. può servire



Photo by Laila Pozzo

a chiunque voglia intraprendere questo percorso di crescita. A supporto dei bravi professionisti ci sono anche una serie di opportunità tra cui un contesto evoluto, la tecnologia, il fintech e il lavoro in team, che amplificano le competenze e il servizio al cliente.

Oltre all'intelligenza artificiale, che è uno dei focus del percorso di formazione ACT che TNB Project dedica ai suoi circa mille consulenti finanziari. Un progetto formativo, partito a fine gennaio, che toccherà 18 città e avrà l'obiettivo di rafforzare il valore

della consulenza e di approfondire la conoscenza della tecnologia a supporto della professione. Al centro la metodologia M.I.N.D. che combina la comprensione approfondita del cliente, attraverso lo studio della finanza comportamentale, con l'utilizzo strategico delle tecnologie avanzate finalizzate al rinnovamento del mindset del consulente per rafforzare il legame con i propri clienti e il proprio network locale. Al tempo stesso, questo progetto si pone come potenziamento delle competenze necessarie ad affrontare con successo le sfide di un settore in continua evoluzione con strumenti innovativi per eccellere e distinguersi nel servizio.

Si è prefissato qualche obiettivo particolare da raggiungere con questo libro?

Senz'altro potrò dirmi soddisfatto già solo se, attraverso "Oltre il posto fisso", avrò spinto dei professionisti a interrogarsi sul proprio futuro e percorso professionale, ragionando concretamente su tutte le opportunità che la libera professione oggi offre. A questo se ne aggiunge un altro, ambizioso, di far conoscere l'approccio con cui stiamo dando forma a quella che sarà TNB, la wealth fintech bank, che stiamo costruendo adottando le migliori tecnologie presenti sul mercato e che sarà forte delle capacità dei tanti consulenti finanziari di talento che la comporranno. Il tutto con l'enorme valore dato dall'essere anche azionisti della propria azienda.

[in](#) Viola Sturaro

Sette peccati capitali

Tutti i vizi del risiko bancario tra partecipazioni incrociate e protagonismo dei manager

di NICOLA RONCHETTI

L'attuale **risiko** bancario sembra essere affetto, più di quelli che lo hanno preceduto nel 2020 tra **Intesa** e **Ubi**, nel 2007 tra **Banca Intesa** e **Sanpaolo Imi** e tra **UniCredit** e **Capitalia**, da una serie di peccati che paiono richiamare i sette vizi capitali (ira, avarizia, invidia, superbia, gola, accidia, lussuria).

Il **primo peccato** è la presenza di partecipazioni incrociate tra le banche e i maggiori azionisti coinvolti, che rendono il tutto più intricato e meno chiaro: più che gioco dell'opa parrebbe un gioco dell'oca in cui a vincere non è il più bravo ma il più fortunato nel lancio dei dadi.

Il **secondo peccato** è che, in passato, la politica e il governo hanno avuto un ruolo più discreto (ma non per questo meno influente), mentre nell'attuale risiko entrambi si sono esposti con esternazioni poco consone e certamente inusuali per il mondo della finanza e dei mercati. L'interesse del Ministero delle Finanze è più che legittimo visto che è azionista del **Monte dei Paschi**, altrettanto evidente che la banca, prima feudo di una certa parte politica, era agonizzante e oggi è finalmente risanata e resuscitata a spese dei contribuenti italiani. Se la salvaguardia del Mps, orgoglio nazionale dal 1472, può

in teoria giustificare un legittimo coinvolgimento del governo, il mercato nutre il sospetto che vi possa essere da parte dell'attuale esecutivo la difesa di interessi di altri grandi azionisti privati della banca.

Il **terzo peccato** è che l'attuale risiko più che una singolar tenzone tra nobili duellanti pare richiamare alla mente il **Far West** e in particolare la sparatoria all'O.K. Corral: alcuni rimpiangono lo stile dei banchieri del passato, non meno determinati e aggressivi degli attuali, ma certamente più discreti ed eleganti (pensiamo a Enrico Cuccia e a Vincenzo Maranghi di Mediobanca).

Il **quarto peccato** è che l'attuale risiko bancario pare, più che in passato, caratterizzarsi come uno scontro tra differenti personalità (alcune con sospetti disturbi narcisistici) in parte mosse più da una competizione personale che non da una visione strategica e altruistica.

Il **quinto peccato** è che, con la sola eccezione di UniCredit con **Commerzbank**, l'attuale risiko appare come una lite di cortile quando, più che farsi la guerra in casa, sarebbe fondamentale per il Paese guardare al mercato europeo perché, come ci ha ricordato **Mario Draghi**, o si fa l'**Europa** o si muore.



Nicola Ronchetti
founder & ceo di Finer Finance Explorer

C'è un gioco dell'oca dove sopravviveranno gli istituti che sono in grado di anticipare e realizzare i progetti di tutti gli stakeholder



Il **sesto peccato** è che, in questa battaglia di tutti contro tutti, è preoccupante l'attenzione univoca agli share holder (azionisti), adulati e ingolositi da promesse di guadagni (dividendi) stellari, rispetto agli stakeholder (clienti, dipendenti, imprese) che poi sono il vero e insostituibile asset di qualsiasi organizzazione di successo. In questo senso, è emblematica la dichiarazione del licenziamento di 3.900 dipendenti fatta da **Bettina Orlopp**, attuale ceo di

Commerzbank, allo scopo di risanare i conti della sua banca, per avere più appeal sugli attuali azionisti ed evitare di essere messa sotto scacco da **Andrea Orcel**, numero 1 del gruppo UniCredit.

Il **settimo peccato** è che sono ancora poche le banche e i banchieri pienamente consapevoli della rivoluzione che li colpirà a breve: nei prossimi anni il settore bancario subirà una trasformazione radicale, la seconda rivoluzione digitale sta già cambiando le

regole del gioco dando ai clienti e ai professionisti un crescente protagonismo mai visto prima.

In questo **gioco dell'oca** sopravviveranno solo le banche e i banchieri che sapranno anticipare e realizzare i progetti di tutti gli stakeholder (individui, famiglie, imprese e Paese), le altre banche scompariranno lentamente e i loro banchieri saranno condannati a una pensione (a dispetto dei santi) dorata.

 **Nicola Ronchetti**

La consulenza che verrà

Le sfide del 2025 tra M&A, intelligenza artificiale, novità normative e di prodotto

di GIUSEPPE G. SANTORSOLA



Giuseppe G. Santorsola
ggsantorsola@gmail.com

**La direzione
di Mifid 3 si incrocia
con il percorso
della Ris**

Rifletto sul legame tra attività dei consulenti finanziari e scenario macro-micro che si prospetta nel 2025. La sfida dell'**intelligenza artificiale** appare a prima vista quella più globale e disruptive. Probabilmente non è vero, soprattutto nel breve periodo. Tuttavia, l'intero settore della distribuzione investe nell'IA, anche perché la domanda di supporto altamente tecnologico da parte del mercato è consistente e il rischio di intrusione esterna nel campo degli investimenti (produzione e distribuzione) è evidente.

La seconda sfida è legata alla evoluzione normativa in corso. La direzione verso la **Mifid 3** si incrocia con il percorso della **Ris**. I lavori di costruzione dei testi delle direttive sono ancora in corso e si prevede che ciò caratterizzerà il 2025 alla ricerca della auspicata soluzione "omnibus" tra Mifid, Idd, Ucits, Aifmd, Solvency e Priips. Il terzo tema concerne le numerose operazioni di **M&A** che riguardano intermediari che dispongono anche di strutture distributive. Nel caso delle reti, **Mps-Mediobanca** (di più con anche Generali) creerebbe un surplus da gestire, **UniCredit-Bpm** lascerebbe debole il segmento (salvo Banca Aletti), **Bper-Banca Popolare di Sondrio** è coppia che non vede strategica l'offerta fuori sede. Il quarto tema riguarda innovazione di prodotto. **Etf** e **Certificates** presentano innovazioni largamente condivise. Soprattutto i primi, però, non generano ricavi commissionali. Per contro, i prodotti assicurativi alimentano ricavi unitari elevati, mentre i fondi d'investimento debbono difendere attentamente il loro campo fra costi e rendimenti. Resta infine il bisogno di innovazione nella raccolta diretta ove il problema permane da lungo tempo.

[in](#) Giuseppe G. Santorsola

Scendi in campo, cogli nuove opportunità

Nuovi Certificate Protection 100%

Protezione totale incondizionata del capitale (100 EUR) a scadenza e partecipazione dal 160% al 290% al rialzo del Sottostante

I nuovi Certificate Protection 100% emessi da UniCredit S.p.A. consentono di prendere una posizione rialzista sui mercati azionari mantenendo la protezione totale incondizionata del capitale a scadenza (Importo di Rimborso Minimo pari a 100 EUR). A scadenza (4 novembre 2031), l'investitore riceverà un Importo di Rimborso Minimo pari a 100 EUR oltre alla performance positiva del Sottostante rispetto al suo Valore Iniziale moltiplicata per il Fattore di Partecipazione.

L'Importo di Rimborso sarà calcolato secondo la seguente formula:

$100 \text{ EUR} \times [\text{Protezione}\% + (\text{Fattore di Partecipazione}\% \times \text{Performance del Sottostante})]$

ISIN	Sottostante	Protezione	Fattore di Partecipazione	Valore Iniziale	Data di Osservazione Finale
IT0005619926	FTSEMIB	100%	184%	34,540,73 Pti	04/11/2031
IT0005619942	EURO STOXX SELECT DIVIDEND 30	100%	290%	1.656,57 Pti	04/11/2031
IT0005619934	EURO STOXX BANKS	100%	166%	148,76 Pti	04/11/2031
IT0005619918	ENI	100%	194%	14,022 EUR	04/11/2031
IT0005619900	INTESA SANPAOLO	100%	160%	4,0685 EUR	04/11/2031

Fiscalità: redditi diversi (26%). In negoziazione su CERT-X (EuroTLX).

Esempio numerico: Importo di Rimborso a scadenza a fronte di diverse performance del Sottostante, ipotizzando un Valore Iniziale del Sottostante pari a 14 EUR ed un Fattore di Partecipazione al 194%.

Valore Finale Sottostante	<11,20	11,20	12,60	13,30	14,00	14,70	15,40	16,80
Variazione % Sottostante	Oltre -20%	-20%	-10%	-5%	0%	5%	10%	20%
Importo di Rimborso	100	100	100	100	100	109,7	119,4	138,8

Fonte Dati: Elaborazione interna. Importo di Rimborso a scadenza al lordo degli oneri fiscali applicabili.

State per acquistare un prodotto che non è semplice e può essere di difficile comprensione. Strumenti finanziari strutturati a complessità molto elevata a capitale protetto, ma non garantito.

Scopri la gamma completa su: investimenti.unicredit.it
www.youtube.com/@UniCreditOneMarketsItalia



Messaggio pubblicitario. Questo annuncio ha finalità pubblicitarie ed è pubblicato da UniCredit Bank GmbH Succursale di Milano, membro del Gruppo UniCredit. UniCredit Bank GmbH Succursale di Milano è soggetto regolato dalla Banca Centrale Europea, Banca d'Italia, Commissione Nazionale per le Società e la Borsa e BaFin. I Certificate emessi da UniCredit S.p.A. sono negoziati su CERT-X (EuroTLX) dalle 09.05 alle 17.30. Prima di ogni investimento leggere il Prospetto di Base, i relativi supplementi al Prospetto di Base, le Condizioni Definitive e il Documento Contenente le Informazioni Chiave (Key Information Document - KID) disponibili sul sito www.investimenti.unicredit.it al fine di comprendere a pieno i potenziali rischi e benefici connessi all'investimento. Il programma per le emissioni (<https://www.investimenti.unicredit.it/it/info/documentazione.html>) di strumenti è stato approvato da Consob, BaFin o CSSF e passaportato presso Consob. Le Condizioni Definitive sono disponibili nella pagina relativa a ciascuno strumento attraverso il motore di ricerca. L'approvazione del prospetto non è da intendersi come approvazione dei titoli offerti o ammessi alla negoziazione in un mercato regolamentato. Si ricorda che si tratta di un prodotto strutturato a complessità molto elevata e può risultare di difficile comprensione. In relazione alle conoscenze e all'esperienza, alla situazione finanziaria e agli obiettivi d'investimento, i Certificate potrebbero risultare non adeguati per tutti gli investitori. Si invitano pertanto gli investitori a rivolgersi ai propri consulenti prima di effettuare l'investimento. Il rendimento può variare in funzione del Prezzo di negoziazione sul SeDeX. La restituzione del capitale a scadenza non protegge gli investitori dal rischio di inflazione.

Il Bitcoin, i profitti e i reati

Una sentenza della Cassazione stabilisce l'insequestrabilità in giudizio delle criptovalute

di FABRIZIO TEDESCHI

Sentenza veramente singolare da parte della **Cassazione** in merito alla sequestrabilità di **Bitcoin** frutto di un'evasione. Una sorta di paradosso. La vicenda è relativamente semplice: un operatore esegue una compravendita o una serie di compravendite aventi a oggetto Bitcoin ricavandone un **rilevante profitto** sul quale non paga tuttavia l'imposta dovuta. Scatta il sequestro dell'importo dovuto a tassazione effettuato in Bitcoin e non in valuta avente corso legale. Le corti di merito convalidano il sequestro e la vicenda giunge in Cassazione. La **decisione** della suprema corte è lapidaria e ribadisce quanto detto in direttive, leggi e sentenze della stessa Cassazione: la criptovaluta è "una rappresentazione di **valore digitale** che non è emessa o garantita da una banca centrale o un ente pubblico, non è necessariamente legata a una valuta legalmente istituita, non possiede lo status giuridico di valuta o di moneta, ma è accettata come mezzo di scambio da persone fisiche e giuridiche e può essere trasferita, memorizzata e scambiata elettronicamente" e via di questo passo. In termini più semplici, nel periodo dell'informatica siamo tornati al baratto tra privati senza intervento o garanzia dello Stato.



Fabrizio Tedeschi
tedeschi@alezio.net

**Il pronunciamento
dei giudici è il segno
di una fragilità
dello Stato moderno**

Mancando lo status di mezzo di **pagamento riconosciuto** dallo Stato, la criptovaluta non può essere oggetto di sequestro per equivalente in giudizio. Poiché la criptovaluta è un fatto tra privati, le autorità paradossalmente non intervengono, le banche comunque vi investono, la legge la equipara dal punto di vista normativo a strumento finanziario, mentre ci sono anche personaggi con ruoli pubblici che decidono di emetterle. Non è forse anche questa una prova della **fragilità** dello Stato moderno?

 Fabrizio Tedeschi

MEDIOLANUM PRIVATE BANKING



DANIELE, VITTORIO E FRANCESCO LIVI
Clienti Mediolanum all'interno del loro
showroom dedicato alla cultura dell'arredo
di design in vetro curvato.

FIAM



2001 AZIENDA



2022 POLTRONA GHOST

LEO
NAR
DO



NON CI PRENDIAMO CURA SOLO DEL TUO PATRIMONIO MA ANCHE DEL TUO FUTURO.

Una consulenza evoluta e di valore per proteggere il futuro dei propri clienti. Per gli altri è Private Banking, per noi di Mediolanum è molto di più: significa prendersi cura del patrimonio a tutto tondo e guidare i nostri clienti nella realizzazione dei loro obiettivi di vita. Il Private Banking Mediolanum si avvale delle aree **Wealth Management, Investment Banking e Mediolanum Fiduciaria S.p.A.**, che affiancano i nostri Wealth Advisor e Private Banker di Milano, Roma e di tutta Italia, offrendo loro supporto di altissimo profilo per fornire risposte complete a bisogni complessi. Perché i clienti, per noi, sono il valore più grande e il loro patrimonio si merita il massimo della cura che possiamo offrire. Sempre.

- Pianificazione finanziaria
- Servizi bancari
- Credito e Protezione
- Passaggio generazionale
- Asset protection
- Operazioni di finanza straordinaria
- Servizi fiduciari

MILANO

PALAZZO BIANDRÀ - Via S. Margherita, 1/A

ROMA

Via dei Due Macelli, 66

mediolanum
PRIVATE BANKING

La polizza si fa suite

Banca Generali punta sulla soluzione assicurativa BG Stile Esclusivo

di ANDREA BARZAGHI



Andrea Ragaini
vicepresidente generale
di Banca Generali

È nata **BG Stile Esclusivo**, la nuova multiramo a premio unico che **Banca Generali** ha lanciato nel corso del mese di febbraio. Una soluzione che vuole andare oltre la semplice polizza per diventare una vera e propria piattaforma d'investimento in grado di adattarsi alle numerose esigenze dei diversi tipi di clienti, con importanti componenti di protezione. **Andrea Ragaini**, vicedirettore generale di Banca Generali, la descrive come "una vera e propria suite del risparmio, una soluzione d'investimento completa e innovativa, arricchita da un ventaglio di servizi di prodotto e per la salute".

Cambiamenti normativi

Stile Esclusivo affonda le radici nel cambio di normativa del 2024 voluto dall'Ivass, che ha invitato le compagnie a mettere a punto prodotti con target market definiti. La piattaforma di Stile Esclusivo si basa su quattro pilastri. A cominciare da quello finanziario, a sua volta formato da tre componenti. La prima è la gestione separata Ramo I, con un obiettivo di rendimento certo del 2% al netto delle commissioni. A questo si combinano i fondi interni assicurativi a gestione attiva affidati ai team di Asset Management di Banca Generali.

La terza componente sono gli oltre 50 fondi esterni dei partner. A questa si aggiunge la componente di protezione con maggiorazioni dell'importo in caso di premorienza dell'assicurato e che, in base all'età, vanno dal 10% al 50% del premio versato. Sempre in caso di premorienza, agli eredi viene anche assicurato un altro livello di protezione, ovvero il livello massimo toccato dal portafoglio della polizza in ogni anno solare.

Servizi per la salute

C'è poi una centrale operativa per teleconsulto medico disponibile 24/7, oltre a un servizio di telemedicina specialistica, che permette di accedere a un appuntamento in videochiamata con specialisti in 33 branche mediche. Un terzo servizio permette di ottenere sconti e priorità di prenotazione in oltre 13mila strutture convenzionate con Generali. Infine, un ventaglio di servizi di prodotto, dal ribilanciamento del portafoglio, con l'opzione di spostare gradualmente parte dell'investimento da Ramo I a Ramo III, all'opzione di riscatto programmato, per restituire il valore della polizza agli eredi, fino alla funzione di decumulo.

 **Bluerating**



ALLIANCEBERNSTEIN

Investiamo con cura nell'healthcare del futuro

Un approccio focalizzato sulla
salute delle aziende.

AB International Health Care Portfolio

In un contesto di mercato incerto, il settore sanitario può offrire interessanti opportunità agli investitori grazie alla sua resilienza. I mutamenti demografici e l'incremento della domanda a livello globale, infatti, lo hanno reso meno vulnerabile alle condizioni macroeconomiche.

Grazie all'innovazione, a valutazioni favorevoli e a una redditività via via maggiore, inoltre, il comparto presenta anche un buon potenziale di crescita.

Per scovare opportunità occorre un approccio focalizzato. Piuttosto che inseguire le ultime novità in ambito scientifico, il team di **AB International Health Care Portfolio** punta a scoprire società con un potenziale di rendimento interessante tramite un'approfondita ricerca sulla loro solidità. Seguiamo un approccio concentrato, investendo nelle aziende destinate a nostro avviso a prosperare sia oggi che in futuro.

Per saperne
di più



Questa è una comunicazione di marketing. Riservato esclusivamente agli investitori professionali. Il valore di un investimento può diminuire o aumentare e un investitore può anche non riottenere l'intera somma investita. Capitale a rischio.

Le presenti informazioni sono fornite da AllianceBernstein (Luxembourg) S.à.r.l. Société à responsabilité limitée, R.C.S. Lussemburgo B 34 305, 2-4, rue Eugène Ruppert, L-2453 Lussemburgo. Autorizzata in Lussemburgo e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Il portafoglio è un comparto di AB SICAV I, società di investimento a capitale variabile (société d'investissement à capital variable) di diritto lussemburghese.

La vendita dei Comparti di AB può essere limitata o soggetta a conseguenze fiscali avverse in alcune giurisdizioni. La presente promozione finanziaria è destinata esclusivamente a persone nelle giurisdizioni in cui i fondi e le relative classi di azioni sono registrati o che possono comunque legittimamente riceverla. Prima di investire, gli investitori devono esaminare il Prospetto completo del Comparto, insieme insieme al KIID o KID del Comparto e il bilancio più recente. Le copie di tali documenti, ivi inclusa l'ultima relazione annuale e, se emessa successivamente, l'ultima relazione semestrale, possono essere ottenute gratuitamente da AllianceBernstein (Luxembourg) S.à.r.l. visitando il sito www.alliancebernstein.com o www.eifs.lu/alliancebernstein, o in formato cartaceo contattando il distributore locale nelle giurisdizioni in cui la distribuzione dei fondi è autorizzata.

ICMA2024242

Sei ingressi per Bnl Bnp Paribas LB

Il recruiting di **Bnl Bnp Paribas LB** non accenna a fermarsi: la rete guidata da **Stefano Manfrone** ha infatti dato il benvenuto a sei nuovi consulenti finanziari, tutti in arrivo dal gruppo Mediobanca: si tratta di **Federico Carini, Marco Carzaniga, Enrico Baraldini, Alessandra Paizis, Emanuela Bazoli e Andrea Bossi**.



Un cf d'esperienza per FinecoBank

Nuovo e importante ingresso per **FinecoBank** in Lombardia: si tratta di **Dario Romeo** (*nella foto*), professionista con circa vent'anni di esperienza alle spalle in Banca Popolare di Sondrio. Opererà con il team del group manager **Pierangelo Banfi** nel Fineco Center di Legnano, all'interno della struttura dell'area manager **Marco Rossi**.



New entry a IW Private

New entry per la squadra di **IW Private Investments** nella regione Lazio, come scritto sui social dall'area manager **Alberino Palozzi**: "Ho il piacere di annunciare l'ingresso nella squadra di **Daniele Pinduicci** (*nella foto*). Grazie alla spiccata attitudine al lavoro in team, Daniele ha deciso di intraprendere una nuova sfida professionale".



Banca Widiba amplia il team

Nuovo ingresso per **Banca Widiba**, che accoglie un professionista in arrivo da Fideuram ISPB. Si tratta di **Paolo Pezzotti**, che entra a far parte della squadra del district manager **Alfredo Magrini**. A comunicare la new entry, sui social è stato l'area manager del Lazio, **Gianni Tariciotti**.

Zurich Bank Wealth Management: Esperienza. Servizi Esclusivi Competenza Globale

Tutto ciò che caratterizza una **consulenza su misura**
al servizio delle tue ambizioni e a supporto di ogni
tua esigenza.

Zurich Bank,
eccellenti
per tradizione.

Entra in zurichbank.it

 **ZURICH**[®]
Bank

Pmi pronte allo sprint

Outlook positivo di Algebris Investments sulle piccole e medie imprese italiane

di MARTA SERBELLONI



Le notizie dell'amministrazione Trump, in particolare la volontà di introdurre dazi verso Canada, Messico e Cina non hanno scoraggiato l'ottimismo degli investitori. **BLUERATING** ha parlato di questi temi con **Simone Ragazzi**, portfolio manager di **Algebris Investments**.

Come si muoverà il mercato nei prossimi mesi?

L'ottimismo degli investitori è sostenuto da solidi utili aziendali negli Stati Uniti mentre si inizia a scommettere su un potenziale recupero da parte del ciclo economico in Europa, supportato da valutazioni molto interessanti. Tuttavia, permangono preoccupazioni riguardo a potenziali guerre commerciali e alle loro implicazioni sull'economia globale. In particolare, si guarda con attenzione la volatilità delle materie prime tra cui il prezzo del gas che potrebbe andare a inficiare le marginalità di molte aziende, soprattutto in Europa.

Quali sono i settori e quali i titoli favoriti e penalizzati?

In questo scenario è ancora più importante l'analisi fondamentale nelle singole aziende per capire quali, per esempio, hanno base

produttiva negli Stati Uniti e che, di conseguenza, potrebbero anche beneficiare delle politiche commerciali di Trump.

Quali implicazioni per l'Europa?

Le politiche protezionistiche degli Stati Uniti potrebbero avere ripercussioni sulle esportazioni europee, influenzando settori chiave come l'automotive, le costruzioni e il retail/beni di consumo. Inoltre, sarà fondamentale monitorare l'evoluzione del tasso di cambio nonché le strategie delle banche centrali, che potrebbero intervenire con politiche più accomodanti se le tariffe rallentano la crescita globale.

Quali le prospettive per l'azionario italiano?

Manteniamo un outlook positivo e in particolare per l'asset class delle pmi domestiche. Avendo per lo più una vocazione industriale, negli ultimi tre anni tale asset class ha sofferto del rallentamento economico e dei riscatti per circa 3 miliardi di euro dai Pir, la cui emorragia sembra ormai svanita. Nel 2025, l'asset class dovrebbe beneficiare di almeno 700 milioni di risorse del Fondo Strategico Italiano da investire nelle pmi italiane quotate che potrebbe dare linfa a questa asset class.

 **Bluerating**

“
L'EMORRAGIA
SUBITA DAI FONDI
PIR SEMBRA
ORMAI SVANITA
DEFINITIVAMENTE

Simone Ragazzi
portfolio manager
di Algebris Investments

BPER:

FINANCIAL ADVISORS

BPER Financial Advisors

La rete di consulenti finanziari di BPER Banca, specializzata nella gestione degli investimenti e nella proposta di soluzioni finanziarie e assicurative.

Diamo valore al tuo futuro.

group.bper.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima di effettuare scelte di investimento leggere la documentazione informativa ufficiale dei prodotti finanziari e dei prodotti di investimento assicurativi disponibile in filiale o sul sito degli emittenti, delle società di gestione e delle compagnie assicurative, per comprendere le caratteristiche, i rischi e i costi dell'investimento.

BPER Banca.

Dove tutto può iniziare.

Largo al digital asset

Un'allocazione in Bitcoin nel portafoglio può mantenere la volatilità sotto controllo

di MARTA SERBELLONI

I prodotti d'investimento europei in asset digitali hanno registrato afflussi per 410 milioni di dollari da inizio anno, nonostante l'incertezza degli investitori dovuta a fattori macroeconomici come le tariffe commerciali Usa e gli sviluppi di DeepSeek in Cina. **BLUERATING** ne ha parlato con **James Butterfill**, head of research di **CoinShares**.

Perché questo entusiasmo?

Gli afflussi globali per quest'anno ammontano ora a 7 miliardi di dollari, provenienti principalmente dagli Stati Uniti, con 415 milioni di dollari dai prodotti Etp europei. Riteniamo che questi afflussi siano in gran parte dovuti alla crescente adozione da parte degli istituzionali e all'"effetto Trump", che ha posto le basi per il riconoscimento di Bitcoin come asset di riserva strategico e per un quadro normativo più permissivo. L'effetto a catena sarà probabilmente una maggiore fiducia da parte degli investitori che finora sono stati riluttanti a causa dei danni reputazionali; ora che il più grande governo del mondo sta prendendo in considerazione l'idea di investire in Bitcoin, questo asset acquista credibilità.

BlackRock sta preparando un prodotto sui Bitcoin in Europa.

Cosa significa per il settore?

L'impatto immediato sarà probabilmente minimo, dato che in Europa esistono già operatori affermati con Etp spot strutturati in modo molto simile. Tuttavia, l'ingresso di BlackRock nel mercato europeo potrebbe portare a maggiori afflussi, dato che molti investitori hanno già iShares come fornitore Etp di riferimento.

Come va la vostra attività?

Gestiamo più di 8 miliardi di dollari di aum. inoltre, CoinShares Digital Securities ha registrato afflussi per 179 milioni di dollari nei propri Etp su blockchain e asset digitali dall'inizio dell'anno. Siamo tra i migliori fornitori di Etp su asset digitali in Europa in termini di afflussi.

Quali sono i vostri obiettivi?

Il nostro obiettivo principale è educare i clienti. Ci concentriamo nel dimostrare il ruolo strategico che il Bitcoin può svolgere in un portafoglio diversificato. Inoltre mostriamo ai gestori di portafoglio come un'allocazione del 4% in Bitcoin in un portafoglio 40/60 (riequilibrato trimestralmente) può mantenere volatilità e drawdown sotto controllo e aumentare lo sharpe ratio a un valore superiore a 1.

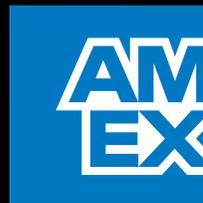
 **Bluerating**



“

**ABBIAMO AUM
PER OLTRE 8 MILIARDI
DI DOLLARI E SIAMO
TRA I MIGLIORI
FORNITORI DI ETP**

James Butterfill
head of research
di CoinShares



QUEL MOMENTO IN CUI IL TUO VIAGGIO DIVENTA UNA VACANZA.

Richiedi **Carta Platino American Express**
in banca e scopri il programma **Fine Hotels & Resorts***:
per te l'accesso a strutture indimenticabili
in tutto il mondo.

NEL LAVORO, NELLA VITA, IN OGNI MOMENTO.
CON AMERICAN EXPRESS.



Scopri di più su americanexpress.it/banca



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Verifica le date di validità e i termini e condizioni delle offerte disponibili presso la tua Banca. Maggiori informazioni sul programma "Fine Hotels & Resorts" su americanexpress.it/platino sezione "Viaggi".

Small cap d'Oltreoceano

Il ceo di Columbia Threadneedle giudica appetibili le azioni Usa a piccola capitalizzazione

di EDOARDO BLOSI



Cosa aspettarsi dal mercato americano nel 2025. Si intitola così una recente analisi a cura di **Ted Truscott**, global ceo di **Columbia Threadneedle Investments**. Ecco una sintesi della sua view.

Rendimenti a due cifre

“I titoli azionari statunitensi hanno registrato rendimenti a due cifre anche nel 2024”, scrive Truscott che aggiunge: “Guardando al resto del mondo, continua invece a permanere una maggiore debolezza. L'Europa si trova in una situazione difficile, e anche la Cina, dal suo canto, ha dovuto affrontare non pochi ostacoli negli ultimi anni. In un simile contesto globale, questa continua forza delle azioni Usa ha portato oggi a valutazioni molto elevate che, sebbene siano supportate da solidi utili e fondamentali, non offrono un margine di sicurezza significativo nel caso in cui si verificano imprevisti in futuro. Nell'ultimo anno la performance si è concentrata in una piccola porzione del mercato statunitense a grande capitalizzazione, ma vi sono opportunità anche in altri segmenti. Il Giappone, per esempio, sta facendo progressi nel trasformare la sua economia verso un modello incentrato sugli investimenti.

Non si tratta di un mercato economico, ma neppure costoso come quelli di altre economie sviluppate. Oggi”, continua Truscott, “un segmento interessante è quello delle small cap Usa: un mercato in cui gli investitori hanno l'opportunità di investire in società più piccole e di qualità a un prezzo interessante. Sebbene siano aziende per definizione più rischiose, il comparto delle small cap statunitensi scambia a sconto ormai da un po' di tempo e presenta valutazioni particolarmente interessanti”.

Valore nei bond municipali

Un altro interessante strumento d'investimento che andrebbe considerato all'interno di un'allocazione obbligazionaria core, secondo il global ceo di Columbia Threadneedle Investments, è rappresentato dai municipal bond. Questi titoli, infatti, generano un reddito esentasse di alta qualità con un rendimento parimenti attrattivo rispetto alle obbligazioni tassabili; tuttavia, vengono spesso trascurati poiché molti investitori detengono gran parte dei propri investimenti in conti pensionistici a tassazione differita, in cui gli investimenti esentasse non risulterebbero sensati.

“

**LA PERFORMANCE
DEL MERCATO
AMERICANO
SI È CONCENTRATA
SULLE BIG CAP**

Ted Truscott
global ceo di Columbia
Threadneedle Investments

 **Bluerating**

IL SALONE DEL RISPARMIO



15 - 17 APRILE 2025
ALLIANZ MICO - MILANO

Iscriviti, è gratuito.
salonedelrisparmio.com

IL FUTURO HA UN GRANDE FUTURO

15° edizione del più grande evento
internazionale dedicato al risparmio gestito



IL FUTURO DEL RISPARMIO

CAPITALE PAZIENTE, PROGRESSO E LONGEVITÀ



Un evento ideato da



ASSOGESTIONI
associazione del risparmio gestito

in esclusiva su **FR|Vision**

Rivoluzione nel fondo

L'impatto dell'intelligenza artificiale nelle attività di asset management

di ANDREA BARZAGHI

L'intelligenza artificiale sta rivoluzionando una vasta gamma di settori, incluso quello della gestione degli investimenti. Può offrire strumenti all'avanguardia che migliorano il processo decisionale, incrementano le prestazioni dei portafogli e ottimizzano l'allocation degli asset. **BLUERATING** ha parlato di questi temi con **Enrico Scarin**, head of portfolio solutions, Esg & investment data science di **Generali Asset Management**.

Che impatto avrà l'IA sull'asset management?

L'intelligenza artificiale sta rivoluzionando l'asset management, migliorando l'efficienza dei processi e la qualità dei segnali d'investimento. La nostra azienda sta abbracciando queste innovazioni, supportando vari progetti bottom-up e community che sperimentano su vari fronti. È fondamentale concentrarsi sui processi specifici di ogni azienda con approccio tailor-made che valorizzi le peculiarità di ciascuna realtà. Vediamo grandi opportunità che richiedono una cultura di accettazione dell'errore come parte del percorso verso il miglioramento continuo. L'IA non è solo uno strumento, ma un catalizzatore di cambiamento positivo e crescita.

Qual è la visione di Generali Asset Management riguardo l'intelligenza artificiale?

L'intelligenza artificiale è motore di innovazione e sostenibilità. Permette di offrire servizi personalizzati migliorando l'efficienza operativa e la gestione del rischio. La vision del nostro asset management presuppone sperimentazione e adattabilità, consapevoli che errori e fallimenti sono una componente ineludibile del percorso. Crediamo fortemente che la gestione finanziaria debba usare responsabilmente tali tecnologie, con etica e trasparenza come pilastri fondamentali. Ci impegniamo a sfruttare l'IA per creare valore aggiunto per i clienti e migliorare le operazioni aziendali.

Quali sono le principali iniziative che sta introducendo Generali Asset Management attualmente nell'asset allocation?

L'asset allocation è tipicamente una disciplina quantitativa basata su rigorose analisi di serie storiche finanziarie, si pensi ai ritorni attesi e le volatilità delle varie classi di attivo o le relative correlazioni. Facciamo un esempio concreto: nei nostri comitati investimento abbiamo introdotto algoritmi di clustering

sviluppati internamente che utilizzano il machine learning per migliorare le previsioni finanziarie e le capital markets assumptions utilizzate nei nostri studi. Questo si traduce in decisioni tattiche più informate e processi più robusti, con possibilità di costruire strategie di portafoglio innovative. Si tratta di un processo in evoluzione che permette di complementare l'esperienza del portfolio manager con un approccio maggiormente data-driven. I risultati sono promettenti e realistici in termini di performance, con indicatori di rischio quali VaR, C-VaR e Drawdown atteso in significativo declino.

Quali sono gli obiettivi e le aspettative che vi siete posti nel lungo termine?

Crescere, innovare, apprendere e generare valore a lungo termine per i nostri clienti. Sebbene alcune tecnologie siano note, solo all'interno di un'azienda si trova la conoscenza necessaria per migliorarne i processi. Le nostre decisioni d'investimento sono informate? Possiamo applicare i nostri algoritmi oltre l'asset allocation? Utilizzare i LLM per previsioni su serie storiche con problemi di data quality? Creare modelli su tassi, azioni e volatilità?



SE L'ANALISI DIVENTA PIÙ ROBUSTA GRAZIE AL MACHINE LEARNING, ANCHE LA GESTIONE SI FA PIÙ SOLIDA

Enrico Scarin
head of portfolio solutions,
Esg & investment data science
di Generali Asset Management

O impiegare tali strumenti in mercati di frontiera o per attivi illiquidi? Vogliamo rispondere a queste domande nel day-to-day ma è ormai evidente come queste tecnologie stiano migliorando le previsioni di mercato in molte aziende, riducendo gli errori nell'analisi di dati storici.

Come si ottimizza il processo di costruzione dei portafogli grazie ai nuovi tool?

La costruzione professionale di un portafoglio combina elementi di diverso genere: top-down di asset allocation e l'expertise bottom-up di specialisti di mercato.

Se l'analisi diventa più robusta grazie al machine learning, la gestione diventa più solida e l'ottimizzazione tra le classi di attivo migliora i rendimenti aggiustati per il rischio. Nell'applicazione degli algoritmi di ML siamo partiti dall'idea di non formulare ipotesi di mercato nel senso classico del termine, utilizzando piuttosto tale expertise ex-post, dopo aver valutato quello che i dati ci dicono in maniera oggettiva. I mercati presentano elementi di ciclicità e tali cicli mostrano elementi di persistenza che, quando presentati in modo oggettivo, permettono di accrescere

la qualità delle nostre discussioni, sia sulle stime di breve periodo, sia per costruire strategie di portafogli a medio termine in ottica quantitativa. Anche a livello bottom-up sono utilizzati sempre più frequentemente modelli di sentiment alimentati da dati real-time per la selezione di titoli azionari o obbligazionari, migliorando la gestione dei segnali. Questi approcci innovativi permettono di ottenere rendimenti più elevati e gestire meglio il rischio, dimostrando l'importanza dell'integrazione tra tecnologia avanzata e competenza specialistica.

 **Bluerating**

Contro l'ansia finanziaria

I Pac e gli switch programmati per cogliere al meglio le opportunità dell'azionario

di EDOARDO BLOSI

Ansia Finanziaria: quali gli impatti sugli investimenti e come combatterla. Si intitola così una recente analisi di **Paolo Paschetta**, equity partner e country head Italy di **Pictet Asset Management**. Ecco una sintesi del suo pensiero.

Avversione al rischio

"Le scelte d'investimento dei risparmiatori italiani sono storicamente improntate all'avversione al rischio, in particolar modo azionario. Secondo i dati di Banca d'Italia, la quota azionaria detenuta dagli investitori italiani si attesta intorno al 10% circa del portafoglio, una misura 3 volte inferiore rispetto alla media europea. La storia dimostra però che gli strumenti finanziari che offrono il maggiore valore nel lungo termine sono proprio le azioni. La grande sfida di oggi sta proprio nell'incrementare l'esposizione azionaria degli investitori, per favorire una gestione ottimale del rischio in portafoglio. Per questo motivo, in Pictet AM, cerchiamo da sempre di intervenire sulla cultura degli investimenti attraverso azioni concrete. Con l'avvio del nuovo anno, vogliamo riportare l'attenzione su due strumenti semplici, in grado di accompagnare gli investitori nella comprensione dei vantaggi

dell'investimento azionario: i piani di accumulo del capitale (Pac) e le conversioni programmate, meglio note come switch. Grazie a un approccio di ingresso graduale, i piani di accumulo permettono di mitigare la volatilità tipica del comparto azionario e di cogliere le opportunità di crescita dei mercati finanziari. Inoltre, il metodo rigoroso offerto dai piani di accumulo si sposa bene con l'approccio tematico in cui Pictet AM è pioniere e leader da 25 anni".

Valore nel lungo termine

"Investire in una attenta selezione delle migliori aziende i cui driver di performance si legano ai megatrend rappresenta una modalità d'investimento azionario orientata alla creazione di valore nel lungo termine. A fronte dell'accumulo di risparmio degli ultimi due anni in fondi monetari o in strumenti di liquidità, in Pictet AM abbiamo deciso di introdurre le conversioni programmate (switch) per aiutare i risparmiatori italiani a trasformare questa liquidità in investimenti più redditizi. Questi strumenti d'investimento convertono secondo tempistiche definite la liquidità dei fondi monetari investendola in soluzioni azionarie tematiche".

 **Bluerating**



“

**LA GRANDE SFIDA
STA NELL'AUMENTARE
L'ESPOSIZIONE
DEGLI INVESTITORI
ALL'EQUITY**

Paolo Paschetta
equity partner e country head Italy
di Pictet Asset Management

Robb Report

BRAND FOR COMMUNITY

MAGAZINE / EXPERIENCES / EVENTS / WEB / NEWSLETTER / SOCIAL



BFC MEDIA, PRESENTA L'EDIZIONE ITALIANA DI **ROBB REPORT**, IL BRAND EDITORIALE PIÙ FAMOSO AL MONDO PER IL LUSSO E IL LIFESTYLE. UN PROGETTO MULTIMEDIALE CHE COMPRENDE IL MAGAZINE, IL SITO **ROBBREPORT.IT** ED ESCLUSIVE EXPERIENCES. UN'OPPORTUNITÀ PER PROMUOVERE IL MEGLIO DELLA CREATIVITÀ DEL MADE IN ITALY IN TUTTO IL MONDO.

LEADER IN CROSS MEDIA

È un'iniziativa



bfcmedia.com



Allenarsi per la felicità

Come coltivare pensieri costruttivi e investire nelle relazioni autentiche

di MARIA GRAZIA RINALDI

La **felicità** è una delle condizioni più ricercate dall'essere umano, ma è anche una delle più difficili da definire. La felicità è una sensazione fugace o uno stato duraturo?

Dipende da noi o dalle circostanze esterne? Per decenni molti studiosi, tra filosofi, psicologi e neuroscienziati hanno cercato di comprendere i meccanismi che

la regolano, portando alla luce dati interessanti su come il nostro cervello elabora le emozioni e su come le nostre abitudini possano influenzarla.

circostanze favorevoli, ma piuttosto un'**abitudine mentale** che si può sviluppare e coltivare nel tempo. Praticare con sistematicità la gratitudine ci aiuta a essere più felici, poiché questa pratica modifica le connessioni neurali legate alla percezione della realtà, favorendo una maggiore apertura verso emozioni positive e riducendo lo stress. Tutto questo perché quando la mente si abitua a riconoscere ciò che c'è di buono nella quotidianità, diventa più forte di fronte alle avversità. Il nostro livello di felicità è strettamente legato alla **capacità di restare presenti nel momento**.

Le persone che si concentrano completamente su ciò che stanno facendo, anziché vagare con la mente tra passato e futuro, riportano livelli di soddisfazione significativamente più alti rispetto a chi è meno grato. Questo fenomeno, noto come **mind-wandering**, è una delle cause principali di infelicità. Quando la nostra attenzione si disperde in pensieri ricorrenti e preoccupazioni, il nostro benessere ne risente. Un elemento su cui puntare la nostra attenzione per essere più felici è stare attenti anche al modo in cui interpretiamo gli eventi. Lo psicologo **Martin Seligman**, fondatore della Psicologia Positiva, ha evidenziato come il modo in cui spieghiamo a noi stessi ciò che ci accade influenzi profondamente il nostro stato d'animo. Coloro che adottano un atteggiamento mentale ottimista attribuiscono i successi alle proprie capacità e gli insuccessi a fattori

temporanei e modificabili, tendono a essere più resilienti e soddisfatti della propria vita. Al contrario, chi interpreta gli eventi in chiave pessimistica, vedendo gli ostacoli come permanenti e insormontabili, sperimenta maggiori livelli di stress e frustrazione. La felicità è quindi una competenza che possiamo allenare. Il segreto sta nelle piccole scelte quotidiane come iniziare ad apprezzare ciò che abbiamo. Come diceva **Aristotele**: *"La felicità dipende da noi stessi."*



Maria Grazia Rinaldi
head hunter e psicologa iscritta all'Albo

**Chi interpreta
gli eventi in chiave
sempre pessimistica,
sperimenta maggiori
livelli di stress
e frustrazione**

Non possiamo controllare tutto ciò che accade, ma possiamo scegliere come reagire. E in questa scelta risiede la nostra più grande libertà.

[in](#) **Maria Grazia Rinaldi**

Le ricerche più recenti nel campo della psicologia positiva e delle neuroscienze hanno dimostrato che la felicità non è semplicemente il risultato di eventi fortunati o di



L'IA Act oltre la Mifid

La normativa europea sull'intelligenza artificiale supera il legalismo della vecchia direttiva

di GAETANO MEGALE

L'evoluzione della consulenza finanziaria con l'intelligenza artificiale è inevitabile e per questo l'**IA Act europeo** impone un cambio di paradigma. Infatti, la consulenza finanziaria, essendo classificabile come attività ad "alto rischio", deve essere conforme ai principi etici di matrice kantiana che sottendono le prescrizioni dell'IA Act, rendendo dunque insufficiente la sola conformità alla **Mifid**. Basterebbe analizzare il considerando 6 dell'IA Act per comprenderne la portata innovativa in quanto stabilisce che l'intelligenza artificiale debba

essere antropocentrica, migliorare il benessere umano e rispettare i valori dell'Ue. Questo significa che la consulenza non può basarsi solo su adeguatezza, efficienza e profitto, ma deve includere garanzie etiche contro i trattamenti iniqui. Andando oltre al legalismo della Mifid, viene introdotto un obbligo di integrazione di un **approccio kantiano**. L'IA non può trattare i clienti come mezzi il profitto, ma deve essere utilizzata per garantire loro benessere e autonomia decisionale.

 Gaetano Megale



Gaetano Megale
independent ethics advisor

**Bruxelles sancisce
la necessità che
l'innovazione sia
antropocentrica**

FORBES

BRAND FOR COMMUNITY

EVENTS / NEWSLETTER / WEB/ SOCIAL / PODCAST / TV



FORBES IL PIÙ GRANDE E PRESTIGIOSO SISTEMA DI COMUNICAZIONE MULTIMEDIALE PER CONOSCERE LE STORIE, I PROGETTI E LE VISIONI DELLE DONNE E DEGLI UOMINI DI SUCCESSO CHE STANNO CAMBIANDO IL MONDO.

LEADER IN CROSS MEDIA

È un'iniziativa



bfcmedia.com

Beniamina di Instagram

Monica Bellucci è la celebrità nazionale del grande schermo con più follower

di MATILDE BALESTRA

È tra le attrici italiane più conosciute nel mondo e la sua fama non poteva certo non manifestarsi anche sui social. Tra i beniamini del nostro Paese **Monica Bellucci** è la più seguita su **Instagram** con la bellezza di 5,8 milioni di follower.

Nessuno può impensierirla, come testimoniano i dati riportati dal sito web *Wondernetmag.com* e aggiornati al 21 febbraio scorso. Al secondo posto si piazza ben distanziato **Luca Argentero** con 2,3 milioni di seguaci.

Sul terzo gradino del podio c'è di nuovo un'attrice, **Claudia Gerini**, con 2,1 milioni di follower. La top five degli attori più seguiti su Instagram si completa poi con **Miriam Leone** (1,7 milioni di follower) e **Sabrina Ferilli** (1,4 milioni).

Attori italiani più seguiti su IG



Monica BELLUCCI
5.8 mln



Luca ARGENTERO
2.3 mln



Claudia GERINI
2.1 mln



Miriam LEONE
1.7 mln



Sabrina FERILLI
1.4 mln



Panorama sul Pacifico

Poco più di otto anni fa, **Nicole Scherzinger** (nella foto), ex cantante delle **Pussycat Dolls** ha sborsato 3,3 milioni di euro per la residenza su più livelli e le sue splendide viste che incorniciano l'intero bacino di Los Angeles, con panorami fino al Pacifico. A fine 2024 ha deciso di separarsi dalla sua dimora di Hollywood Hills sopra la Sunset Strip, chiedendo una cifra ben più alta, di poco inferiore ai 6 milioni di euro.

La graduatoria dei personaggi più in voga vede sul podio altri due volti popolari come Luca Argentero e Claudia Gerini, che hanno rispettivamente 2,3 e 2,1 milioni di seguaci

Scorrendo più in basso la classifica, troviamo una coppia di donne che hanno più o meno lo stesso numero di seguaci digitali: **Ambra Angiolini** e **Laura Chiatti**, con 1,1 milioni di follower. Tre uomini completano la top ten: **Marco Bocci**, **Ezio Greggio**

e **Fabio Volo**, che hanno ciascuno più di un milione di follower. "La presenza online degli attori italiani sta diventando sempre più importante, e il numero di follower su Instagram riflette la loro capacità di coinvolgere e connettersi con il

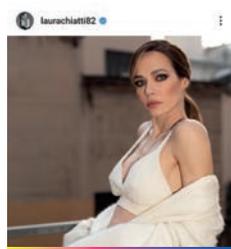
pubblico", scrive *Wondernetmag*, commentando i dati della sua rilevazione. Qui sotto la classifica dei primi dieci attori italiani che hanno il maggior seguito su Instagram.

 Bluerating

Attori italiani più seguiti su IG



**Ambra
ANGIOLINI**
1.1 mln



**Laura
CHIATTI**
1.1 mln



**Marco
BOCCI**
1 mln



**Ezio
GREGGIO**
1 mln



**Fabio
VOLO**
1 mln



Un ranch da Oscar

Un ranch di 10 acri a Topanga, in California, è stato messo sul mercato per circa 8 milioni di dollari. In precedenza la proprietà era dell'attrice **Renee Zellweger** (nella foto), due volte premio Oscar. La notizia è riportata da *Mansion Global*, che ha ricostruito i passaggi di proprietà: la star che ha interpretato **Bridget Jones** aveva acquistato il ranch nel 2015 per 3,35 milioni di dollari e l'ha venduto nel 2021 per 6,4 milioni.

Le fortune di Singapore

La città-stato asiatica scala sempre più la classifica delle metropoli con più milionari

di MATILDE BALESTRA



Una villa da Lupo di Wall Street

Sei camere da letto, sette bagni e una piscina riscaldata. È davvero da sogno la villa immortalata nel film **The Wolf of Wall Street** con **Margot Robbie** e **Leonardo DiCaprio** (nella foto in una scena del film), messa in vendita per 9,5 milioni di dollari. La lussuosa dimora si trova a Long Island, proprio davanti a New York ed è stata teatro di alcune scene clou del film diretto da Martin Scorsese nel 2013 con DiCaprio nel ruolo del vulcanico broker.



A dispetto della percezione comune, la città leader al mondo per affari e ricchezza non è Dubai. Secondo il rapporto 2024 *World's Wealthiest Cities* di *Henley & Partners*, **Singapore** ha consolidato la sua posizione di destinazione top per gli ultra-ricchi, classificandosi come quarta città più ricca a livello globale. La città-stato asiatica ospita attualmente circa 245mila milionari, e 30 miliardari. Il rapporto di *Henley & Partners*, società di consulenza specializzata nelle tematiche relativa

alle politiche governative sulla cittadinanza, sottolinea la rapida ascesa di Singapore in termini di ricchezza, osservando che nell'ultimo decennio il numero di milionari nella città è aumentato del 64%. Questa crescita ha fatto salire la metropoli asiatica di due posizioni nella classifica, portandola a superare **Tokyo** come città più ricca d'Oriente. Conosciuta per il suo ambiente favorevole agli affari, Singapore è diventata anche una destinazione preferita per gli

investitori classificati come Hnwi, con circa 3.400 trasferimenti solo nel 2023. Tra i miliardari più importanti che risiedono nella città-stato c'è **Eduardo Luiz Saverin**, ex stretto collaboratore di **Mark Zuckerberg** a Facebook, i fratelli **Robert** e **Philip Ng**, azionisti di controllo della Far East Organization, e **Li Xiting**, presidente della Shenzhen Mindray Bio-Medical Electronics. Qui sotto la top 5 delle città con più milionari. **New York** è ancora al vertice.

 **Bluerating**

Le 50 migliori città per milionari

Città/Area	Paese	Totale milionari	Totale miliardari	Crescita dei milionari 2013-2023
New York City	 Stati Uniti	349.500	60	 48%
The Bay Area	 Stati Uniti	305.700	68	 82%
Tokyo	 Giappone	298.300	14	 -5%
Singapore	 Singapore	244.800	30	 64%
Londra	 Regno Unito	227.000	35	 -10%

Nel salotto di Goblin

Il prezzo di vendita, stabilito nel dicembre scorso, è di ben 3,75 milioni di dollari. A tanto ammonta il valore dell'attico finito sul mercato a New York, la torre Windsor al 5 di Tudor City Place, la tana di **Norman Osborn** (interpretato **Willem Dafoe**, nella foto) nel film **Spider-Man**. Di proprietà del top manager statunitense, **Cheryl Eisen**, la residenza si estende su quasi 250 metri quadrati con interni meticolosamente progettati e arredati.



INVESTIRE IN MODO SOSTENIBILE CON CHIAREZZA

Investire in fondi sostenibili significa anche comprendere esattamente in cosa si sta investendo.

Ecco perché in iShares ci stiamo impegnando al massimo per fornirti i dati ESG e sul clima di cui hai bisogno, con l'obiettivo di farti comprendere cosa includono i nostri ETF.

**ETF sostenibili.
iShares. Aspettati di più.**



Capitale a rischio. Il valore degli investimenti e il reddito da essi derivante sono soggetti a oscillazioni al rialzo o al ribasso e non sono garantiti. L'investitore potrebbe non recuperare l'importo inizialmente investito.

Indexed to
iShares | **MSCI** 
by BlackRock

Messaggio Promozionale: Prima dell'adesione leggere il Prospetto e il PRIIPs KID disponibili su <http://www.ishares.com/it>, che contengono una sintesi dei diritti degli investitori. **Informativa di Legge.** Pubblicato da BlackRock (Netherlands) B.V. BlackRock (Netherlands) B.V. è autorizzata e disciplinata dall'Autorità per i mercati finanziari olandese. Sede legale: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam - Tel.: 020 - 549 5200 - Tel.: 31-20-549-5200. Iscrizione al Registro delle Imprese n. 17068311. A tutela dell'utente le telefonate potranno essere registrate. Per informazioni sui diritti degli investitori e su come presentare reclami, visitare <https://www.blackrock.com/corporate/compliance/investor-right> disponibile in italiano.

© 2023 BlackRock, Inc. Tutti i diritti riservati. 3046038



La Rossa non ha più veli

Presentata a Londra la nuova SF-25 della Scuderia Ferrari con Leclerc e Hamilton

di EDOARDO BLOSI

Alla O2 Arena di Londra la **Scuderia Ferrari** ha presentato la livrea della nuova monoposto alla presenza del ceo **Benedetto Vigna**, del

team principal, **Fred Vasseur**, dei piloti **Charles Leclerc** e **Lewis Hamilton**. La **SF-25**, nome in continuità con quello degli ultimi

due anni a sottolineare la stabilità regolamentare, è la settantunesima

continua a pag. 81 >



La monoposto ha un nome in continuità con quello degli ultimi anni, ma è una vettura del tutto nuova con soluzioni tecniche in discontinuità con il passato



monoposto di **Formula 1** realizzata dalla Ferrari, la quarta della seconda generazione di auto a effetto suolo introdotta nel 2022. Ma è una vettura del tutto nuova, con soluzioni tecniche in discontinuità con il passato.

La modifica più evidente messa in atto dal team tecnico diretto da **Loic Serra** è senz'altro la sospensione anteriore, che passa dallo schema push rod a quello pull rod. A guidare questo cambio di architettura la necessità

di rendere più pulito il flusso d'aria che investe la vettura e ampliare i margini per lo sviluppo aerodinamico, che con la precedente soluzione erano ormai stati sfruttati appieno.

 **Bluerating**





CONSIGLI SUGLI ETF

Quali sono le best practice da adottare prima di investire in Etf? Con un carosello di immagini pubblicato sulla propria pagina Facebook, **FinecoBank** ha provato a spiegarlo, invitando anche gli utenti web a seguire dei webinar dedicati.



TANTI AUGURI AD ALLIANZ

Allianz festeggia i 135 anni dalla fondazione, avvenuta nel 1890. Attraverso un video pubblicato sul profilo **Instagram** ufficiale, il gruppo celebra questo importante traguardo ringraziando i clienti per la fiducia e i dipendenti per la collaborazione.



CREARE CONNESSIONI

“Comunicare bene significa creare connessioni, rafforzare la fiducia e dare valore a ciò che facciamo. Investire nella formazione è una responsabilità verso i nostri clienti e il nostro lavoro.” Lo ha scritto **Audrey Foletti**, cf di **Banca Mediolanum**.



PSICOLOGIA FINANZIARIA

Vittorio Giusti è uno psicologo, ex consulente ed ex manager di società multinazionali finanziarie. Attraverso il suo canale **YouTube** insegna alle persone a comprendere e superare tutti i bias psicologici relativi al denaro e a gestire le proprie finanze.

GLOBAL EQUITY

LUCIDA EUFORIA

Investire con Schroders nel mercato azionario globale consente di cavalcare il cambiamento, ma con disciplina. In questo modo, puoi mantenere il controllo del rischio senza rinunciare all'emozione dei più potenti trend d'investimento.

Scopri come combinare il meglio dei due mondi.



Schroders



I NOSTRI INVESTIMENTI DANNO FORMA AL DOMANI, OGGI

Forte dell'esperienza maturata in 30 cicli di mercato,* PGIM crede nel proprio approccio attivo e nella rigorosa gestione del rischio per aiutare i clienti a perseguire rendimenti di lungo termine.

Esplora il tuo domani su [PGIM.com](https://www.pgim.com)



PGIM

GLOBAL ASSET MANAGEMENT

OBBLIGAZIONARIO / AZIONARIO / IMMOBILIARE / INVESTIMENTI ALTERNATIVI / CREDITO PRIVATO / INVESTIMENTI QUANTITATIVI / SOLUZIONI DI PORTAFOGLIO

Prudential Financial, Inc. degli Stati Uniti non è affiliata in alcun modo con Prudential plc, costituita nel Regno Unito o con Prudential Assurance Company, una controllata di M&G plc, costituita nel Regno Unito.

*PGIM è il gestore degli investimenti globale di Prudential Financial, Inc. (PFI). 30 cicli di mercato rappresentano l'esperienza di PFI nella gestione patrimoniale attraverso PGIM e le sue affiliate e i suoi predecessori.