



**assicurazioni**  
L'analisi  
del professore  
esperto di polizze  
*a pagina 5*


Claudio  
Cacciamani

**fondi&gestori**  
EdR AM punta  
sulla crescita  
dell'healthcare  
*a pagina 11*

Adeline  
Salat Baroux



# soldi & bluerating



## Generali in missione

*Il panorama assicurativo è cambiato radicalmente. Nuovi giganti esteri sono sbarcati sul mercato interno, minacciando le compagnie italiane. Che si stanno riorganizzando. Mario Greco, tanto per cominciare...*

**focus**  
Le flotte restano a galla ma il fisco fa da zavorra

**bond**  
Richieste a tutto gas per le due emissioni Snam

**nella rete**  
Ubi Banca PI va dal cliente con il promotore

**retimercato**  
I primi nove mesi di Azimut, Fideuram, B. Generali e Mediolanum

Mario Greco,  
group ceo Assicurazioni Generali

ISSN 2037-1551  
Settimanale - Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LOI  
9 7200000000000

BMW  
Flotte Aziendali

Piacere di guidare

www.bmw.it



# VIAGGIATE IN BUSINESS. TUTTI I GIORNI.

## NUOVA BMW SERIE 3 TOURING BUSINESS AUTOMATICA.

Pensata per offrire il meglio della tecnologia al vostro business, grazie all'avanzata dotazione di serie:

- Cambio automatico 8 rapporti con Start/Stop.
- Interfaccia Bluetooth per cellulare e USB.
- Sistema di navigazione BMW Business.
- Park Distance Control posteriore.
- Specchio retrovisore interno auto anabbagliante e sensore pioggia.
- Aggiornamenti in tempo reale con BMW Live.

## BMW PER LE AZIENDE.

### BMW EfficientDynamics Meno emissioni. Più piacere di guidare.

BMW Financial Services: la più avanzata realtà nei servizi finanziari. BMW e Castrol. Incontro al vertice della tecnologia. Consumi BMW Serie 3 Touring (dalla motorizzazione 316d alla 328i) ciclo urbano/extraurbano/misto (litri/100km): da 5,6 (5,5)/3,9 (4)/4,5 (4,5) a 9,2 (8,4)/5,5 (5,4)/6,8 (6,5). Emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): da 119 (119) a 159 (152). I valori tra parentesi si riferiscono alle vetture con cambio automatico.

# Serve un bilancio all'Italia. Di quelli trasparenti, però

di Pompeo Locatelli\*



“

L'ultimo rivoluzionario atto del governo tecnico deve essere quello di impegnarsi a redigere i conti dell'azienda Italia

”

Non tutto il male vien per nuocere. Per molti anni, al pari della stragrande maggioranza degli italiani, mi sono chiesto la ragione dell'esistenza delle province, organismo intermedio tra i comuni e le regioni. Ora ho scoperto che, almeno finora, si sono occupati di procurare il gasolio necessario per riscaldare gli edifici scolastici. Altro che enti inutili... Eppure, per decenni, ancor prima che venisse dato il via libera all'istituzione regionale, si è parlato di una prossima abolizione delle province. Ma, come spesso accade nel Belpaese, nell'attesa di scomparire le regioni hanno figliato tante sorelle minori, dal Piemonte alla Lombardia passando per la Sardegna. Ci pensavo in questi giorni, quando ho letto della minaccia delle province di non provvedere al riscaldamento delle scuole per mancanza di fondi. Non ho alcun dubbio, tanto per cominciare, che alla fine le finanze per non lasciare le scuole al freddo si troveranno: o provvederà la mano pubblica, con qualche marchingegno che alla fine si tradurrà in un nuovo balzello sulla benzina oppure in qualche erogazione da parte di una fondazione. O, più facile, in una linea di credito aperta, da qualche banchiere, dopo il pressing di una fondazione o di qualche politico. Certo, il gioco è più difficile di un tempo. Ma, almeno per ora, non si è dato il caso di pubbliche amministrazioni, comprese le province, che abbiano risolto i problemi con un'autonoma, efficace revisione al ribasso della spesa. È parere unanime che sia necessario evitare costi superflui che possono essere rimandati più avanti. Ma il caso delle province ci consente anche riflessioni di altro tipo. A partire dall'assenza di un bilancio consolidato dello "Stato". Non è un problema solo italiano ma ho la sensazione che dalle nostre parti il "buco" accumulato in periferia rischi di viaggiare a livelli non inferiori del debito pubblico centralizzato. Dietro i miglioramenti della finanza pubblica

in questi anni ci sono stati minori trasferimenti alle amministrazioni periferiche. Queste ultime si sono arrangiate a suon di tasse, contratti "creativi" con le merchant bank o stratagemmi che confinano con il codice penale. Credo che l'ultimo rivoluzionario atto del governo tecnico, debba essere l'impegno a redigere un vero bilancio consolidato dell'Italia spa. Alla fine del lavoro saremo forse in grado di valutare la vera situazione patrimoniale dell'Azienda Italia e mettere mano ad un piano di risanamento. Per ora navighiamo a vista non avendo una situazione di partenza certificata. Tutto questo a nessun'altra azienda sarebbe consentito! Mi rendo conto che si tratta di un'impresa immane. Ma non per questo meno necessaria. Sono consapevole che qualche autorità, che sia il Tar o il Consiglio di Stato piuttosto che la Consulta, troverà il modo per frenare il progetto. Questo però rende ancor più necessaria un'azione forte per venire a capo delle resistenze che frenano il Paese. E, magari, per trovare il modo per pagare il riscaldamento delle scuole senza accendere nuovi debiti.

\*www.pompeolocatelli.it

**soldi&bluerating**

anno IV - numero 40

settimanale registrato presso il Tribunale di Milano n. 408 del 18 settembre 2009

**Casa editrice**

Blue Financial Communication Srl  
Via Melchiorre Gioia, 55  
20124 Milano  
Tel. (+39) 02.303211.1  
Fax. (+39) 02.303211.80  
www.bluerating.com - www.soldi-web.com  
infomarketing@bluerating.com

**Editore e presidente**

Denis Masetti (masetti@bluerating.com)

**Direttore responsabile**

Alessandro Rossi (rossi@bluerating.com)

**Inchieste e attualità**

Ugo Bertone

**Redazione**

redazione@bluerating.com  
Gianluca Baldini (coordinamento)  
(baldini@bluerating.com)  
Diana Bin (bin@bluerating.com)  
Maria Paulucci (paulucci@bluerating.com)  
Daniel Settembre (settembre@bluerating.com)

**Graphic design**

Marco Brenna (brenna@bluerating.com)

**Marketing e comunicazione**

Antonio Spiezia (spiezia@bluerating.com)  
Vito Massafra (massafra@bluerating.com)

**Ufficio abbonamenti**

abbonamenti@bluerating.com

**Hanno collaborato**

Pompeo Locatelli, Luca Lodi, Sara Lupi, Simone Martino, Ettore Mieli, Silvia Minola, Giuseppe Santorsola, Luca Spoldi, Fabrizio Tedeschi, Francesca Vercesi

**Pubblicità in esclusiva**

Publimester Surl  
via Winckelmann, 2 - 20146 Milano  
Tel. (+39) 02424191

**Stampa**

Vela Web Surl  
Via Copernico, 8 - 20082 Binasco (MI)  
Tel. (+39) 0290092766  
Fax (+39) 0290092628

**Distributore esclusivo per l'Italia**

Messaggerie Periodici MEPE SpA  
Via Ettore Bugatti, 15 - 20142 Milano

Il costo di ciascun arretrato è di €7

SENTIMENT

## Compra casa chi ce l'ha già

Alessandro Rossi

Per tanti anni il dubbio delle famiglie che avevano soldi da investire era se scegliere Bot o mattone. Un dubbio andato avanti a lungo finché non è arrivata la crisi. I Bot (magari intesi come Btp) si continuano a comprare ma non sono più un investimento che fa felice la famiglia. I rendimenti non ce la fanno nemmeno a compensare l'inflazione e, al massimo, si finisce col salvaguardare il capitale. La casa, invece, è diventata un lusso. In tempi di crisi, il mattone resta uno dei beni rifugio per antonomasia, ma sta perdendo appeal per gli italiani. Secondo il Censis le famiglie che hanno intenzione di acquistare una casa sono 907mila, in calo rispetto al dato del 2011 (quando erano 925mila). Ma il problema non è tanto il "calo del desiderio" quanto le effettive aspettative di riuscire a centrare l'obiettivo. È in discesa, infatti, anche la percentuale di quanti una casa riusciranno a comprarla davvero: si passa dal 57% del 2011 al 46% del 2012. Ma ecco la vera

rivelazione: la casa la compra chi ce l'ha già. Secondo il Censis gli acquirenti di case sono principalmente di persone già proprietarie (in 8 casi su 10), mentre per 2/3 del totale si tratta di famiglie nelle quali siano presenti due redditi. Insomma un mercato in crisi fatto per un numero sempre più ristretto di persone. Che potrebbe restringersi ulteriormente se alle parole di Mario Monti al Forum del Financial Times seguiranno gli atti relativi. Il premier infatti ha dichiarato che "il governo ha intenzione di introdurre la patrimoniale". E ci aveva già provato poco meno di un anno fa. "La patrimoniale, esiste in alcuni paesi altamente capitalisti", ha detto Monti, "ci sono passi che stiamo verificando, ma non avendo gli strumenti non vorremmo incentivare un allontanamento dei capitali con un tasso non oculato". Ecco, mentre le agenzie battevano la notizia, chissà quanti milioni di euro erano già scappati dall'Italia.

## IN CIFRE

135,3

È la raccolta totale dei primi 25 gruppi del mercato italiano in miliardi di euro

5mila

Le imprese assicuratrici che hanno sede e operano all'interno dell'Unione Europea

1mln

Il numero totale dei dipendenti del settore assicurativo dei paesi Ue

375

Sono i clienti che usufruiscono di servizi assicurativi nell'Ue (in milioni)

-6,73

È la percentuale di quanto sia crollata la raccolta nel 2012 delle prime 25 società italiane

19,1%

Nel 2012 il canale dei servizi distribuiti dai pf è cresciuto rispetto al 16,2% del 2011

48,2%

È la percentuale dei premi del mercato italiano che fa capo al gruppo Generali

Il 14 gennaio si svelerà il nuovo business plan

# Il nuovo look tutto Greco delle Generali

di Ugo Bertone

Nel 2002 le **Generali** erano la prima compagnia in Europa per capitalizzazione. Oggi il Leone di Trieste capitalizza meno della metà di **Allianz**: 19,2 miliardi di euro contro oltre 42 miliardi. I numeri, insomma, fotografano senza pietà il declino dell'unico grande player finanziario italiano, ormai costretto a inseguire, da lontano, anche il colosso parigino **Axa**, nonostante il gruppo abbia nel frattempo digerito un competitor come **Toro**. Ma quei numeri danno anche la misura dell'importanza della sfida lanciata dal nuovo capo azienda, **Mario Greco**: garantire al Leone il rango di "leader a livello mondiale". Cosa che impone un radicale cambio di passo e di mentalità cui sta lavorando lo stesso Greco in vista del novo business plan da presentare alla comunità finanziaria a Londra il prossimo 14 gennaio. Dieci anni fa, alle spalle del Leone, figuravano **Fondiaria** e **Sai**, polmone finanziario di casa **Ligresti**: due leoncini addestrati nei cortili di **Mediobanca**, destinati a esser radunati, con infausta decisione, sotto le insegne di don Salvatore. Si sa come è finita la sventurata impresa: il 2012 sarà ricordato come l'anno del maxiaumento da 1,1 miliardi con cui si è dato corso al salvataggio di **FonSai** sotto le insegne di **Unipol**, che proprio in questi giorni sta completando (ultima tappa, il rinnovo del cda di **Milano Assicurazioni**) l'iter societario prima della presentazione del progetto di fusione che andrà a coincidere, grosso modo, con i tempi dell'Investor day di Generali. Insomma, a inizio 2013, l'Italia delle polizze si presenterà con un nuovo volto per una missione che riguarda da vicino il cuore dell'economia italiana. Con quali possibilità di successo? Rinviando di qualche settimana l'analisi del polo "Uni-Sai", già premiato, comunque, dal giudizio delle agenzie di rating almeno per la ritrovata solidità patrimoniale. Qualcosa di più, in attesa della presentazione di Londra, si può dire sul Leone, che ha appena presentato i conti del terzo trimestre,

Dieci anni fa il Leone era primo in Europa, oggi vale meno della metà di Axa

il primo parzialmente sotto la guida di Mario Greco (in carica dal primo agosto). I dati del periodo, per la verità, hanno riservato ben poche sorprese: nei primi nove mesi, l'utile netto è stato di 1,133 miliardi (+37,3%), in linea con il consensus degli analisti (1,182 miliardi). Nel solo terzo trimestre l'utile netto di pertinenza è stato di 291,1 milioni. L'utile operativo è salito del 9,4% a 3,292 miliardi e per l'intero 2012 il gruppo è fiducioso di superare i quattro miliardi di euro, in linea con i target già annunciati. Ma, dietro ai numeri, si scorgono i primi segnali del Greco look.

1. La priorità è l'aumento della solvibilità e del patrimonio del gruppo. Greco ha dimostrato per ora di essere un generale fortunato: quest'anno, infatti, non si devono fare i conti, a differenza che nel 2011, con la svalutazione (289 milioni) dei titoli greci; il valore del portafoglio delle Generali, grazie al rimbalzo delle quotazioni dei titoli di Stato e delle azioni detenute, risale da 17,4 a 19,2 miliardi. In prospettiva, ci sono ora da investire 15 miliardi che fanno capo alla divisione Vita oltre a tre miliardi per quella Danni. Le scelte andranno ai bond corporate e ad altre asset class decorrelate. Niente azioni e immobili, per ora.

2. Il miglioramento è riflesso sull'indice di solvibilità in evidente miglioramento: dal 117% di fine 2011 al 140%. Il numero è salito a ottobre al 145% anche grazie alla cessione dell'israeliana **Migdal**. È stata la prima dismissione di attività ritenute non più strategiche: ora toccherà alla **Banca della Svizzera Italiana** che sembra destinata a un compratore asiatico e alle riassicurazioni Usa. L'obiettivo è focalizzare il business, con un occhio di riguardo all'acquisizione, a fine 2014, della quota restante di **Ppf** oggi in mano al finanziere ceco **Petr Kellner**: 2,5 miliardi di euro che le Generali potranno versare senza chiedere ulteriori fondi agli azionisti. Intanto

i protagonisti



**Mario Greco**

Nato a Napoli il 16 giugno 1959, ha iniziato la propria carriera professionale nel 1986 presso la McKinsey & Company, dove è rimasto fino al 1994, diventando nel 1992 Partner, occupandosi principalmente di consulenza finanziaria presso banche e assicurazioni. Attualmente è membro del cda di gruppo Editoriale l'Espresso, Indesit e Saras. È group ceo di Assicurazioni Generali dal 1° agosto 2012.



**Sergio Balbinot**

Nato a Tarvisio (Ud) l'8 settembre 1958, dopo essere entrato nel 1983 nel gruppo e dopo aver ricoperto diversi ruoli manageriali, nel 1998 diventa vice direttore generale del Leone. Quattro anni dopo, nel 2002, diventerà amministratore delegato del gruppo, carica che manterrà fino all'ottobre del 2012 quando Mario Greco gli attribuirà il ruolo di chief insurance officer.

il combined ratio, resta stabile “nonostante il maggiore impatto di 1,3 punti da eventi catastrofici”.

3. L'impronta di una gestione più concentrata sul business assicurativo che sulla finanza si vede nella divisione Vita: +16,5% nei primi nove mesi (a quota 2,19 miliardi) addirittura il 43% nell'ultimo trimestre. Negli ultimi mesi la raccolta netta Vita è tornata positiva a 1.142 milioni dopo il dato negativo per 378 milioni al primo semestre nonostante sia stato deciso, sottolineano le Generali, “di non rinnovare alcuni contratti con una profittabilità non adeguata” in Italia, dove la raccolta è calata del 2,5% a 8,66 miliardi, Francia (-0,4% a 7,3 miliardi) e Spagna (-4,2%). Nei prossimi mesi si perseguirà la politica di ridurre le garanzie finanziarie presenti nei contratti Vita tradizionali. Agli occhi del nuovo vertice conta di più aumentare la solvibilità (e guadagnare) piuttosto che difendere quote di mercato.

4. Nei primi mesi Greco si è occupato, con la consulenza di **The Boston Consulting Group**, di rivedere da cima a fondo la governance interna. Ora in testa alla piramide c'è solo un amministratore delegato, lo stesso Mario Greco. **Sergio Balbinot**, già a.d. con deleghe internazionali nella precedente struttura, è il vice del Group Management Council, il comitato di dieci manager che si riunisce tutti i lunedì alla presenza di Greco e che avrà il compito di stabilire le strategie del gruppo. Ne fanno parte, oltre a Greco e Balbinot, i responsabili dei tre principali mercati (per l'Italia **Raffaele Agrusti**, per la Francia **Claude Tendil** e per la Germania **Dietmar Meister**), il responsabile dei grandi clienti globali **Paolo Vagnone**, il capo della gestione dei rischi (chief risk officer) **Sandro Panizza** e il direttore finanziario **Alberto Minali**. Nel comitato, inoltre, rientreranno sia il responsabile della macchina organizzativa (acquisti, sistemi informativi) sia il responsabile degli investimenti, ruoli per ora ricoperti ad interim dallo stesso Greco. Ma le ultime caselle andranno a posto, una volta finito il lavoro dei cacciatori di teste, ben prima della rivoluzione del 14 gennaio.

#### L'INDUSTRIA DELLE ASSICURAZIONI

Un costante aggiornamento dai mercati e dalle società su [www.soldi-web.com](http://www.soldi-web.com)



Claudio Cacciamani

## L'INTERVISTA

# “Servono meno tasse e più innovazione”

Il cambiamento del settore visto con gli occhi di Claudio Cacciamani, ordinario dell'Università di Parma e membro dell'Ania

di Gianluca Baldini

### Come come sta cambiando il mercato assicurativo italiano?

Il mercato assicurativo italiano sta vivendo un momento di profondo ripensamento, ancora non del tutto percepito da parte delle compagnie. La crisi finanziaria ha messo in difficoltà il settore vita, mentre nel ramo danni la liberalizzazione dell'attività degli intermediari in corso rischia di fare venire meno la fedeltà delle reti e dei clienti. In questo quadro, solo una continua innovazione di prodotto, sempre più legata alle reali esigenze del cliente, può portare nuovo vigore al comparto. Si pensi alle polizze legate alla perdita del posto del lavoro, ai possibili sviluppi delle nuove forme di distribuzione con prodotti mirati a specifici segmenti di clientela, ai prodotti standard, ma di facile comprensione. Ne discende la possibilità, per chi saprà adeguarsi, di grandi opportunità imprenditoriali e di altrettanto importanti ritorni economici. Nello specifico, sul piano dell'rc, il settore è da sempre ritenuto in fase di maturità. Al contrario, i player, soprattutto minori,

dimostrano grande capacità di innovazione e di reazione alle mutate esigenze del mercato. La polizza unisex costituisce solo un elemento di innovazione. In particolare, andrebbero sempre più premiati i comportamenti virtuosi, anche con partecipazione agli utili in varie forme non sempre monetarie in senso stretto, quali viaggi, incentivi e premi. A questo occorre aggiungere che la crisi economica frenerà questo segmento, almeno per le nuove immatricolazioni. Dovranno essere progettati prodotti ad hoc inerenti a formule di utilizzo solo temporaneo di auto, magari in comune tra più persone o di piccole flotte aziendali gestite in cooperazione tra più soggetti e aziende.

### Dobbiamo aspettarci nuove alleanze o nuovi player per il mercato italiano?

Il mercato italiano sta tendendo all'oligopolio. Ci si auspica che questo non sia “collusivo”. In questo quadro, confidando nel ruolo dell'Antitrust, non sono possibili nuove alleanze. Al contrario, si continuano a notare manifestazioni di interesse per il mercato italiano da parte di operatori stranieri. Il loro ingresso, attualmente solo in alcune nicchie di mercato, potrebbe espandersi anche a tutti i rami. Rimane sempre da verificare se e quanto anche per questi non si tratti di semplici tentativi di ingresso o di vera e propria strategia di penetrazione di uno dei primi Paesi industrializzati, quale l'Italia rimane. Una simile forma di competizione non può essere salutata che con favore. D'altro canto, il rischio è che le compagnie siano troppo legate ad

accordi di fatto tra di loro e con i reciproci azionisti. Questo può danneggiare notevolmente il mercato e i consumatori. Ancora da esplorare è la collaborazione tra banche e assicurazioni, che solo in pochi casi ha dimostrato esempi di successo.

### Quali crede siano i punti di forza e i punti di debolezza del mercato assicurativo italiano?

Il mercato assicurativo italiano ha confermato una maggiore solidità rispetto a quello di altri Paesi stranieri. Di questo si deve dare atto agli assicuratori italiani. D'altro canto, il prolungarsi della crisi, proprio per questa maggiore solidità dimostrata, rischia oggi di essere stato trascurato. Ancora più interessante è la capacità delle compagnie di potere disporre di una rete che dimostra una non trascurabile fedeltà. Questo asset deve comunque essere preservato e notevoli investimenti devono essere fatti continuamente.

### Come sostenere la crescita del mercato italiano? Serve puntare più su un cambiamento a livello strutturale o è meglio limitare la pressione fiscale?

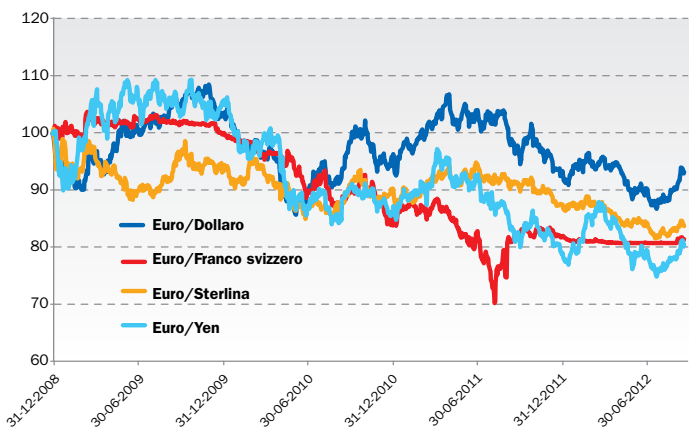
Un aumento della pressione fiscale può essere giustificato solo come una tantum, per potere riequilibrare i conti statali. La tassazione delle attività assicurative in modo forte va contro ogni tutela del risparmio previdenziale, nel ramo vita, e contribuisce a rendere ancora molto sottoassicurato il nostro Paese. Per questo, occorrerebbe provvedere a sgravi fiscali mirati, per esempio relativamente alle polizze vita e alle forme pensionistiche, e al ramo danni, soprattutto per quelli elementari, per i quali ancora oggi assai bassa è la propensione alla copertura da parte di privati e, soprattutto, delle piccole e medie imprese.

**BORSE**

Borse	Indice	Valore	2012	2011	2010	2009
Italia	FTSE Mib	15.181	0,6%	-25,2%	-13,2%	19,5%
Gran Bretagna	FTSE 100	5.769	3,5%	-5,6%	9,0%	22,1%
Francia	CAC 40	3.423	8,3%	-17,0%	-3,3%	22,3%
Germania	DAX	7.163	21,4%	-14,7%	16,1%	23,8%
Area Euro	EURO STOXX 50	2.479	7,0%	-17,1%	-5,8%	21,0%
Usa	DOW JONES	12.815	4,9%	5,5%	11,0%	18,8%
Giappone	NIKKEI 225	8.757	3,6%	-17,3%	-3,0%	19,0%
Hong Kong	HANG SENG	21.384	16,0%	-20,0%	5,3%	52,0%
Mondo	MSCI World	1.276	7,9%	-7,6%	9,6%	27,0%

**VALUTE**

	2012	Fine 2011	Fine 2010	Fine 2009
Euro/Dollaro	1,2694	1,2939	1,3362	1,4406
Euro/Franco Svizzero	1,2054	1,2156	1,2504	1,4836
Euro/Sterlina	0,79725	0,8353	0,86075	0,8881
Euro/Yen	100,44	100,2	108,65	133,16



**TITOLI DI STATO**

	3 mesi	1 anno	5 anni	10 anni	30 anni
Italia	0,86%	1,71%	3,83%	5,01%	5,72%
Germania	-0,08%	-0,03%	0,44%	1,52%	2,34%
Svizzera	0,00%	-0,14%	0,04%	0,59%	1,02%
Usa	0,10%	0,17%	0,65%	1,67%	2,83%

**PIL**

	2012 previsto	anno 2011	anno 2010	anno 2009
Italia	-2,29%	0,43%	1,80%	-5,49%
Area Euro	-0,41%	1,43%	2,03%	-4,42%
Usa	2,17%	1,81%	2,39%	-3,07%

**TASSI D'INTERESSE**

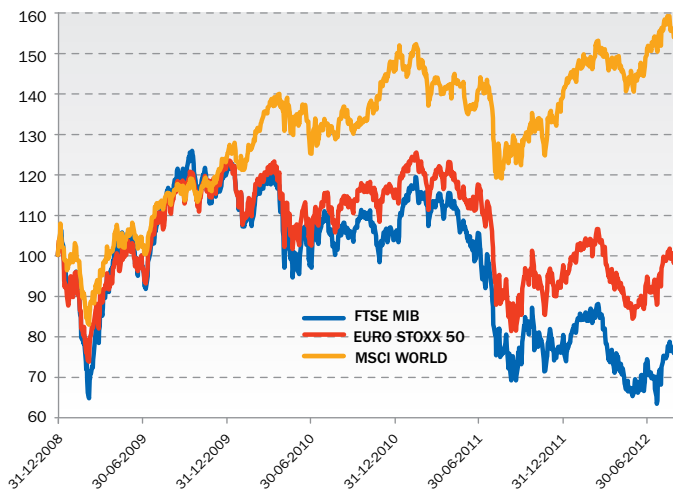
Euribor 1 mese	0,11%
Euribor 3 mesi	0,19%
Euribor 6 mesi	0,37%
Euribor 12 mesi	0,59%
Tasso di rif. Area Euro	0,75%
Tasso di rif. Usa	0,25%

**MERCATI**

Per restare aggiornati su indici e quotazioni basta andare su [www.soldi-web.com](http://www.soldi-web.com)

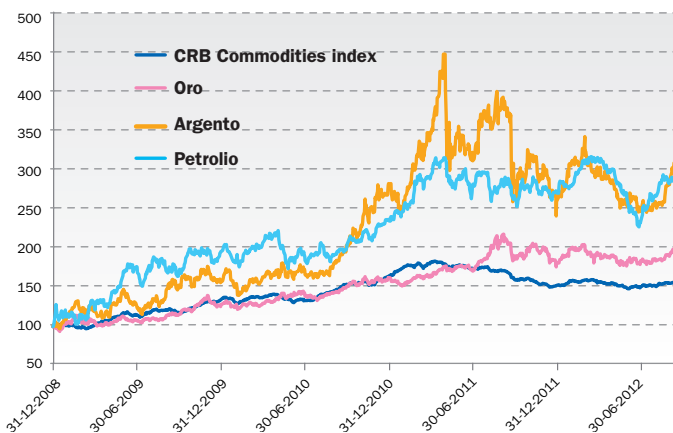


**ITALIA-EUROPA-MONDO**

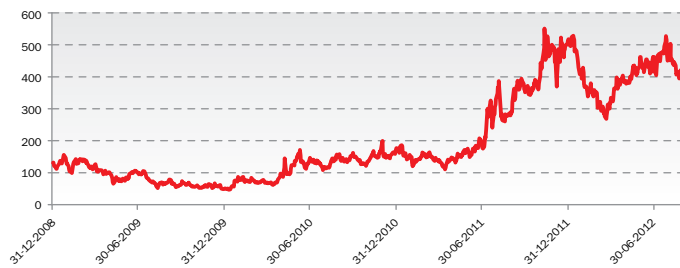


**COMMODITIES**

	2012	Fine 2011	Fine 2010	Fine 2009
Petrolio Brent al barile	107,38	107,62	93,49	77,85
Oro per oncia	1.738,25	1.574,5	1.410,25	1.104
Argento per oncia	32,16	28,18	30,63	16,99
CRB Commodities index	477,14	482,01	520,33	424,18



**SPREAD BTP-BUND**



**INFLAZIONE**

	2012 previsto	anno 2011	anno 2010	anno 2009
Italia	3,01%	2,90%	1,64%	0,76%
Area Euro	2,33%	2,72%	1,62%	0,30%
Usa	1,97%	3,14%	1,64%	-0,32%

**DEFICIT/PIL**

	2012 previsto	anno 2011	anno 2010	anno 2009
Italia	-2,73%	-3,82%	-4,48%	-5,37%
Area Euro	-3,31%	-4,11%	-6,22%	-6,38%
Usa	-8,68%	-10,06%	-11,16%	-13,34%

brevi

**Italia, Moody's taglia le stime del Pil 2012**

Moody's taglia le stime di crescita 2012 per l'Italia: la contrazione è attesa tra -2% e -3% contro il precedente -2,5/-1,5%. Il motivo? Insieme alla Spagna sarà tra i Paesi che nel breve continueranno a soffrire di più delle tensioni sui mercati finanziari.

**Ocse, segni di stabilizzazione per l'Italia**

Il leading indicator Ocse di settembre mostra i primi segnali di stabilizzazione dell'economia italiana. L'indice è salito infatti a 99,0 da 98,9 di agosto per l'Italia, mentre per la zona euro il valore è invariato a 99,4.

**Germania, crescita vista in frenata**

Il ministero dell'Economia tedesco prevede un indebolimento della crescita nel quarto trimestre 2012 e nei primi tre mesi del 2013 a causa della riduzione degli investimenti da parte delle aziende provocata dalla crisi della zona euro.

## GEOX

GEOX

## Non entusiasma gli esperti

Geox ha subito alcuni tagli da parte dei broker in seguito alla pubblicazione dei risultati e all'annuncio di un outlook prudente per il prossimo anno. Exane Bnp Paribas ha infatti tagliato il target price da 1,9 a 1,7 euro per azione, confermando il giudizio "underperform". Stesso rating anche da parte di Mediobanca, mentre Equita sim ha inserito la società che produce "le scarpe che respirano" nella lista dei titoli "meno preferiti". Unico broker controcorrente Cheuvreux che ha alzato il giudizio da "underperform" a "outperform", portando il target price a 2,65 euro. Secondo gli analisti francesi la ripresa potrebbe arrivare a partire dal secondo semestre 2013, anche grazie al recente cambio di management. L'unico dato apprezzato dagli analisti riguarda la posizione finanziaria netta di fine settembre positiva per 60 milioni di euro.



## FIAT



## Il Lingotto punta solo sulla crescita

Deutsche Bank ha tagliato il giudizio sul gruppo auto torinese a "sell" dal precedente "hold" riducendo anche il target price a 3 euro da 3,7 euro. "Con una sostanziale revisione al rialzo del piano d'investimenti, abbiamo paura che nei prossimi due anni la generazione di cassa continuerà ad essere negativa, specialmente se si considera il gruppo senza l'apporto di Chrysler", spiegano gli analisti del colosso bancario tedesco. Durante la presentazione dell'ultima trimestrale i vertici del Lingotto "hanno scelto di puntare sulla crescita invece di concentrarsi sulla riduzione della capacità produttiva", spiegano gli analisti. "Noi consigliamo di vendere il titolo per i problemi legati al cash flow, alla valutazione e ai rischi nell'esecuzione della nuova strategia", concludono.

La cessione del restante 6,5% dovrebbe avvenire entro l'inizio del 2013

## Impregilo si disferà anche del resto di Ecorodovias

Il gruppo italiano Impregilo, attivo nella realizzazione di grandi opere, sta cercando di vendere il restante 6,5% detenuto nella società brasiliana di infrastrutture Ecorodovias, poco dopo aver ceduto parte della quota all'azionista di maggioranza Primav. Lo hanno riferito due fonti vicine all'operazione, ricordando che Impregilo ha siglato questo mese un accordo per la vendita del

19% di Ecorodovias a Primav per circa 765 milioni di euro e del 3,74% alla banca brasiliana Btg Pactual per 111 milioni di euro. La società italiana prevede di chiudere entro fine anno l'accordo con Primav, la cui scadenza ultima è fissata al 14 febbraio 2013. L'accordo lega Impregilo a un patto tra azionisti fino al 2020, che proibisce al gruppo di vendere la parte restante della

quota a competitor di Ecorodovias e accorda a Primav, nel caso di cessione, il diritto di prelazione su qualunque altro acquirente. Per il primo anno tuttavia, il diritto di prelazione è soggetto a esenzione a determinate condizioni. Nello specifico, la prelazione non si applicherà nel caso in cui Impregilo venda la quota a società non concorrenti nel giro dei primi 360 giorni. Se venderà la partecipazione sul mercato entro 180 giorni, il gruppo dovrà informare Primav 24 ore prima del lancio; questa operazione sarà esente dalla

prelazione a patto che la quota non venga ceduta in un solo blocco. Niente prelazione infine, nel caso in cui Impregilo venda una quota inferiore o uguale allo 0,5% nel limite dei 180 giorni. La seconda fonte ha spiegato che una vendita a un competitor potrebbe comunque essere un'ipotesi percorribile, ma solo a condizione che Impregilo ottenga l'approvazione di Primav. Le trattative con potenziali acquirenti possono iniziare anche prima della chiusura dell'accordo con Primav, ma la firma dovrà avvenire successivamente. La fonte ha poi insistito sul fatto che Impregilo sta guardando a potenziali acquirenti in ambito finanziario, come fondi pensione e banche di investimento. Una terza fonte ha detto

che Btg potrebbe rilevare un'ulteriore quota di Ecorodovias tramite il suo ramo di private equity, e che anche un asset manager interessato a trattare l'azione sta guardando al dossier. Secondo una fonte dell'industria brasiliana inoltre, tra i soggetti che potrebbero presentare un'offerta ci sarebbero società canadesi esperte nel settore delle infrastrutture brasiliane, come Snc Lavalin, o Brookfield Brazil, sussidiaria brasiliana di Brookfield Asset Management. Questo mese Snc-Lavalin e la brasiliana Alusa Engenharia hanno annunciato una cooperazione focalizzata sulle infrastrutture su larga scala.

redazione dealReporter,  
gruppo Financial Times  
(articolo del 02/11/2012)

## TENARIS

Tenaris

## Tira aria di crisi nel settore dei tubi

Goldman Sachs ha tagliato la raccomandazione di Tenaris a "sell" dal precedente "neutral", inoltre il target price è stato abbassato a 15 euro da 18,4 euro. Il broker avverte che lo scenario di mercato sta peggiorando: la domanda di tubi non saldati è sempre più fiacca, mentre la capacità produttiva nel segmento premium è in aumento e, come se non bastasse, salgono anche i costi delle materie prime. Il broker ha anche aggiustato le proprie stime sui prezzi del settore e ha rivisto al ribasso le proprie attese sul 2013 e 2014 rispettivamente del 2% e del 4%. "Ci aspettiamo una crescita annua del 3% nel 2013 e del 5% nel 2014" ma "riduciamo l'eps 2013 del 9%".

## FERRAGAMO

Salvatore Ferragamo

## La Cina fa felici i risparmiatori

Barclays ha tagliato il prezzo obiettivo su Salvatore Ferragamo a 19,5 euro da 21 euro e confermato il giudizio overweight. Nei giorni scorsi Ferragamo in Borsa ha approfittato dei buoni dati macro in arrivo dalla Cina. Quasi la metà del fatturato del gruppo è generato in Asia.

## ENEL GREEN POWER

Enel  
Green Power

## Barack Obama fa bene sperare

Secondo gli analisti di Equita sim la vittoria di Barack Obama alle presidenziali negli Stati Uniti sarebbe un catalizzatore positivo per la controllata verde del colosso energetico, che potrebbe beneficiare di un rinnovo degli incentivi post 2012. "Attualmente la strategia di Enel Green Power non prevede un ulteriore sviluppo post 2012 ma riteniamo che, in caso di rinnovo incentivi, la società abbia pronti investimenti potenziali per altri 400 mw nei prossimi tre anni". Lo pensano gli esperti che ribadiscono la visione positiva sul gruppo, confermando quindi la raccomandazione "buy" sul titolo, con target price fissato a 1,83 euro.



Snam colloca un altro bond che piace al mercato

# Va a tutto gas

Richieste per ben otto miliardi di euro

di Gianluca Baldini

Continua senza sosta il programma di collocamento di obbligazioni da parte di Snam Rete Gas. Dopo il successo delle precedenti emissioni il gruppo ha piazzato sulla borsa lussemburghese un altro miliardo e mezzo di euro di titoli. L'offerta, che cade in un momento non proprio favorevole per i mercati, ha visto richieste provenienti dal mondo istituzionale pari a otto miliardi di euro, una cifra impressionante, pari a 5,3 volte l'ammontare richiesto dalla società (il bid to offer per i titoli di stato italiani non va oltre l'1,8) e che ha battuto anche l'ulti-



mo collocamento di bond Enel. Per la società guidata da Carlo Malacarne sembra quindi tutto facile. In base al piano deliberato dal cda lo scorso mese di giugno, che prevedeva l'emissione di prestiti obbligazionari fino a otto miliardi di euro entro un anno, Snam ha già raccolto i tre quarti dei finanziamenti richiesti per assicurarsi la copertura dei prestito ponte ("bridge to bond") garantito dalle banche per rimborsare il debito infragruppo con il Cane a sei zampe. Mancano all'appello ancora due miliardi di euro che sicuramente Snam non fatterà a trovare sul mercato prima di giugno 2013.

## LE EMISSIONI

### Due tranche

Snam ha collocato 1,5 miliardi di euro di bond in due tranche da 750 milioni di euro ciascuna. La prima obbligazione, con scadenza 2015, paga una cedola annua del 2% ed è stata emessa al prezzo di 99,847, corrispondente a uno spread di 150 punti base sul tasso mid-swap di riferimento. La seconda invece, con scadenza 2020, paga una cedola annua del 3,5% ed è stata emessa a un prezzo di 99,646, corrispondente a uno spread di 220 punti base sul tasso mid-swap di riferimento.

la frase



"C'è stata un'ottima partecipazione di account internazionali, che è un segnale di salute e interesse", ha affermato un banchiere che ha seguito il collocamento

## IN BREVE

### FIAT F&T

#### La finanziaria del Lingotto parte con un rifinanziamento

Avrà un importo di almeno 150 milioni di franchi svizzeri e una cedola di 5,25% la nuova emissione "senior unsecured" a tasso fisso targata Fiat Finance and Trade, finanziaria Fiat. Lo scrive il servizio Thomson Reuters Ifr, precisando che il libro ordini è aperto, l'operazione verrà prezzata alla pari e in rendimento corrisponde attualmente a un premio di 507,7 sul tasso mid-swap. Capofila della transazione a scadenza novembre 2016 e rating 'B1/BB-/BB-' sono Ubs e Royal Bank of Scotland.

### INTESA SANPAOLO

#### Lo scambio si è concluso bene con titoli accettati per 2,17 mld

L'offerta di scambio di bond proposta da Intesa Sanpaolo lo scorso 25 ottobre si è conclusa con titoli accettati per 2,17 miliardi di euro. Lo rende noto la società. In cambio dei titoli subordinati Lowe Tier II accettati Intesa darà ai sottoscrittori il nuovo bond senior con scadenza novembre 2017 che paga una cedola del 4%, pari al tasso mid-swap a 5 anni aumentato di 310 punti base. Il prezzo di emissione è pari al 99,964, il rendimento al 4,008%.



### ALLIANZ

#### Il gruppo crede ancora nel debito italiano

Allianz ha una visione positiva sull'Italia, tanto da aver incrementato l'esposizione al debito sovrano a inizio anno, salvo vendere parte dei titoli recentemente. Nel corso di una conference call con i giornalisti, il direttore finanziario della compagnia tedesca, Oliver Baete, ha detto: "Abbiamo investito in bond governativi italiani nel primo trimestre, quando erano al punto di minimo e c'era uno sconto notevole sul valore nominale". Allianz ha acquistato bond italiani per circa cinque miliardi di euro nel primo trimestre.

## Guala rompe gli indugi

È la prima società non quotata che non utilizza veicoli esteri

Una domanda quattro volte superiore all'offerta e un book ordini che ha sfondato quota un miliardo. Ha riscosso notevole interesse il bond a sette anni per 275 milioni di euro lanciato da Guala Closures e presentato ufficialmente agli investitori istituzionali a Londra. Secondo Radiocor, il rendi-

mento medio sarebbe sceso attorno al 5,4%. L'emissione di Guala Closures è la prima diretta da parte di una società italiana non quotata, senza utilizzare come emittente veicoli esteri, sulla base della nuova normativa sui minibond contenuta nel decreto sviluppo convertito in legge in agosto.



Marco Giovannini

## A qualcuno piace piccolo

L'identikit delle aziende che potrebbero far ricorso ai nuovi mini bond

Corrisponde, per dimensione e giro d'affari, a nomi come Bormioli, Lavazza, Mossi & Ghisolfi l'identikit della media azienda italiana che potrebbe a breve emettere un bond 'high yield' sfruttando le agevolazioni previste dal decreto crescita del ministero dello Sviluppo economico. Si tratta dei cosiddetti 'mini bond', strumenti pensati per

garantire un canale di finanziamento alternativo a quello bancario per medie imprese italiane e che permettono il sostanziale allineamento del regime fiscale delle obbligazioni emesse da società non quotate a quello più favorevole delle società quotate. La normativa prevede, in particolare, la deducibilità degli interessi e delle spese di emis-

sione e - se il titolo emesso viene quotato - la possibilità di avvalersi dell'esenzione della ritenuta sugli interessi corrisposti sulle obbligazioni (attualmente pari al 20%). "Sono questi i nomi che abbiamo individuato facendo una ricognizione del mercato italiano" commenta da Londra l'operatore di una banca internazionale molto

attiva sul segmento del debito italiano. Un banchiere milanese attivo nel segmento delle emissioni a reddito fisso valuta in 50-100 milioni di ebitda la taglia minima delle società che potrebbero ricorrere a questo strumento, anche con la nuova regolamentazione. Numeri confermati anche da un secondo banchiere milanese: "Più che al fatturato occorre guardare all'ebitda: 50-100 milioni per arrivare a emettere un importo minimo di 200 milioni, meno non ha molto senso".



Corrado Passera

Cercassicurazioni: tariffa media in crescita per auto e moto

# Rc: ora il risparmio si trova navigando

di Daniel Settembre

La tariffa media Rc è cresciuta dell'1,1% nel corso del 2012 per le auto e del 10,7% per le moto. È quanto emerge dall'Osservatorio auto e moto di Cercassicurazioni.it, broker specializzato nella comparazione via internet di prodotti assicurativi auto e moto che permette di confrontare le tariffe di 18 compagnie di assicurazione. Il report ha fotografato con frequenza mensile le dinamiche del mercato assicurativo. Ebbene, per quanto riguarda le auto, il prezzo migliore per l'rc si è mantenuto stabile nel corso del 2012, mentre per le moto si è registrato un aumento del 4%. Per gli automobilisti il risparmio medio conseguibile tramite la comparazione è pari al 35% della tariffa media rc e il 14,9% degli utenti può risparmiare oltre il 50% sulla sola rc. Vantaggi anche per i centauri, che in media possono risparmiare fino al 30% della tariffa media rc grazie alla comparazione. Il 14,2% degli utenti può risparmiare oltre il 25% sulla sola rc. Nel secondo semestre del 2012 si rileva un aumento nella richiesta di polizze per auto già possedute, che passa dall'80,1% del secondo semestre 2011 all'82,4% del secondo semestre 2012. Nello stesso periodo, si registra un forte calo nelle richieste di polizze per auto usate (dal 15,5% al 13,9%) e di polizze per auto nuove (dal 4,4% al 3,7%). In continua discesa anche il valore medio delle auto nuove, che passa dai 22.700 euro del primo semestre



2011 ai circa 21.000 euro del secondo semestre di quest'anno. L'età media delle auto usate raggiunge gli 8,5 anni, dato in costante crescita da fine 2009.

Di segno opposto il trend delle aspettative di utilizzo dell'auto: si passa infatti dai 12.600 chilometri del

secondo semestre 2009 ai circa 10.500 chilometri del secondo semestre 2012. In progressivo aumento infine gli utenti che decidono di proteggere la moto anche contro incendio e furto: dal 4,1% del primo semestre 2011 al 7,8% del secondo semestre dell'anno in corso.

## AUMENTI IN VISTA IN TUTTA ITALIA

### Polizze, con le modifiche agli enti locali possibili rincari

L'accorpamento delle province varato dal governo non avrebbe solo effetti amministrativi ma, secondo i calcoli di Facile.it, sito specializzato nella comparazione di polizze assicurative, mutui, prestiti e tariffe energia, potrebbe condurre ad aumenti del premio rc auto per oltre un milione e mezzo di automobilisti. Secondo i risultati dell'analisi di Facile.it, a subire i danni maggiori sarebbero i residenti della provincia di Parma: oggi hanno un'aliquota del 14%, che salirebbe al 16% in caso di accorpamento con Piacenza. Potrebbe andare peggio solo agli automobilisti trevigiani che, dopo essere riusciti a diminuire l'aliquota e a pagare dal primo settembre il 15%, si trovano sospesi fra un possibile ritorno alla soglia massima del 16% - se vengono accorpate a Belluno e se prevale la tariffa di questa provincia - o un notevole risparmio nel caso in cui la scelta ricadesse sull'unione con Padova, che applica un'imposta del 12,5%.

## Mutui, le banche chiudono i rubinetti

Prestiti concessi in calo a causa di criteri troppo severi

Giornalisti in incognito. Un cronista dell'agenzia di stampa Adnkronos ha provato a chiedere a dieci banche un mutuo di 100mila euro per 30 anni fingendosi un dipendente assunto con contratto regolare e una busta paga di 2.200 euro netti al mese. Solo tre banche hanno concesso il prestito, mentre altre tre l'hanno negato e quattro

hanno imposto un supplemento di istruttoria. In quasi il 70% dei casi, riporta l'agenzia, la richiesta di mutuo si è fermata all'istruttoria preliminare, prima ancora della perizia sull'immobile. Gli istituti di credito, secondo Adnkronos, concedono



meno mutui perché i criteri che i risparmiatori devono soddisfare - data la crisi - sono troppi e troppo severi: la bocciatura della pratica o la richiesta di ulteriore documentazione è legata nella maggior parte dei casi al rapporto fra l'importo da finanziare, il reddito dichiarato e il valore dell'immobile. Un rapporto che varia da banca a banca e che in alcuni casi, scrive l'Adnkronos, può cambiare più volte nel corso dei contatti con lo stesso istituto di credito.

## CONTROPELO

di Giuseppe G. Santorsola\*



## Deficit e debito tra scogli e abissi

Si dibatte in questi giorni di fiscal cliff (scoglio) e fiscal abyss, due scenari anche fatali che condizionano il futuro della presidenza Obama, ma anche del governo della Ue e della situazione prospettica italiana. Lucio Battisti ci spiegò a suo tempo il rischio (e la bellezza) delle scogliere come argine, una condizione progressiva verso la quale, senza fondate riforme, si vanno indirizzando molti Paesi. In quest'ottica l'Italia presenta invero una condizione con coste strutturali da tempo frastagliate rispetto ad altri Paesi (Usa, Germania e Francia) che affrontano da poco tale evoluzione. Noi siamo da tempo nell'abisso e cerchiamo di muoverci e di uscirne; a suo tempo gli scogli non furono in grado di arginare il flusso delle spese attivate e attizzate da provvedimenti non controllati. Altri Paesi rischiano di frangersi senza controllo contro scogli impervi per i quali non dispongono di un portolano adeguato per evitarli e che guastano il sistema esistente e non fermano quanto consegue da scelte non ben orientate. Le condizioni di pericolo maggiore risiedono nel deficit di bilancio, ancor più che nel debito strutturale. Il primo genera flussi negativi a cascata, mentre il secondo beneficia, se non altro, dei bassissimi tassi di interesse attuali (spread a parte). I Paesi trainanti vivono il primo rischio, quelli in crisi più il secondo. Lo scenario può far presagire un pericolo crescente; Obama gestirà un secondo mandato (senza ottica di rielezione); se anche Merkel dovesse confermarsi, la deriva potrebbe allargarsi. Per salvarsi bisogna nuotare a lungo fra scogli e abissi. Ulteriori perplessità (associabili anche al futuro caso italiano) sono legate al necessario equilibrio di scelte reclamato dal pareggio elettorale americano, che può alimentare soluzioni orientate allo spending. Comunque si osservi la situazione, si delineano tempi di bassi investimenti, forti resistenze all'inversione di tendenze consolidate, accettazione non positiva di tempi lunghi e rinvii decisionali determinati anche da una sostanziale assenza di leadership.

\*santorsola@uniparthenope.it

Dall'asset manager un sondaggio sul sentiment

# Goldman Sachs la mette ai voti

di Francesca Vercesi

La stragrande maggioranza degli investitori italiani non è soddisfatta del rendimento dei suoi investimenti, crede che la volatilità dei mercati continuerà per almeno due anni e ammette che il rischio percepito è sempre maggiore, su tutte le asset class. Lo sostiene un sondaggio che ha appena pubblicato **Goldman Sachs Asset Management** sul sentiment e sulla propensione al rischio degli investitori italiani.

L'indagine, condotta da **Gfk Eurisko** per conto di **Gsam**, è stata realizzata a settembre 2012 su un campione di 643 investitori retail. Ma se andiamo nel dettaglio, non manca un po' di ottimismo. Vero è che il 66% degli investitori italiani non è soddisfatto del rendimento dei suoi investimenti, ma la maggior parte (61%) si aspetta un rendimento positivo dal suo portafoglio nei prossimi dodici mesi. Quanto alla volatilità, questa ha caratterizzato i mercati negli ultimi anni, influenzando la propensione al rischio degli investitori: l'azionario è più rischioso per il 79% degli intervistati, mentre l'obbligazionario risulta essere più



Giancarlo Fonseca

rischioso per il 56% degli intervistati. Inoltre emerge che l'incertezza politica è la maggiore minaccia interna per l'economia secondo il 24% degli investitori italiani, mentre secondo il 38% la crisi dell'eurozona rappresenta la maggiore minaccia esterna. La **Svizzera** e la **Germania** sono le economie più solide secondo il 31% degli intervistati. La **Cina** è considerata un'economia più solida degli **Stati Uniti**. Sebbene la crescita dei mercati emergenti sia robusta, la maggioranza degli investitori italiani ritiene che i Paesi sviluppati abbiano fondamentali macroecono-

mici più solidi (70%), livelli di consumo interno più elevati (59%) e valute più forti (70%) dei mercati emergenti. La crisi del debito sovrano in **Europa** è considerata una delle principali ragioni della volatilità dei mercati secondo il 57% degli investitori italiani. Tuttavia, il 56% degli intervistati ritiene che i growth market e gli altri mercati emergenti siano un'area d'investimento complessivamente più rischiosa rispetto all'Europa. "In questo periodo qualsiasi nozione di bene rifugio è scomparsa", ha commentato **Giancarlo Fonseca**, responsabile della distribuzione retail di **Goldman Sachs Asset Management Italia**. E ha concluso: "In questo contesto, vediamo emergere opportunità di investimento. I portafogli obbligazionari con approccio globale e i mercati azionari dei growth market e degli altri Paesi emergenti ci sembrano particolarmente interessanti. Crediamo che ci siano forti ragioni per cui gli investitori italiani dovrebbero modificare il loro portafoglio in un'ottica di maggiore diversificazione a livello globale e su tutte le asset class".

## I NUOVI EMERGENTI

Si allarga la squadra dei Bric: scendono in campo i Next 11

di Francesca Vercesi

Bisogna guardare con ottimismo ai mercati emergenti, che agli occhi degli investitori ora sono percepiti più come rischio che come opportunità. A spiegare a *soldi&bluerating* il potenziale di quella parte di mondo è Kathryn Koch, managing director e macroeconomista di Goldman Sachs Asset Management.

**Gli investitori italiani sono sempre più sfiduciati, adesso anche in relazione ai mercati emergenti.**

Il contesto è certamente critico per gli investitori europei, sul fronte sia azionario sia obbligazionario. Più della metà degli intervistati pensa che l'investimento emergente sia più rischioso rispetto a quello sui mercati sviluppati. Si sbaglia, perché la crescita potenziale è superiore. Crescita del ceto medio, urbanizzazione e infrastrutture sono i driver da seguire. A questo punto non è più opzionale ma necessario diversificare, e ci sono Paesi che non possono essere trascurati all'interno di un portafoglio. I fondamentali restano solidi e in miglioramento e non conoscono il livello di indebitamento di Europa e Stati Uniti.

**Cosa sono i Next 11?**

Area Bric più Messico, Indonesia, Corea del Sud e Turchia. Da loro arriverà il maggiore contributo alla crescita globale nella prossima decade. Nel 2020, nella capitalizzazione del mercato azionario globale, il 36% dipenderà da Bric e Next 11 contro il 27% degli Usa e il 29% dei mercati sviluppati. Percentuale che è destinata a crescere.

**Dove investire, allora?**

Per noi è interessante il debito emergente, sia governativo sia corporate, anche in valuta locale. E l'azionario. Nel nostro fondo ci sono titoli come **Petroleo Brasileiro**, **China Construction Bank Corp**, **Itau Unibanco Holding**, **China Mobile** e **Industrial And Commercial Bank**.



Kathryn Koch

## IN BREVE

### ● PRISMA SGR Un nuovo azionista per la società

Prisma sgr ha un nuovo azionista: si tratta del gruppo Kgs, già partner della società in alcuni progetti di housing sociale. Il gruppo Kgs ha contribuito all'aumento di capitale della società di gestione con una quota pari a 700mila euro. Una somma che, andando nel dettaglio, corrisponde all'8,97% del capitale complessivo.



### ● BANTLEON I fondi flessibili sbarcano in Italia

I fondi flessibili Bantleon opportunities S e L sbarcano in Italia. I comparti della società di gestione tedesca sono a disposizione dei risparmiatori italiani grazie all'attività di supporto svolta da Capital Strategies Partners, società di advisory spagnola presente dal 2008 in Italia sotto la guida del manager Riccardo Milan (nella foto).



### ● METLIFE Si riorganizza e inizia dall'Italia

MetLife si riorganizza a livello europeo e comincia proprio dall'Italia. Rafforzando la sua presenza nazionale, diventa una branch della società irlandese MetLife Europe Limited, al fine di ottimizzare le attività assicurative del gruppo. General manager della nuova struttura italiana è Robert Gauci (nella foto), già nel team dal 2007.



Parla il gestore del Global Healthcare di Edr AM

# Quando si dice fondo in salute

di Gianluca Baldini

Quest'anno il fondo gestito da **Adeline Salat-Baroux**, il **Global Healthcare di Edmond de Rothschild AM**, ha messo a segno una performance superiore al 20%. Merito di un settore in salute e di una buona gestione del comparto.

## Perché puntare su un fondo come il vostro che scommette su titoli dell'healthcare?

Il settore dell'healthcare è uno dei pochi che presenta ancora un buon tasso di innovazione. Per questo è un settore piuttosto dinamico in un periodo in cui vedremo nascere o arrivare nuove aziende in questo campo. Inoltre, la gente continua a spendere nell'healthcare. Consideri che nei Paesi in via di sviluppo, l'healthcare pesa per il 5% del Pil mentre in Europa e Usa siamo al 15%.

## Quali sono le compagnie che sono state selezionate nel fondo?

Prima di tutto farmaceutiche, poi abbiamo molto biotech ma anche diverse società che operano nel campo dei servizi e nelle tecnologie mediche. Il fondo è globale e pertanto investe in tutto il mondo. Attualmente il 60% del fondo è investito in



Adeline Salat Baroux

società americane, anche a causa del sistema sanitario che lì è privato. Una larga parte è investita anche in società europee mentre abbiamo poche società che vengono dai Paesi emergenti. Ce ne sono però diverse che operano in quei mercati. Ci sono poi aziende interessanti in America Latina e in Brasile

## E in Europa e in Italia?

Abbiamo Novartis, tanto per fare un nome. Ci sono tante società svizzere e francesi che sono interessanti. In Italia non abbiamo società al momento.

## È perché non lo ritenete un mercato interessante?

Ci sono buone compagnie come Diasorin. Mi piace il mercato delle società che si occupano di diagnosi. Per

ora ci stiamo pensando, anche se non è una società troppo grande. Per ora è presto per parlarne ma la stiamo prendendo in considerazione.

## Quindi cosa guiderà le performance del fondo?

Nell'healthcare la domanda crescerà, così come la capacità delle aziende del settore di spendere e soprattutto il valore che queste possono introdurre sul mercato. In ogni caso i ricavi cresceranno. Inoltre, i bilanci delle società del settore sono solidi e hanno liquidità.

## Qual è la volatilità del fondo?

La volatilità del fondo è del 11,6%. Comparata con il resto del mercato azionario, non è particolarmente alta e secondo le nostre previsioni per il futuro del fondo non dovrebbe distaccarsi troppo da questo valore.

## Crede che la riforma sanitaria di Obama potrebbe essere un'opportunità per voi?

Ora che Obama è stato rieletto possiamo dire che la riforma partirà con buona probabilità e questo ci fa ben sperare perché ogni americano sarà obbligato ad avere un'assicurazione sanitaria, un fattore certamente positivo per il mercato.

## Investitori, le elezioni Usa confermano le divisioni

"Nulla è stato stravolto dal risultato delle elezioni americane. I Democratici hanno ancora una maggioranza risicata al Senato, mentre i Repubblicani mantengono la maggioranza alla Camera dei Deputati. Adesso vanno affrontate tutte le questioni pendenti che riguardano il

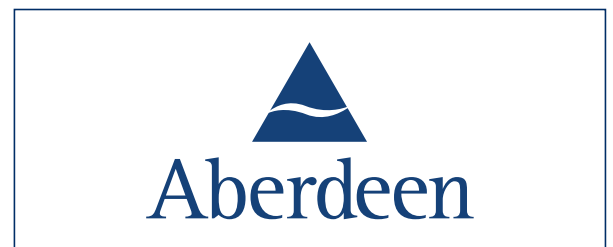
bilancio". A tracciare un'analisi dopo il voto è **Florence Pisani**, economista di **Dexia Asset Management**. Il suo collega **Nicolas Forest**, responsabile rates & forex strategy di **Dexia AM**, si esprime così: "Per l'investitore in dollari il grande interrogativo sul 2013 è il famoso

fiscal cliff". Insomma, proseguirà il braccio di ferro tra Democratici e Repubblicani. In questo senso, il voto ha confermato lo status quo ante. È d'accordo **Peter Hensman**, global strategist di **Newton**, società di gestione che fa capo al gruppo **Bny Mellon**.

## IN BREVE

### ● **ABERDEEN** Il 21 novembre inizierà il roadshow in tutta Italia

Si terrà tra novembre e dicembre il roadshow di Aberdeen dedicato ai mercati emergenti obbligazionari. Rivolto a un pubblico di soli investitori professionali, l'Aberdeen Emerging Market Debt Roadshow partirà da Milano il 21 novembre e si articolerà in diverse tappe - il 26 novembre a Torino, il 27 novembre a Padova, il 3 dicembre a Bologna, il 4 dicembre a Roma - per concludersi il 6 dicembre a Bari. L'evento vedrà la partecipazione di Brett Diment, capo dell'emerging markets and sovereign debt, Kevin Daly, senior portfolio manager per la stessa area, e Steven Nicholls, head of Emea client portfolio managers Fixed Income Uk.



### ● **KAIROS IM** A nozze con Julius Baer per strizzare l'occhio ai ricchi italiani

Kairos e Julius Baer uniscono le forze per creare un polo nel settore del wealth management. La società di risparmio gestito e la banca svizzera hanno raggiunto un accordo secondo cui Julius Baer acquisirà il 19,9% di Kairos Investment Management e, simultaneamente, Kairos acquisirà il 100% di Julius Baer sim, integrandone le attività. Paolo Basilico, presidente e a.d. di Kairos, sarà l'amministratore delegato della nuova realtà, che prenderà il nome di Kairos Julius Baer sim e unirà le attività di private banking dei due gruppi, mentre Julius Baer sarà rappresentata in cda da due membri. L'operazione dovrebbe concludersi entro il primo semestre 2013, in seguito all'approvazione da parte degli organi di vigilanza. In un secondo tempo, le parti considereranno il progetto con l'apertura di una società di private banking in Italia.



### ● **ALLIANCE BERNSTEIN** Il fondo Select Us compie un anno di vita

AllianceBernstein festeggia il primo anno di vita del suo Select US Equity Fund, che dal lancio ha raccolto oltre 732 milioni di dollari dagli investitori europei. Il fondo azionario Usa di diritto lussemburghese è gestito da Kurt Feuerman e combina investimenti di tipo bottom-up a una visione macro. "Questi flussi testimoniano la rinnovata fiducia degli investitori europei verso la capacità dei gestori di AllianceBernstein e verso il potenziale insito nell'azionario statunitense", ha commentato Nicola Meotti, country manager di AllianceBernstein per l'Italia. "La forte domanda supporta anche la nostra strategia, che punta a consentire agli investitori europei l'accesso a un numero maggiore di prodotti con la nostra piattaforma lussemburghese, che ha superato i 50 miliardi di dollari di asset in gestione", ha detto il gestore del fondo, Kurt Feuerman.

Da inizio anno l'industria ha attratto 192,3 miliardi

# Etp in cammino

Già superata la raccolta dell'intero 2011

di **Ettore Mieli**

Il mercato degli etp continua a macinare chilometri. Secondo il report **Etf Landscape** sull'andamento del mercato degli etp a ottobre, redatto dal **BlackRock Investment Institute**, dall'inizio dell'anno l'industria degli exchange traded

product ha attirato nuovi investimenti per 192,3 miliardi di dollari, superando la raccolta dell'intero 2011, che fu di 173,4 miliardi. Nel solo mese di ottobre i flussi sono stati di 9,5 miliardi di dollari, di cui 4,2

miliardi raccolti da prodotti quotati in Europa. **Dodd Kittsley**, responsabile della ricerca sugli etp di **BlackRock**, ha spiegato che "i flussi in etp europei e, in particolare, gli 1,3 miliardi di dollari in prodotti che in

ottobre, gli etp sui mercati obbligazionari emergenti hanno raccolto 1,9 miliardi di dollari, nuovo record su base mensile. I flussi per etp azionari emergenti sono stati pari a 6,7 miliardi di dollari, di cui 2 miliardi raccolti da

prodotti che consentono un'esposizione allargata al segmento.

In ottica di singolo Paese, i fondi che consentono un'esposizione al mercato azionario cinese hanno registrato afflussi per 2,8 miliardi di dollari. Infine, negli ultimi tre mesi gli etp sull'oro hanno raccolto 10 miliardi.

## BLACKROCK

generale consentono esposizioni paneuropee, indicano una riduzione dei timori di una rottura dell'eurozona nel breve termine a seguito dell'impegno della Bce di intervenire sui mercati obbligazionari governativi". In

## I seminari di Cmc Markets

Durante gli incontri si analizzeranno alcuni temi caldi dell'analisi tecnica

webinar e seminari, nel corso dei quali si analizzeranno le conseguenze sul trading delle rotture al rialzo o al ribasso delle principali figure di analisi tecnica operando in tempo reale su diversi mercati. In particolare, mer-

coledì 21 novembre si esaminerà nel dettaglio l'apertura di **Wall Street** mettendo a punto una strategia operativa sugli indici americani. Il 28 novembre, infine, un webinar focalizzato sui canali direzionali.

**Cmc Markets**, il broker presente in Italia con oltre 6mila cfd, ricomincia dalle basi del trading online con una serie di seminari gratuiti previsti per il mese di novembre. In collaborazione con **Alessandro Catullo**, formatore e trader professionista che si rivolge principalmente a chi fa operazioni intraday, **Cmc Markets** ha organizzato alcuni appuntamenti, tra



## Cambia l'indice e il nome

Lyxor ha annunciato le modifiche sul benchmark di due etf azionari

Novità in vista per gli etp targati **Lyxor**. La società, che oggi conta 130 etf e quattro etc quotati su **Borsa Italiana**, ha annunciato il cambio di benchmark di due etf azionari (sul mercato azionario sudafricano e

sul real estate globale) e la fusione per incorporazione di un etf short. Nello specifico, fa sapere **Lyxor**, a partire dal 6 novembre il **Lyxor Etf sul Real Estate** mondiale ha cambiato indice di riferimento passando al **Ftse**

**Epra/Nareit Developed Index Net Tri**. Prima replicava l'**Msci World Real Estate**. L'etf cambia di conseguenza anche denominazione e diviene **Lyxor Etf Ftse Epra/Nareit Global Developed**. Invariati i costi

totali (Ter di 0,45% all'anno) e i codici di negoziazione. Dal 31 ottobre, inoltre, il **Lyxor Etf sul Sud Africa** replica una differente versione dell'indice di riferimento: nello specifico, si tratta dell'indice **Ftse Jse Top 40 Net Tri** che, rispetto alla versione precedente, reinveste nell'indice stesso i dividendi staccati dalle azioni sottostanti tenendo

conto delle ritenute fiscali alla fonte (withholding tax). Il 10 dicembre, infine, il **Lyxor Etf Short sull'Azionario Europeo** si fonderà nel **Lyxor Etf Euro Stoxx 50 Daily Short**, quotato su **Nyse Euronext** dall'aprile del 2007, che verso metà novembre sarà quotato anche su **Borsa Italiana** per facilitare la successiva fusione.

### IN PILLOLE

#### ● **BORSA ITALIANA** Piazza Affari si dà all'agricoltura con il segmento Agrex

Borsa Italiana ha messo a punto un nuovo segmento del mercato, denominato **Agrex**, dedicato alla negoziazione degli strumenti finanziari derivati aventi come attività sottostante commodity agricole e relativi indici. Le negoziazioni dovrebbero partire già dalla prima settimana di dicembre. Il future **Agrex** avrà contratti per lotti di 50 tonnellate, con cinque scadenze e consegne nei mesi di marzo, maggio, settembre e dicembre. "Le oscillazioni dell'offerta", ha spiegato **Ennio Arlandi**, energy derivatives markets director di Borsa Italiana, "possono determinare estrema volatilità dei prezzi. I future permettono agli operatori di coprirsi da variazioni indesiderate, aumentando la trasparenza del mercato".



#### ● **IG** Al via la nuova edizione del "Cfd Tour", il roadshow sul trading online

**Ig**, broker londinese specializzato nel mercato dei cfd, ha organizzato la nuova edizione del "Cfd Tour", il roadshow formativo dedicato al trading online per scoprire tutto sui cfd, imparare a comprendere le tendenze dei mercati, analizzare i segnali operativi, approfondire importanti aspetti di analisi tecnica. Il tour, partito il 12 novembre a Roma, ha toccato anche la città di Bologna e Verona per passare poi oggi, giovedì 15, a Milano e concludersi a Cagliari venerdì 16 novembre. Gli incontri sono gratuiti. Al pubblico viene offerta la possibilità di entrare nel dettaglio del cfd.

#### ● **IFMA** Nasce la prima associazione di trader e consulenti finanziari

Nasce l'**Ifma**, l'Italian financial market advisory, prima associazione di trader e consulenti finanziari. L'obiettivo è la tutela della professione dell'operatore sui mercati finanziari anche quando la figura non è inquadrata all'interno di una struttura istituzionale. Tra le prime sfide dell'associazione ci saranno la battaglia e la sensibilizzazione della politica e dell'opinione pubblica sui temi della tassa sulle transazioni finanziarie, la cosiddetta **Tobin tax**. L'**Ifma** punta a diffondere i vantaggi di un sano e corretto funzionamento della finanza per un sistema economico.

# La vista è migliore dall'alto

## BNY Mellon Euroland Bond Fund

- Una combinazione ideale delle più sofisticate metodologie di analisi, con un team di professionisti estremamente qualificato
- Flessibilità nella gestione dei titoli a reddito fisso governativi e societari emessi nell'area Euro
- Al vertice della classifica di settore  Morningstar Rating<sup>®</sup>

### RENDIMENTI CUMULATI (%)

	1 anno	3 anni	5 anni
<b>BNY Mellon Euroland Bond Fund*</b>	<b>8,31</b>	<b>17,09</b>	<b>40,58</b>
Indice di riferimento**	8,14	14,54	30,64
Cat. Morningstar Obbligazionari Diversificati Eur	7,09	11,74	19,81

Fonte dei rendimenti: Lipper/Morningstar al 30 settembre 2012. \* Classe di azioni Euro A. I rendimenti indicati sono al netto delle commissioni di gestione e al lordo degli oneri fiscali e delle commissioni d'ingresso del fondo. \*\* Barclays Capital Euro Aggregate Bond Index. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri.

 [www.bnymellonam.com/italia](http://www.bnymellonam.com/italia)



BNY MELLON

# Focus | Automobili aziendali

IN CIFRE

**+0,25%**

È la variazione del fatturato complessivo del settore registrata nel primo semestre

**642**

È la dimensione, in migliaia di unità, della flotta circolante nei primi sei mesi del 2012

**-0,2%**

È la variazione percentuale della flotta circolante nella prima parte dell'anno

**93**

Quasi 93mila immatricolazioni per il comparto del lungo termine tra vetture e furgoni

**-7%**

È la flessione del fatturato che i servizi di noleggio a breve termine hanno subito

Fonte: Aniasa



## Le flotte restano a galla

a cura di Silvia Minola

Dopo un 2011 sostanzialmente positivo, nella prima parte di quest'anno anche le **flotte aziendali** hanno dovuto registrare un rallentamento. Tutta colpa del generale calo di fiducia. I dati relativi al primo semestre diffusi dall'**Aniasa**, l'associazione nazionale dell'industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici di **Confindustria**, fanno un quadro della situazione. Secondo il consuntivo del primo semestre, messo a punto dall'ufficio studi dell'associazione, il fatturato complessivo del settore tiene, con un +0,25%, e a fine anno dovrebbe confermarsi il superamento storico dei cinque miliardi di volume d'affari. La flotta circolante, con 642mila unità tra auto e furgoni, conserva la sua dimensione (-0,2%). Pare terminata la flessione rispetto ai livelli del 2011 (678mila veicoli) registrata nel primo trimestre.

Nei primi sei mesi dell'anno il **comparto del lungo termine** - con quasi 93mila immatricolazioni tra vetture e furgoni e seppure in calo rispetto al 2011 - ha ribadito il suo ruolo di traino del mercato, con un riflesso sul rinnovo del parco auto a tutto vantaggio della sicurezza e dell'ambiente. "Tuttavia, in questa fase di incertezza", spiega a *soldi&bluerating* **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione noleggio a lungo termine di Aniasa, "operatori

**Il settore tiene duro, ma rispetto al 2011 la battuta d'arresto si sente. E mentre le imprese pianificano strategie e lanciano prodotti, il comparto è in agitazione per via della deducibilità**

e clienti scelgono di prolungare la durata dei contratti per un periodo compreso tra i sei e i 12 mesi". E non è proprio un bel segnale: significa che la clientela evita di impegnarsi in contratti nuovi. Tanto per capirci: una tendenza analoga era emersa nel 2008. I servizi di **noleggio a breve termine**, dal canto loro, hanno dovuto incassare un -24% nelle immatricolazioni e un -7% nel fatturato.

Il tutto mentre nelle settimane passate si è discusso in maniera piuttosto accesa intorno alla **legge di stabilità**, con i prospettati ulteriori limiti alla deducibilità delle auto aziendali, già peraltro ridotti una volta con la legge Fornero dello scorso giugno. "Invece di uniformarci al resto d'Europa", commenta Teofilatto, "prendiamo ulteriormente le distanze". Penalizzando ancor di più un settore, lamentano tutti i diretti interessati, che si muove dentro un mercato in pericoloso affanno. Basti ricordare che, secondo i dati diffusi dal **ministero delle Infrastrutture**, le nuove immatricolazioni a ottobre sono scese del 12,39% attestandosi sulle 116.875 unità, contro le 133.411 di un anno fa. Si tratta del tredicesimo calo consecutivo a due cifre.

Le aziende, però, guardano avanti e continuano a lanciare proposte e strategie. È il caso del gruppo **Bmw** e di **Peugeot**, di cui parliamo nelle prossime pagine.

### MERCATO DELL'AUTO

Resta aggiornato sulle novità e i temi caldi con il sito web [www.soldi-web.com](http://www.soldi-web.com)



Per Alphabet ottobre è stato pieno di grandi soddisfazioni

# I traguardi del mese

Molti i progetti dopo l'integrazione con Ing Car Lease

Ottobre ha rappresentato un momento particolarmente importante nella vita della Nuova Alphabet. Esattamente dodici mesi fa, iniziava la grande avventura dell'integrazione tra Alphabet e Ing Car Lease, che procede tuttora perfettamente in linea con le aspettative, permettendo a tutti i protagonisti di guardare con ottimismo alla scadenza del primo luglio 2013, che sancirà il definitivo compimento del progetto. A distanza di un anno, le due aziende condividono una nuova organizzazione unificata, che sarà implementata in più step entro metà 2013. Non solo. Il primo ottobre è stato anche il giorno in cui l'azienda è riuscita a raggiungere l'importante traguardo delle due location unificate: una sola a San Donato Milanese e l'altra a Roma. Da ultimo, il 23 ottobre è stato sottoscritto l'atto di fusione delle due realtà, che a partire dal primo gennaio opereranno sotto l'unica ragione sociale di Alphabet Italia Fleet Management Spa.

Un mese di traguardi da festeggiare. L'8 ottobre, tutti i collaboratori si sono riuniti a Milano per il primo Anniversary Party all'insegna di conference e workshop creativi focalizzati sui nuovi valori aziendali, per poi concludere la giornata con un dinner party in uno dei locali più famosi del centro.

L'integrazione è ancora in corso, con 85 persone coinvolte e circa 1.300 attività pianificate nel dettaglio fino al giugno del 2013. "Siamo convinti che non sia sufficiente integrare gli elementi 'hard', come processi e sistemi, ma sia necessaria una forte condivisione anche di quelli 'soft', legati alle due culture", sottolinea Maurizio Ceci, post merger integration director. "Per questo è stato definito un complesso piano di change management: i sistemi e i processi possono essere perfettamente integrati, ma se le persone non si sentono parte di un'unica azienda il progetto è destinato al fallimento". Questo approccio è stato sicuramente apprezzato dai collaboratori, come evidenzia Laura Demaldè, corporate sales manager. "Questa integrazione ha seguito una strada assolutamente diversa rispetto alle mie esperienze precedenti. Forse un po' più lenta in alcuni passaggi, ma con pochissime ripercussioni sul personale e sui clienti".

Il focus sui clienti è sempre stato una priorità nel progetto di integrazione Gemini, e lo dimostra il fatto che in



Andrea Cardinali

solli 90 giorni, alla fine del 2011, è stato effettuato il rebranding di tutte le entità old Alphabet ed ex Ing Car Lease. E a partire da gennaio è stato affidato un unico referente commerciale a ogni cliente.

Tra le altre azioni che hanno visto il coinvolgimento in prima linea dei clienti, da segnalare i focus group, moderati da Alphabet, cui hanno attivamente partecipato i clienti coinvolti nell'Innovation Day di luglio. I momenti di discussione si sono rivelati un utile strumento per comprendere come i clienti vorrebbero che fosse la nuova Alphabet e la mobilità del futuro. Racconta Paolo Bargna, responsabile flotte e business travel di Novartis: "Alphabet ha una grande capacità di garantire la mobilità a tutti i driver sul territorio e di fornire un servizio completo ed efficiente. Al giorno d'oggi, però, questo è il punto di partenza essenziale e non rappresenta più un vantaggio competitivo. Quello che permette ad Alphabet di essere superiore agli altri competitor è la capacità di essere vicina al cliente in termini di flessibilità, velocità nelle risposte, proposizione di soluzioni in linea con la velocità del business che oggi ci troviamo ad affrontare".

Durante questo primo anno di integrazione, dunque, l'azienda si è impegnata in un intenso piano di change

management, ma nonostante ciò non è venuta meno l'attenzione nei confronti di tutti gli interlocutori aziendali esterni. Infatti, spiega la società, l'approccio vincente utilizzato con i clienti è stato replicato anche con i fornitori. È stato istituito un unico ufficio acquisti, e lo scorso mese di settembre ha visto la nascita degli Alphabet Point, innovativi centri multiservizi che supportano l'utilizzatore dal momento del ritiro della nuova vettura fino alla riconsegna a fine noleggio. Questi centri assistenza polivalenti sono destinati alla gestione delle vetture multimarca di entrambe le società, vale a dire la old Alphabet e la ex Ing Car Lease. Fare affidamento su una rete assistenza unificata è un traguardo di grande successo. Gli Alphabet Point, con il loro personale qualificato, sono, dopo i referenti commerciali, le più importanti interfacce con il cliente. Attraverso questi momenti, il cliente inconsciamente valuta e misura il servizio offerto da Alphabet. Per questo bisogna avere e trasmettere passione. "L'integrazione è tuttora in corso", precisa Andrea Cardinali, presidente e amministratore delegato di Alphabet. "Siamo fiduciosi che sia destinata a diventare una storia di successo, visto che tutti gli indicatori sono in linea con le aspettative. Però i conti si fanno alla fine, che per noi è fissata al giugno del prossimo anno. Ma nel frattempo restate sintonizzati, le novità saranno tante", promette in conclusione in numero uno.



**Nome:** Alphabet

**Gruppo:** Bmw

**Anno di nascita:** 1997

**Luogo di nascita:** Regno Unito

**Anno di arrivo in Italia:** 2000

**Paesi in cui opera:** 19

**Partnership:** 4 (Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Ungheria e Romania)

**Veicoli aziendali gestiti:** 530.000



Il manager Maurizio Ambrosino dà qualche anticipazione

# La Bmw tira dritto

Le strategie e i modelli per il business e il corporate

“L'area Flotte sta registrando un segnale positivo sia per la parte business, quella quindi riguardante le pmi, sia per la parte corporate, ossia grandi aziende e noleggiatori”. A parlare è **Maurizio Ambrosino, direttore corporate and direct sales di Bmw Italia**. “A un mercato retail in forte calo si contrappone una stabilità del

mente penalizzato in termini di tassazione e aumento dei costi di gestione”. E per quanto riguarda i modelli della **gamma Bmw per le Flotte?** “Ci affacciamo al 2013 con un'offerta di prodotto completamente rinnovata”, anticipa Ambrosino, “che dalla nostra entry level - la **Bmw Serie 1**, introdotta nel mercato nel 2004 e lanciata lo

nel segmento Flotte sono senz'altro la **Bmw Serie 1**, già disponibile nella versione **xDrive**, **Serie 5**, **X3** e le nuove **Bmw Serie 3 Berlina e Touring**, disponibili nella versione a trazione integrale dal prossimo marzo. Quest'ultima è attualmente quella che soddisfa di più la clientela aziendale, soprattutto nella versione **Business Automatica** equipaggiata con cambio automatico 8 rapporti con start/stop, **Bmw Live** con aggiornamenti in tempo reale, sistema di navigazione business, interfaccia bluetooth per cellulare e usb, park distance control posteriore, equipaggiamenti senz'altro apprezzati nell'ambito flotte”. Infine, la strategia targata Bmw. “Da circa anno, con un apposito progetto di sviluppo strategico, ci rivolgiamo ancora con maggiore vigore alle piccole e medie imprese coinvolgendo direttamente la nostra rete operante sul terri-

Da circa anno, con un apposito progetto di sviluppo strategico, ci rivolgiamo con vigore ancora maggiore alle pmi, coinvolgendo direttamente la nostra rete operante sul territorio.

Maurizio Ambrosino, Bmw Italia

segmento flotte, dove Bmw sta incrementando le quote di mercato. Speriamo di poter confermare questo tasso di crescita positivo anche in futuro”, continua Ambrosino, “anche se per il 2013 le premesse non sono certo delle migliori, considerando le proposte del governo che, in materia di normativa fiscale relativa alle auto aziendali, propone la deduzione dei costi riducendola dall'attuale 40% al 27,5% o addirittura a livelli ancor più bassi”. Come la vede Bmw Italia? “La nostra richiesta”, risponde Ambrosino, “è di portare la deducibilità al 100%, così come avviene in molti Paesi d'Europa. Questo potrebbe ridare un po' di ossigeno a un mercato in forte contrazione, con benefici economici per l'intero comparto, già forte-

scorso settembre nella nuova versione 3 porte - fino all'alto di gamma, con la nostra ammiraglia **Bmw Serie 7**, trova affermazione in tutti i segmenti delle car policy aziendali. I modelli che stanno riscontrando maggiore successo

torio e quindi perfettamente integrata nel tessuto economico locale. A supporto dei concessionari”, conclude Ambrosino, “un team di nostri professionisti, i key account manager, svolge un ruolo di consulenza a 360 gradi con un programma business sales dedicato e attività commerciali e di marketing business to business”.



**Nome:** Bmw Group  
**Nazione:** Germania  
**Fondazione:** 1917  
**Sede principale:** Monaco  
**Marchi:** Bmw, Mini, Rolls Royce  
**Vertici:** Norbert Reithofer  
**Ricavi 2011:** 68,8 miliardi di euro  
**Utile netto 2011:** 4,9 miliardi di euro  
**Sito web:** www.bmwgroup.com



Nel 2013 un nuovo urban crossover e altre novità per la 208

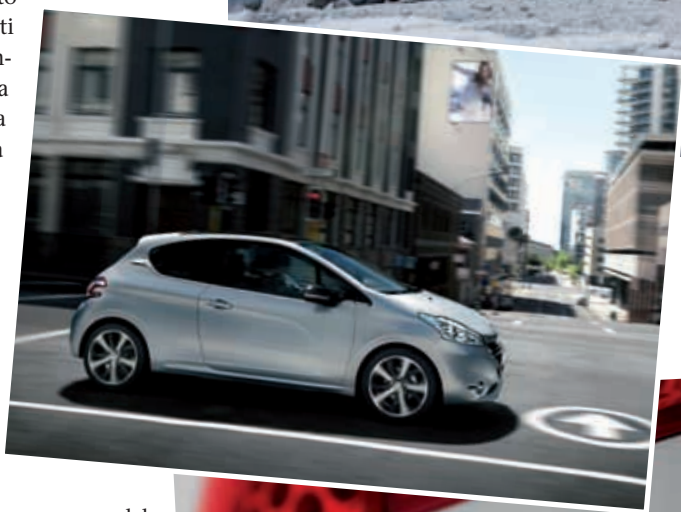
# Una gamma ibrida

Peugeot getta un ponte alle piccole e medie imprese

Per Peugeot il 2012 si sta rivelando un anno assolutamente in linea con gli obiettivi in termini di quota di mercato. Tuttavia, è evidente che la vertiginosa contrazione del mercato ha un forte impatto sui volumi di vendita e sul fatturato. In termini di performance, spiega la società, "stiamo registrando ottime prestazioni sul canale noleggio. Per esempio, Peugeot 508, al secondo anno di vita, ha raddoppiato la sua quota di mercato nel segmento, con un incremento di quattro punti percentuali, balzando così in terza posizione". La prima settimana di novembre, infatti, è arrivata la notizia che la 208 ha trainato le vendite di Peugeot nel mese di ottobre. Malgrado il calo del mercato, che nel decimo mese dell'anno

ha fatto registrare un rosso del 12,4%, la società ha messo a segno un rialzo di oltre il 7% rispetto allo stesso periodo del 2011, incoronando la 208 best seller della sua gamma con ben 3.780 sulle 7.053 unità complessive vendute. "I risultati dei veicoli commerciali", continua la società, "confermano la leadership del marchio, primo costruttore estero e con risultati ancora in crescita rispetto agli anni precedenti". E le previsioni per il 2013? "Al momento", risponde la società, "non ci sono segnali che lascino immaginare un cambiamento nello scenario. La nostra strategia è quella di fare meglio in quote di mercato, continuare la cavalcata del noleggio a lungo termine e lavorare sempre di più e sempre meglio sulle piccole e medie aziende, di cui l'Italia è florida. Per fare questo, ci avvaliamo di una partnership con i più importanti attori del noleggio a lungo termine, di una rete di concessionari specializzati nel business to business e di tutte le nostre soluzioni che, in sinergia con la nostra finanziaria Peugeot Finance, mettiamo in campo".

Per avere una risposta sui modelli della gamma Peugeot per le flotte e su quelli che stanno riscontrando il maggiore successo nel segmento flotte in questi



mesi, basta guardare all'ibrido. "Sicuramente", spiega la società, "piace molto la nostra gamma ibrida, con 3008 Hybrid4, 508 Rxh e 508 Hybrid4, tre auto di stile, dalla forte connotazione estetica e da un'innovazione tecnologica che non ha eguali: primo motore ibrido diesel al mondo con trazione 4x4. E poi la neonata 208, il nuovo modo di interpretare il segmento B by Peugeot. Stile, design, motori eco-friendly di basse cilindrata ma di sorprendente potenza. Un'auto che ha più di una risposta alla crisi dell'auto e che nei primi mesi di vendita, in tutti i canali di vendita, privati e business, sta ottenendo riscontri molto positivi".

In generale, qual è la strategia nelle flotte? In quale direzione si muoverà Peugeot nei prossimi mesi? A queste domande, la società risponde così: "Innanzitutto, prodotti completi e competitivi contenenti servizi di fleet

management, siano essi forniti dai long term rental company piuttosto che in sinergia con la nostra finanziaria Banque Peugeot Finance. Una gamma di fatto già completa, che andrà ad arricchirsi nel 2013 con un nuovo urban crossover e con altre novità nella gamma 208. Formazione continua alla rete per intercettare al meglio le esigenze della clientela business. Spinta sul prodotto renting, che ininterrottamente da due anni aiuta sempre più la nostra rete a competere con i grandi attori del noleggio".



PEUGEOT

Nome: Psa Peugeot Citroën

Nazione: Francia

Fondazione: 1882

Sede principale: Parigi

Marchi: Peugeot, Citroën

Vertici: Philippe Varin

Fatturato 2011: 59,9 miliardi

Utile netto 2011: 588 milioni

Sito web: www.peugeot.com



# Insieme per disegnare la mobilità del futuro



Alphabet è presente sul mercato italiano con Alphabet Italia S.p.A. e – ormai da un anno – con Alphabet Italia Fleet Management S.p.A. (ex ING Car Lease Italia).

Il nuovo Gruppo ha l'ambizione di ricoprire il ruolo di operatore leader nel mercato del noleggio a lungo termine di veicoli di ogni marca. La richiesta di mobilità a copertura totale, con soluzioni innovative e sostenibili, è in continuo aumento: la nuova Alphabet dispone della piattaforma ideale per sviluppare ed adattare questi servizi alle esigenze di ogni Cliente.

Oggi Alphabet gestisce oltre 25.000 veicoli in Italia, e più di 490.000 a livello internazionale, vantando una presenza capillare in 19 Paesi.



## LUCI&amp;OMBRE

di Fabrizio Tedeschi\*



## L'uomo che sussurra alla giustizia

**L**etteralmente è un fischiatore, un suonatore di zuppa. Nella letteratura americana è chi denuncia un illecito, un reato, una scorrettezza e per questo è remunerato in relazione al vantaggio che ne ricava la collettività. Fa parte della loro cultura. Nella nostra è una spia, un infame, qualcuno che tradisce, seppure a fin di bene, un collega o un capo, benché costoro siano evasori, delinquenti o solo scorretti. Nel nostro ordinamento una simile figura entrerà con la pubblicazione della legge "anticorruzione". Si tratta, come tutta la legge, di qualcosa de minimis, ma almeno è un primo passo e bisogna vedere il bicchiere che almeno comincia a riempirsi. La norma ha diversi, troppi limiti. Il più grande ed evidente è la limitazione alla sola sfera dei funzionari pubblici. I privati sono quindi esclusi dalle garanzie del "whistleblower". La cosa è ancora più strana se si considera che la stessa legge introduce il reato di corruzione tra privati e dovrebbe agevolare le "delazioni" anche nel mondo privato. Ancor più incomprensibile è il fatto che, se il corrotto è un pubblico funzionario, corruttore è quasi sempre il privato. L'estensione della nuova figura alla sfera privata avrebbe raddoppiato le possibilità di segnalazione. Si ha quindi un'identica situazione (il reato di corruzione), ma un trattamento diverso rispetto a chi ha la possibilità o l'obbligo di denunciarla. Il funzionario pubblico denunciante è protetto, mentre il privato non gode di nessuna garanzia. È una pesante svista del legislatore, tanto più grave alla luce dell'ultimo documento di consultazione di Banca d'Italia, che prevede una procedura analoga di allerta per le banche. Il "whistleblower" entra quindi nel mondo finanziario dalla finestra con una normativa di secondo livello, che non può certo dargli le garanzie di anonimato e di tutela di una legge dello Stato. Sarebbe stato bene allargare l'ambito di applicazione della norma quanto più estesamente possibile e riprodurre in toto la figura del whistleblower americano, con tanto di garanzie e di taglie.

\*tedeschi@alezio.net

Una possibile via d'uscita dall'Oam che "salverebbe" tutti i pf

# Forse la soluzione è il decreto Crescita

di Maria Paulucci

La via d'uscita dall'Oam e dall'obbligo di iscriversi nell'elenco degli agenti in attività finanziaria sembrerebbe avere finalmente un nome: decreto Crescita. Dalla riunione della commissione Finanze del Senato di martedì 6 novembre infatti, è emerso che il testo di conversione in legge del decreto potrebbe contenere un passaggio secondo cui non costituisce esercizio di agenzia in attività finanziaria la promozione e il collocamento di contratti relativi alla concessione di finanziamenti o alla prestazione di servizi di pagamento da parte dei promotori finanziari. Se così fosse, verrebbe meno per tutti i pf l'obbligo di iscriversi all'elenco tenuto dall'Organismo degli agenti e dei mediatori. Si potrebbe superare così l'empasse sorta in ottobre con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale e l'entrata in vigore del secondo correttivo al decreto 141 del 2010, che rimodella le professioni del credito e che, allo stato attuale, prevede l'obbligo di iscrizione all'elenco degli agenti in attività finanziaria per tutti i promotori che collocano finanziamenti o servizi di pagamento non collegati a operazioni di investimento. E' andata così. In commissione, la senatrice Maria Ida Germontani, del Terzo Polo, ha chiesto al relatore del testo di conversione

**Il testo che convertirà la misura del governo in legge potrebbe ospitare un passaggio che annulla quanto previsto dal documento uscito in Gazzetta i primi di ottobre**

del decreto legge 179 del 18 ottobre 2012, recante "ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese", di inserire un'osservazione volta a chiarire che i pf non sono tenuti all'iscrizione nel nuovo elenco. Il senatore Rosario Giorgio Costa del Pdl - autore, con i colleghi Germontani, Maria Leddi del Pd ed Elio Lannutti dell'Idv, dell'interrogazione al ministero dell'Economia - si è detto d'accordo. E non è stato il solo. Da seguire ora l'iter di conversione del decreto legge, ancora sotto esame alla commissione Industria del Senato. Se consideriamo che un decreto legge va convertito entro 60 giorni, ne ricaviamo che per metà dicembre potremmo conoscere il destino dei pf. Giusto in tempo, data la scadenza del 31 del mese.

## LA REPLICA DELL'ANASF

### Il presidente Bufi: continuate a sostenere l'associazione

"In questo momento difficile per i promotori è importante continuare a sostenere un'associazione come Anasf, da mesi impegnata a contrastare l'obbligo di iscrizione a un Albo che non vogliamo". Lo ha detto a soldi&bluerating Maurizio Bufi, presidente Anasf, replicando ai commenti di alcuni lettori che sullo scorso numero si dicevano tentati di tagliare il costo di iscrizione all'associazione proprio per risparmiare qualcosa in vista della tegola Oam in arrivo. "Oggi più che mai è fondamentale mantenere alta la visibilità sull'azione dell'Anasf", ha insistito Bufi, ricordando che la petizione lanciata nelle scorse settimane contro il doppio Albo "ha già raccolto 8.000 firme, di cui 1.600 arrivano da non associati: sintomo che l'associazione ha interpretato anche le esigenze dei pf non iscritti".

I numeri e i piani di Ubi Banca Private Investment

# Cerchi un pf trovi una banca

di Maria Paulucci

“Da inizio anno a fine ottobre siamo cresciuti di 440 milioni di euro in termini di stock”. A parlare è **Cesare Colombi**, direttore generale di **Ubi Banca Private Investment**. Sul fronte della raccolta netta, a soffrire in questi ultimi mesi è stato l'amministrato, con un -86 milioni di euro tra gennaio e ottobre. Il dato complessivo di raccolta, sempre a fine ottobre, è positivo per oltre 135 milioni di euro grazie al buon andamento sulla componente gestita e diretta. “Il momento storico è complesso un po' per tutti, anche se noi siamo molto soddisfatti dei risultati raggiunti, soprattutto in termini qualitativi”.

**Uno degli ultimi appuntamenti con la rete è stata la convention di settembre.** Abbiamo cercato di fare una convention il più possibile adeguata al momento, senza proclami, urla, tappi di champagne che scoppiano, ma con il lancio di tante iniziative e la presentazione dei progetti realizzati. Volevamo far vedere ai nostri pf quanto crediamo nella professione e nel loro modo di lavorare. Ho detto: “Vi leggo le mie riflessioni dell'ultimo periodo”.

**Ed è piaciuto molto come approccio?** È stato importante trasmettere il messaggio che il contatto umano è fondamentale e che il gruppo Ubi apprezza

**Tutte le volte che il promotore va dal cliente, l'istituto è al suo fianco. Parola del d.g. Cesare Colombi**

i nostri risultati. Noi stiamo investendo molto in tecnologia. Ho detto: bisogna migliorare il modo di comunicare con i clienti e noi dobbiamo darvi gli strumenti necessari. Se riusciamo a fare in modo che l'azienda sia ben organizzata non ho bisogno di motivarvi commercialmente, perché siete già motivati. Abbiamo l'obiettivo, che si realizza attraverso soluzioni organizzative, di fare in modo che non sia la banca a presentarsi dal cliente bypassando il promotore, ma che lo accompagni. Vogliamo agire in modo che la banca sia accanto al nostro consulente quando è con il cliente.

**Novità sui prodotti?**

Noi siamo una banca del gruppo Ubi e abbiamo tutti i prodotti e i servizi. Quando un nostro cliente incontra un promotore sa che può chiedergli ogni cosa, ed è un vantaggio competitivo molto importante. Come è importante

fare in modo che non ci siano conflitti di interesse. Filiali, collaborazione con la banca sul territorio: abbiamo tutto per accompagnare bene il cliente.

**E sugli esuberanti bancari?**

È difficile che i bancari in esubero abbiano competenze, capacità e conoscenze per fare il private banker o il promotore. Ritengo che solamente i più bravi andranno verso queste professioni, ma questa è una mia convinzione.



Cesare Colombi

la frase

“Per quanto riguarda Hypo Alpe Adria Bank, abbiamo smentito all'epoca della nostra convention di settembre e ribadiamo quanto comunicato. Semmai, come è nel nostro stile, prima si compra e poi lo si dice. Del resto, essendo parte di un gruppo quotato, abbiamo una policy molto severa sulle comunicazioni. Ciò non toglie che siamo stati attivi in passato e che siamo pronti a cogliere le occasioni anche nel futuro”.

**Cesare Colombi, d.g. di Ubi Banca Private Investment**

## STRATEGIE DI RECLUTAMENTO

### Alla ricerca dei professionisti con la “dote”

“Prima avevamo tanti pf. Poi abbiamo proceduto a una selezione dei migliori. Sono usciti soprattutto quelli che avevano portafogli più ridotti. Abbiamo concluso questo processo un anno fa”, riepiloga Cesare Colombi, direttore generale di Ubi Banca PI, “e nell'ultimo periodo ci siamo concentrati sul reclutamento. Gli ingressi saranno una settantina alla fine dell'anno. Abbiamo cercato di prendere i pf che avessero, oltre alle varie doti, la ‘dote’. Non prendiamo più in considerazione professionisti che facciano abbassare la nostra media, la quale oggi si aggira attorno ai sette milioni di euro. I private banker, dal canto loro, sono una quarantina e hanno un portafoglio medio di circa 40 milioni. Anche in quest'area abbiamo obiettivi di crescita”.

**440**

milioni

È la crescita in termini di stock realizzata da inizio anno a fine ottobre

**-86**

milioni

È la variazione registrata dall'amministrato tra gennaio e ottobre

**135**

milioni

È il dato complessivo della raccolta sempre alla fine di ottobre

**70**

ingressi

È il bilancio stimato da Ubi Banca PI per l'intero anno

**7**

milioni

A tanto ammonta il portafoglio medio dei pf di Ubi Banca PI

È da poco giunta al termine l'opera di qualificazione della rete

# Quello che rimane di una dura selezione

di Simone Martino

La scorsa primavera, Ubi Banca ha presentato un bilancio 2011 in rosso per via delle forti svalutazioni, ma ha mantenuto il dividendo di cinque centesimi per azione grazie ai risultati gestionali e alla patrimonializzazione. L'esercizio si è chiuso con una perdita netta di 1,84 miliardi di euro. Un risultato condizionato dalle rettifiche di

avviamenti e di altre attività immateriali - tema ricorrente nei bilanci bancari italiani del 2011 - complessivamente pari a 2,191 miliardi e riferite essenzialmente all'aggregazione del 2007 fra l'ex Bpu Banca e l'ex Banca Lombarda e Piemontese. Senza le rettifiche, il 2011 ha registrato un utile netto di 349,4 milioni, in rialzo del 97,1% rispetto ai 177,3 milioni dell'anno precedente. Ubi Banca Private Investment, dal canto suo, ha riportato a fine anno una perdita di un milione e 666mila euro: niente a che vedere con l'utile d'esercizio di 1,9 milioni con cui la controllata ha archiviato il

primo semestre del 2012. Per quanto riguarda l'attività commerciale, due momenti fondamentali hanno caratterizzato lo scenario di mercato nel 2011: recessione nell'economia e stabilità sulle Borse nel primo semestre, pesante andamento negativo dei mercati dovuto alla crisi dei debiti sovrani per tutta la seconda parte dell'anno. Così, se nei primi sei mesi le reti commerciali della banca

riguarda il totale. In un settore che diventa sempre più concentrato, la banca a suo tempo ha fatto sapere che alla fine del 2011 restava posizionata al decimo posto in termini di stock, con una quota di mercato sostanzialmente stabile rispetto al 2010. Al 31 dicembre del 2011, la rete risultava composta da 713 promotori finanziari (741 secondo Assoreti, n.d.r.), 73 in meno rispetto

Così, la dimensione media dei portafogli è passata dai circa sei milioni di euro di mezzi amministrati della fine del 2010 ai 6,2 milioni del dato aggiornato al 31 dicembre 2011.

Le masse totali di raccolta e impieghi riconducibili all'area della promozione finanziaria al termine dell'anno risultavano pari a circa 4,4 miliardi di euro, in calo rispetto al dato del 2010, in particolare per l'effetto mercato negativo. Infine, l'area private banking della banca al 31 dicembre contava 44 private banker

distribuiti sui centri private di Torino, Milano, Genova, Pescara, Roma e Firenze. Nel 2011 sono proseguite le attività di rafforzamento dei centri private esistenti.

- promotori finanziari e private banker - sono state impeginate in attività di collocamento di prestiti obbligazionari e nei comparti del risparmio gestito e assicurativo, a partire da luglio il gestito ha risentito della flessione dei mercati e anche i dati del comparto assicurativo hanno evidenziato una raccolta netta negativa. Basti pensare che tra gennaio e dicembre, secondo i dati comunicati da Assoreti, il rosso è stato di 206,9 milioni di euro solamente per il gestito e di 42,7 milioni per quanto

ai 786 del 31 dicembre 2010. Al di là delle cifre, è importante prendere nota del fatto che nel corso dell'anno si è conclusa l'azione di qualificazione della rete di promozione finanziaria, un processo che ha portato all'interruzione della collaborazione con 102 professionisti, la maggior parte dei quali in possesso di portafogli dalle consistenze o dalla redditività inferiori alla media. L'attività di reclutamento si è concentrata su profili medio-alti.



## IL PASSATO



### Tutto ebbe inizio con un'Idea

Gennaio 2000: la Popolare di Vicenza dà alla luce Banca Idea. Circa 200 i pf. Nel marzo del 2003, i cda di Bipop Vicenza e Banca Lombarda e Piemontese approvano la cessione a Banca Lombarda di Banca Idea. Tramite quest'ultima, BIp acquisisce il 99% di Idea Advisory Sa, società di consulenza nell'asset management con sede in Lussemburgo. Il 3 novembre 2003, Banca Idea e Idea Advisory cambiano nome in Banca Lombarda Private Investment Spa e Lombarda Advisory Sa. Nel 2004, BIp conferisce a Banca Lombarda Private Investment il ramo d'azienda costituito dall'area commerciale, dalla rete di Banca Lombarda Point, dai promotori finanziari e dal private banking di Banca Lombarda. La struttura cresce: prima arrivano i professionisti del Banco di San Giorgio e del Banco di Brescia, poi quelli del Banco di Desio e della Brianza. Non solo: l'8 luglio 2006 Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio perfeziona la cessione a Banca Lombarda Private Investment del ramo d'azienda che comprende l'insieme dei rapporti giuridici riconducibili all'attività dei pf. Il 13 novembre i cda di Banche Popolari Unite e di Banca Lombarda e Piemontese approvano in modo unanime il protocollo d'intesa per l'incorporazione di BIp in Bpu. Nasce Ubi Banca. E Banca Lombarda Private Investment si unisce a Ubi sim. Dal primo gennaio 2008 si chiama Ubi Banca Private Investment. Oggi è la rete dedicata alla promozione finanziaria del gruppo Ubi.

#### BANCHE&RETI

Le novità del mercato su [www.bluerating.com](http://www.bluerating.com)



## UBI BANCA PRIVATE INVESTMENT IN SINTESI

Voce	Dicembre 2011	Giugno 2012
Consistenze Patrimoniali*	5,5 miliardi di euro	5,7 miliardi di euro
Raccolta Netta*	1,4 milioni di euro	19,3 milioni di euro
Utile d'esercizio	-1,6 milioni di euro	1,9 milioni di euro
Risultato netto della gestione finanziaria	36,9 milioni di euro	19,8 milioni di euro
Promotori finanziari e private banker*	757 unità	736 unità
Uffici (filiali + advice center)	66 unità (26+40)	66 unità (25+41)
Dipendenti	164 unità	163 unità

\*I dati di raccolta e patrimonio come il numero dei promotori sono relativi all'intero perimetro Ubi Banca Private Investment e quindi potrebbero differire da quanto comunicato ad Assoreti. Fonte: Ubi Banca Private Investment

La Bipop Vicenza sta puntando sui nuovi servizi a pagamento

# L'advisory avanzata che risolve tutto

di **Diana Bin**

Il gruppo Banca Popolare di Vicenza ha deciso di premere l'acceleratore sulla consulenza, un servizio che la società ha lanciato nel 2008. Per il 2013, il gruppo presieduto da Gianni Zonin ha in serbo moltissime novità che interessano soprattutto le due reti, Banca Popolare di Vicenza e Banca Nuova. Ne abbiamo parlato con Gianluca Talato, il responsabile della direzione Private e Affluent del gruppo.

## Da quanto tempo prestate il servizio di consulenza in materia di investimenti?

Il servizio di "consulenza di base" è attivo dal 2008. Nell'ottica di rafforzare la relazione con i clienti in termini di soddisfazione e qualità della consulenza finanziaria offerta, dal 2012 il gruppo Banca Popolare di Vicenza ha avviato poi un servizio di "consulenza avanzata a pagamento" per il segmento private, la cui logica si sposta dall'adeguatezza del singolo prodotto rispetto al profilo Mifid dichiarato dal cliente all'adeguatezza dello stesso prodotto (o di più prodotti) rispetto al portafoglio totale del cliente. A breve tale servizio sarà disponibile anche per i promotori finanziari del gruppo con clientela High Net Worth Individual.

## In cosa consiste il servizio di consulenza avanzata?

Nella consulenza avanzata, i

gestori si avvalgono di un applicativo web che permette la diagnosi del portafoglio attuale e la verifica della coerenza rispetto al profilo di rischio dichiarato dal cliente, oltre alle eventuali successive raccomandazioni di acquisto e vendita degli strumenti finanziari.

L'applicativo consente inoltre di effettuare un monito-

detenuto presso terzi, è costantemente presidiato rispetto ai rischi e alla volatilità che negli ultimi anni hanno caratterizzato i mercati finanziari. Attualmente abbiamo accordi con dieci tra le più importanti case d'investimento globali e una partnership di bancassurance con il gruppo Cattolica Assicurazioni.

affluent. La permanenza della rete di pf all'interno di questa direzione è coerente con il modello di business adottato e orientato alla complementarità fra rete dei promotori e rete di filiali e servizi del gruppo. Contemporaneamente, nelle aree di recente insediamento, dove stiamo crescendo grazie anche all'apertura di nuovi sportelli, saranno possibili eventuali nuove assunzioni, tipicamente di gestori affluent/private.

“ Nel 2012 abbiamo lanciato un servizio di consulenza avanzata per la clientela affluent e private basata su una piattaforma dedicata ”

Gianluca Talato, responsabile direzione Private e Affluent

raggio periodico delle performance e del rischio del portafoglio, garantendo in questo modo il permanere della coerenza tra quanto sottoscritto dal cliente e quanto atteso in termini di rischio/rendimento. Da gennaio 2013 una versione semplificata di questo strumento sarà a disposizione, gratuitamente, anche dei segmenti affluent e famiglie.

## State puntando molto sulla consulenza...

L'obiettivo principale delle iniziative avviate in questi ultimi anni in materia di consulenza finanziaria non è il mero adempimento alla normativa, bensì un vero servizio di consulenza finanziaria personalizzata in cui non il singolo prodotto, ma l'intero portafoglio del cliente, eventualmente anche

## Da quanti consulenti è composta oggi la squadra?

Ad oggi il gruppo Banca Popolare di Vicenza ha 74 gestori private e 252 gestori affluent, mentre la rete di promotori finanziari, attualmente in fase di crescita, è costituita da circa 100 professionisti.

## State portando avanti una campagna di reclutamento?

È stato avviato, coerentemente con il piano industriale recentemente approvato, un progetto di sviluppo della rete di promotori finanziari anche in Banca Popolare di Vicenza. L'obiettivo è di arrivare a creare una rete di 300 promotori finanziari, con un coordinamento a livello di capogruppo nell'ambito della direzione private e

## Quali profili ricercate?

Naturalmente la ricerca nell'ambito della rete dei pf è rivolta a professionisti che abbiano maturato significative esperienze sia nella gestione di team sia di singoli professionisti con portafogli consolidati.

## Quante sono le masse in gestione?

Attualmente, il segmento private banking gestisce oltre 7,5 miliardi di euro, mentre il segmento affluent gestisce oltre dieci miliardi di euro. Per il segmento dei promotori finanziari le masse gestite, a livello di gruppo, ammontano a oltre 700 milioni di euro.



Gianluca Talato

**2008**

anno

Quattro anni fa il gruppo ha dato il via ai primi servizi di consulenza di base per i clienti

**326**

professionisti

Il gruppo può fare affidamento su 74 gestori private e 254 gestori affluent

**17,5**

miliardi

Attualmente il gruppo gestisce 7,5 miliardi per il private e 10 per il segmento affluent

**OBBLIGAZIONI BANCA IMI**  
**COLLEZIONE TASSO FISSO DOLLARO STATUNITENSE 4,40%**  
**COLLEZIONE TASSO FISSO EURO 4,10%.**  
**DUE DIVERSE OPPORTUNITÀ PER I TUOI OBIETTIVI DI INVESTIMENTO.**



\*Cedola lorda: la cedola netta e i rendimenti lordo e netto sono indicati nella tabella sottostante. L'investimento nelle obbligazioni "Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense 4,40%" è soggetto al rischio tasso di cambio. Il rendimento effettivo (espresso nella valuta di emissione) delle Obbligazioni dipende dal prezzo di negoziazione.

**OBBLIGAZIONI CON CEDOLE ANNUALI FISSE A 7 ANNI IN DOLLARO O EURO.**

Le obbligazioni Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense 4,40% e Banca IMI Collezione Tasso Fisso Euro 4,10%, negoziabili sul MOT di Borsa Italiana e su EuroTLX, sono emesse da Banca IMI, la banca di investimento del Gruppo Intesa Sanpaolo. Puoi acquistarle e rivenderle attraverso la tua banca di fiducia, indicando il Codice ISIN. L'acquisto avviene nella valuta di emissione (Dollaro Statunitense o Euro).

La cedola e il rendimento lordo e netto (espresso nella valuta di emissione), alla data di emissione e sulla base del prezzo di emissione, sono indicati nella tabella sottostante. L'investimento nelle obbligazioni "Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense 4,40%" è soggetto al rischio tasso di cambio. Il rendimento effettivo (espresso nella valuta di emissione) delle Obbligazioni dipende dal prezzo di negoziazione.

DENOMINAZIONE	CODICE ISIN	VALUTA EMISSIONE	TAGLIO MINIMO	PREZZO DI EMISSIONE	SCADENZA	CEDOLA ANNUA LORDA	CEDOLA ANNUA NETTA (*)	RENDIMENTO EFFETTIVO ANNUO LORDO (**)	RENDIMENTO EFFETTIVO ANNUO NETTO (**)
OBBLIGAZIONE BANCA IMI COLLEZIONE TASSO FISSO DOLLARO STATUNITENSE 4,40%	IT0004863731	USD	2.000 DOLLARI	99,45%	18/10/2019	4,40%	3,52%	4,492%	3,609%
OBBLIGAZIONE BANCA IMI COLLEZIONE TASSO FISSO EURO 4,10%	IT0004863723	EURO	1.000 EURO	99,61%	18/10/2019	4,10%	3,28%	4,164%	3,342%

(\*) Considerando la tassazione vigente al momento dell'emissione, pari al 20%.

(\*\*) Rendimento calcolato alla data di emissione e sulla base del prezzo di emissione.

Per informazioni visita il sito [www.bancaimi.com/retailhub](http://www.bancaimi.com/retailhub) oppure chiama gli specialisti di Banca IMI al numero verde 800.99.66.99.

**RETAIL HUB**

Il rendimento lordo annuo di un Titolo di Stato italiano paragonabile per durata, il BTP con scadenza 01.09.2019, denominato in Euro, alla data del 12.10.2012 era pari a 4,20% (netto 3,64%) sulla base dei prevalenti prezzi di mercato, il rendimento effettivo (espresso nella valuta di emissione) delle obbligazioni, oggetto del presente messaggio pubblicitario, dipende dal prezzo di negoziazione, quindi potrebbe differire anche sensibilmente dal rendimento sopra indicato. Relativamente alle obbligazioni "Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense 4,40%" l'investitore è inoltre esposto al rischio derivante dalle variazioni del rapporto di cambio tra la valuta di denominazione dei titoli e l'Euro. I rendimenti indicati si intendono a scadenza e al lordo di costi e/o oneri espliciti a carico dell'investitore. In caso di vendita, il prezzo delle obbligazioni potrebbe essere inferiore al prezzo di acquisto e l'investitore potrebbe subire una perdita, anche significativa, sul capitale investito. Non vi è alcuna garanzia che venga ad esistenza un mercato secondario liquido. Alla data del 18.10.2012 il rating assegnato a Banca IMI da S&P è BBB+ con outlook negative, da Moody's Baa2 con outlook negative, da Fitch A- con outlook negative.

**MESSAGGIO PUBBLICITARIO**

Il presente annuncio è un messaggio pubblicitario con finalità promozionale e non costituisce offerta o sollecitazione all'investimento nelle obbligazioni Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense 4,40% e Banca IMI Collezione Tasso Fisso Euro 4,10% (le "Obbligazioni") né consulenza finanziaria o raccomandazione d'investimento. Prima di procedere all'acquisto delle Obbligazioni leggere attentamente il "Prospetto di Base relativo al Programma di offerta e/o quotazione di obbligazioni a Tasso Fisso con eventuale facoltà di rimborso anticipato a favore dell'Emittente o dell'obbligazionista in una o più date" approvato da Consob in data 30.05.2012 come successivamente supplementato con supplemento approvato da Consob in data 26.07.2012 (il prospetto di base ed il supplemento congiuntamente il "Prospetto di Base") e le relative Condizioni Definitive depositate in Borsa Italiana e in Consob in data 17.10.2012, con particolare riguardo ai costi e ai fattori di rischio, nonché ogni altra documentazione che l'intermediario sia tenuto a mettere a disposizione degli investitori ai sensi della vigente normativa applicabile. Il Prospetto di Base e le Condizioni Definitive sono disponibili sul sito internet [www.bancaimi.com/retailhub](http://www.bancaimi.com/retailhub) e presso la sede di Banca IMI S.p.A. in Largo Mattioli 3 Milano. Le Obbligazioni non sono un investimento adatto a tutti gli investitori. Prima di procedere all'acquisto è necessario valutare l'adeguatezza dell'investimento, anche tramite i propri consulenti finanziari, nonché comprenderne le caratteristiche, tutti i fattori di rischio riportati nell'omonima sezione del Prospetto di Base e delle Condizioni Definitive e i relativi costi anche attraverso i propri consulenti fiscali, legali e finanziari. Le Obbligazioni non sono assistite dalla garanzia del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi. Nel caso in cui l'emittente sia inadempiente o soggetto ad insolvenza, l'investitore potrebbe perdere in tutto o in parte il proprio investimento. Le Obbligazioni non sono state né saranno registrate ai sensi del Securities Act del 1933, e successive modifiche, vigente negli Stati Uniti d'America (il "Securities Act") né ai sensi delle corrispondenti normative in vigore in Canada, Giappone, Australia e in qualunque altro Paese nel quale la vendita delle Obbligazioni non sia consentita in assenza di autorizzazione da parte delle autorità competenti (gli "Altri Paesi") e non potranno conseguentemente essere offerte, vendute o comunque consegnate, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti d'America, in Canada, in Giappone, in Australia o negli Altri Paesi né a coloro che, al momento dell'adesione, pur essendo residenti in Italia, siano ai sensi delle U.S. Securities Laws e di altre normative locali applicabili in materia, "U.S. Person", ovvero soggetti residenti negli Altri Paesi.



Banca Generali ha registrato una forte crescita nel 2012

# Il Leone che non sa rinunciare ai risultati

di **Gianluca Baldini**

Banca Generali ha concluso i primi nove mesi del 2012 con un utile netto consolidato di 97,5 milioni di euro, in crescita del 91% rispetto all'esercizio precedente, un risultato che riflette l'espansione dell'attività sia in termini di raccolta netta sia di performance delle masse, a cui si è accompagnata una forte attenzione al contenimento dei costi operativi. Ad annunciare i risultati è stata la stessa società guidata dall'a.d. **Piermario Motta**, che ha precisato di aver registrato nel periodo in esame ricavi per 256,5 milioni (+43% su anno) e costi operativi per 111 milioni (+3,4%). Sul fronte patrimoniale, il Tier 1 ratio

si attestava a fine settembre al 12,1% e il Total capital ratio al 13,7%, mentre il patrimonio netto consolidato è salito dai 262,4 milioni di fine 2011 a 345,1 milioni di euro (+31,5%), beneficiando anche del restringimento degli spread sui titoli di Stato italiani. Oltre ai dati di bilancio al 30 settembre, Banca Generali ha comunicato anche la raccolta del mese di ottobre, risultata pari a 101 milioni di euro (sostanzialmente in linea con i 103 milioni di settembre), di cui 256 milioni di raccolta gestita (-155 milioni il risultato del non gestito). Da inizio anno, la raccolta netta si porta così a 1,46 miliardi, +60% su anno, di cui 1,24 miliardi di gestito (+134%).

## GLOBAL PRIVATE BANKING AWARD

### Il gruppo di Piermario Motta sbaraglia il private italiano

Banca Generali ha ottenuto il riconoscimento di migliore realtà di private banking in Italia dalle testate londinesi The Banker e Professional Wealth Management, del gruppo Financial Times. Ad annunciarlo in anteprima a *soldi&bluerating* è la stessa società guidata dall'a.d. Piermario Motta, premiata a Singapore per l'eccellenza dimostrata nella crescita, nei servizi alla clientela e nell'innovazione nelle soluzioni di investimento. A selezionare il vincitore è stata una giuria di giornalisti, revisori, consulenti e asset manager provenienti da Stati Uniti, Asia, ed Europa, che in Banca Generali hanno apprezzato in particolare la trasparenza, l'efficacia e la solidità del un modello di business.



Piermario Motta



**Banca Mps distribuirà Threadneedle**  
Banca Mps Promozione Finanziaria ha siglato un accordo con Threadneedle Investments che arricchisce la gamma del risparmio gestito a disposizione dei personal financial banker dell'istituto senese con i 27 comparti della sicav della società di gestione Threadneedle (Lux) in Italia.



**Finecobank rinnova la sua pubblicità**  
Semplice, come respirare. Il messaggio fa parte della nuova campagna pubblicitaria presentata da Fineco, tutta incentrata sul concetto di semplicità. Lo slogan "La banca che semplifica la banca" di FincoBank ha l'obiettivo di dare concretezza ai prodotti del gruppo.



Ennio Doris

## Mediolanum inarrestabile

*Utili in crescita del 380% ma dividendo striminzito, il più basso di sempre*

Il cda di **Mediolanum** ha approvato il resoconto intermedio di gestione consolidato al 30 settembre e il prospetto contabile di Mediobanca al 31 ottobre. I numeri dei **primi nove mesi del 2012** incorporano la svalutazione della partecipazione in Mediobanca, pari a 66 milioni di euro. L'utile netto è stato di **291,5 milioni di euro**, con un +380% rispetto allo stesso periodo dell'anno

scorso. Escludendo la svalutazione della partecipazione in Mediobanca, l'utile netto risulterebbe pari a 357,7 milioni di euro. Il totale delle masse gestite e amministrare si è attestato a 50.804 milioni, in crescita del 13% rispetto al 30 settembre 2011 e del 10% da inizio anno. Quanto a **Banca Mediobanca**, la raccolta netta è stata positiva per 1.928 milioni.

Particolare attenzione merita il dato sui **fondi**, con afflussi netti positivi per 1.351 milioni. Il numero di promotori finanziari del gruppo di si attesta a 4.366 unità, mentre il totale dei clienti al 30 settembre si attesta a circa 1.047.000 unità. Intanto Doris ha dichiarato che "il pay-out 2012 sarà il più basso della nostra storia, nettamente sotto il 50%", ha detto l'a.d. del gruppo.

## Azimut la macina utili

*Pietro Giuliani e la sua società hanno registrato numeri da capogiro*

Il gruppo **Azimut** ha chiuso i **primi nove mesi del 2012** con un **utile netto pari a 121,2 milioni di euro**, in aumento rispetto ai 57,2 registrati nello stesso periodo del 2011 (+112%

a/a). Il patrimonio totale a fine settembre 2012, spiega una nota, arriva a 19,2 miliardi comprendendo il risparmio amministrato e gestito da case terze e direttamente collocato (17,1

miliardi di euro le masse gestite), mentre il totale dei ricavi si attesta a 322 milioni (+32% a/a). L'utile ante imposte è di 136,5 milioni (61,2 nel 2011). La posizione finanziaria netta consoli-

data a fine settembre 2012 risultava positiva per circa 202,4 milioni di euro (era di 98,8 milioni di euro a fine dicembre 2011 e di 73,1 milioni di euro a fine settembre 2011). Nei primi nove mesi del 2012 sono stati pagati dividendi per circa 34 milioni, sono state acquistate azioni proprie per circa 2 milioni di euro

e, in data 1 luglio 2012, si è proceduto al rimborso parziale del prestito "Azimut 2009-2016 subordinato 4%" per un ammontare pari a 17,7 milioni di euro. Per quanto riguarda il terzo trimestre, i ricavi consolidati sono pari a 107,9 milioni (+55% a/a) e l'utile netto consolidato si attesta a 42,1 milioni (+240% a/a).

## VALZER DELLE POLTRONE di Gianluca Baldini

**Ubi Banca PI, 20 nuovi ingressi**

Infornata di nuovi ingressi per Ubi Banca PI. In particolare in provincia di Bergamo arrivano da Banca Network cinque nuovi professionisti: il group manager **Ennio Lanfranchi** e i promotori **Guido Astori, Giampiero Ferri, Daniela Ravasio e Lucio Ravazzini**, con un portafoglio totale di oltre 60 milioni di euro. Da San Paolo Invest arrivano invece sulla piazza di Milano **Emma Marveggio, Giuseppe**

**Guglielmo, Paolo Mazzi, Paolo Rebuscini e Dario Vitaloni**, con un portafoglio globale che si avvicina ai 40 milioni di euro. Il team della provincia di Cremona guidato dall'area manager Marco Gheda ha visto da parte sua l'arrivo di **Erminio Fiorani**, proveniente da Banca Sviluppo, **Dante Lombardi**, che arriva da Banca Generali e **Giorgio Principi**, ex Azimut, con un portafoglio totale di circa 16 milioni di euro. A Vercelli, infine, nella struttura dell'area manager

Aldo La Barbera entrano due promotori ex Azimut: **Silvio Viazzo e Massimiliano Magnetti**.

**Baresani Varini in Santander PB**

**Giulio Baresani Varini**, bresciano di nascita milanese di adozione, torna a casa per dirigere la filiale bresciana di **Santander Private Banking**.

**Finco nella sede trevigiana di Ubs**

**Paolo Finco** (ex Friuladria PB) fa il suo ingresso nella

filiale trevigiana di **Ubs Italia**.

**Gnocchi in Banca Euromobiliare**

**William Gnocchi** (Milano) lascia Banca Esperia per approdare in **Banca Euromobiliare** (gruppo Credem).

**Francesco Fanti al private di Mps**

**Francesco Fanti** è il nuovo responsabile della struttura private banking di **Mps**. Fanti (ex responsabile dell'area Centro e Sardegna di Mps)

rafforzerà le attività di private banking del gruppo.

**Paolo Mancini in Crédit Suisse**

**Crédit Suisse** ha nominato **Paolo Mancini** responsabile degli ultra high net worth individuals in Italia e managing director della divisione private banking. Mancini si unisce al team di Milano dedicato ai grandi patrimoni in sostituzione di **Francesco Lombardo** di **San Chirico**, che ha raggiunto Citibank.

Il gruppo domina anche la classifica Assoreti sulle consistenze patrimoniali

**B. Fideuram partorisce in nove mesi conti positivi**

**Banca Fideuram** ha chiuso i primi nove mesi 2012 con un utile netto consolidato di 151,6 milioni di euro, +9,9% a/a, mentre il risultato normalizzato è di 181,9 milioni, +28,6% a/a. La raccolta è di

1,5 miliardi da gennaio a settembre (1,2 miliardi nei 9 mesi 2011), di cui 1,4 miliardi attribuibili al gestito (+250% a/a). In crescita anche il numero complessivo di private banker delle

reti **Banca Fideuram e Sanpaolo Invest**, pari a fine settembre a 5.076 unità (4.850 al 31 dicembre 2011). Le masse amministrate ammontano a 77,1 miliardi, mentre Tier 1 ratio e Total



Matteo Colafrancesco

Capital ratio si attestano al 18,5% e 18,9%. **Banca Fideuram** conquista anche la vetta della classifica **Assoreti** per consistenze patrimoniali, con oltre 77 miliardi a fine settembre, seguita da **Mediolanum** (41,7 miliardi) e **FincoBank** (31,3 miliardi). Quanto al portafoglio medio dei pf, al primo posto della graduatoria troviamo **Banca Generali**, con 17,5 milioni di euro pro-capite.



**Con la squadra giusta alle spalle metti a segno la performance**

Performance del Fondo	3 anni p.a.	Classifica di quartile	Rating
<b>M&amp;G Global Macro Bond Fund</b>	<b>+11,4%</b>	<b>1</b>	<b>★★★★★</b> <small>Morningstar Rating</small>
Media del settore Morningstar Obbligazionari Globali	+9,6%		

\*La deviazione standard calcolata sulla base di tre anni è del 7,85%

**I prezzi delle obbligazioni\* e il rendimento sono soggetti a fluttuazioni ed è possibile che non si riesca a recuperare l'importo originariamente investito. Performance passate non sono garanzia di performance future. I tassi di cambio delle valute possono incidere sul valore degli investimenti esteri di un fondo.**

[www.mandgitalia.it/fixedinterest](http://www.mandgitalia.it/fixedinterest)



\*Obbligazionaria: si riferisce ad obbligazione, ovvero un prestito, generalmente contratto da un governo o da un'impresa, che solitamente prevede il pagamento di un tasso di interesse fisso per un periodo di tempo determinato, alla fine del quale il prestito viene rimborsato. Il profilo di rischio associato alle performance di questi fondi è alto. I rendimenti indicati sono al lordo degli oneri fiscali sui capital gain. \*Deviazione standard: volatilità del portafoglio assoluta e performance settoriale. Fonte di tutte le performance: Morningstar, Inc., database Pan Europeo, al 28.09.12. La performance è calcolata "price to price", sulla base del rendimento lordo reinvestito per la classe euro A, ad accumulazione, senza commissioni d'ingresso o tasse. La classe di azioni euro A non dispone di 3 anni completi di informazioni relative alle performance passate in quanto è stata lanciata il 16 dicembre 2011. Di conseguenza, le performance passate sono state simulate per mostrare l'andamento del Comparto prima della data di lancio di detta classe di azioni. Rating al 30.09.12. I rating non devono essere considerati come una raccomandazione. Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Comparti qui citati. Tutti i fondi sono senza parametro oggettivo di riferimento (nessuna indicazione nel prospetto). Gli acquisti relativi a un Comparto devono basarsi sul prospetto informativo corrente. Copie gratuite del prospetto informativo corrente, del Documento d'Informazioni Chiave per gli Investitori (KIID), della relazione annuale e della relazione semestrale, sono disponibili presso l'ACD: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH, GB. Essi possono essere anche ottenuti da uno dei Soggetti incaricati dei pagamenti, i cui riferimenti si trovano nella sezione "Informazioni sulla Società" del seguente Sito Internet: [www.mandgitalia.it](http://www.mandgitalia.it) Prima della sottoscrizione, leggere il prospetto informativo, che illustra i rischi di investimento associati a questi comparti. Le informazioni qui contenute non intendono sostituire una consulenza indipendente. Questa attività di Promozione Finanziaria è pubblicata da M&G International Investments Ltd. Sede legale: Laurence Pountney Hill, Londra EC4R 0HH, società autorizzata e disciplinata dalla Financial Services Authority. OCT 12 / 40122

La Consob organizza una tavola rotonda dedicata al rischio

# Tutto sull'investitore

Sarà il tema di un convegno il 23 novembre a Roma

di **Luca Spoldi**

E tu, conosci l'investitore? Una domanda a cui potrebbe rispondere il convegno "Conoscere l'investitore", che si svolgerà venerdì 23 novembre a Roma, presso l'auditorium della Consob. Il programma prevede un'introduzione del commissario della Consob **Vittorio Conti**, a cui seguiranno due sessioni.

La prima, dedicata al tema "Tolleranza al rischio finan-

ziario e strumenti di rilevazione", ospiterà gli interventi di **Giovanni Siciliano**, **Nadia Linciano** e **Paola Soccorso**, della Consob, e di **Caterina Lucarelli**, dell'Università Politecnica delle Marche.

La seconda parte, invece, si concentrerà sul "questionario, strumento di tutela del risparmiatore e opportunità di rilancio della consulenza finanziaria". Qui parteciperanno **Tiziana Togna** della Consob, e intervengono sul questionario **Mifid** e la



Vittorio Conti

gestione strategica della relazione con il cliente **David Sabatini** dell'Associazione bancaria italiana, **Marco Tofanelli**, segretario generale di **Assoreti**, e **Michele Calzolari**, presidente di **Assosim**, l'associazione italiana degli intermediari mobiliari. Per via di esigenze organizzative, chi è interessato a partecipare deve confermare l'adesione a studi\_analisi@consob.it. Da tenere presente che la partecipazione è libera.

## I timori della fusione a tre

Il ministro Fornero: l'accorpamento all'Inps di Inpdap ed Enpals non mette in pericolo il sistema

"Non c'è nessuna ragione per pensare che la sostenibilità del sistema pensionistico Inps sia a rischio a causa

dell'accorpamento all'Inps di Inpdap ed Enpals". Lo ha ribadito giovedì 8 novembre il ministro del Lavoro **Elsa Fornero** nel question time al Senato. Obiettivo, "tranquillizzare gli italiani sul timore che dall'operazione di razionalizzazione le loro pensioni possano essere a rischio".

Il ministro Fornero ha voluto "riaffermare in modo chiaro che non ci sono

effetti sulla sostenibilità del sistema previdenziale", che anzi "viene anche rafforzato dalla riforma pensionistica". L'accorpamento di **Inps**, **Inpdap** ed **Enpals** - il cosiddetto super Inps - farà risparmiare allo Stato circa 36 milioni di euro all'anno, secondo quanto ha dichiarato lo stesso ministro del Welfare rispondendo alle domande dei senatori.

"La logica dell'accorpamen-

to era sì quella dei risparmi, da mandare a vantaggio dei cittadini, ma anche quella di migliorare la qualità dei servizi riducendo le distanze tra le performance di enti che assolvono la stessa funzione ma registrano risultati diversi, tempi di attesa di pratiche burocratiche e di prestazioni ed erogazioni non accettabili per un Paese civile".

A sancire la fusione a tre è stato il decreto salva Italia, convertito con modifiche nella legge numero 214 del 27 dicembre 2011.

## Si parla pure di promotori

A Milano il terzo Forum internazionale su consulenza ed educazione

Finalmente ci siamo. Oggi, giovedì 15 novembre, dalle 9.00 alle 17.30, presso Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana, si svolge il terzo **Forum internazionale della consulenza e dell'educazione finanziaria**. La partecipazione è libera e gratuita. Si parla di fiducia nei servizi finanziari e assicurativi, con un intervento di **Jackie Wells**, dello Standard Chartered Institute. Sempre in mattinata **Corrado Baldinelli**, della Banca d'Italia, **Giuseppe D'Agostino**, della Consob, **Elena Moiraghi**,

di Covip, ed **Elena Bellizzi**, dell'Isvap, animano una tavola rotonda sul tema "Evoluzione normativa e regolamentare per la protezione del cittadino". Seguono gli interventi di **Sebastian Dovey**, di Scorpio Partnership, che presenta una ricerca sulla consulenza in Italia, e poi **Ruggero Lensi** dell'Uni, che affronterà il tema della normazione tecnica, **Gaetano Megale** di Progetica, che parla della protezione del cittadino e della valorizzazione del consulente, e di **Giovanni Pittella** del

Parlamento europeo, che affronta il tema della revisione della **Mifid**. A seguire, le condizioni di utilità ed efficacia per la promozione sociale dell'educazione finanziaria e subito dopo una tavola rotonda a cui partecipano **Alessandro Rosina** dell'Università Cattolica, **Sergio Sorgi** di Progetica e **Pier Francesco Majorino** del Comune di Milano. Dopo le 15.30 al via tre workshop: uno sulle reti di promozione finanziaria, uno sulle reti assicurative e il terzo sulle reti di intermediazione del credito.



### IN BREVE

#### ● In Puglia un incontro sulla fiscalità

Il comitato regionale Puglia di Anasf invita soci e non soci a partecipare all'incontro "La fiscalità degli strumenti finanziari", che si terrà a Lecce giovedì 29 novembre, dalle 15.00 alle 19.00 presso il Complesso Torre del Parco, Salone delle Feste, in Viale Torre del Parco 1. Obiettivo dell'incontro, si legge sul sito dell'associazione, è fornire un'occasione di approfondimento sui profili fiscali degli strumenti finanziari, anche in ragione delle novità introdotte nel quadro di tassazione delle rendite finanziarie.

Interverranno **Pierpaolo Ferrari**, della Sda Bocconi, **Gian Franco Giannini Guazzugli**, vice presidente vicario di Anasf, **Pietro Grassano**, di Jp Morgan AM, e **Laura Nateri**, di Aberdeen Global Asset Management. Moderatore dell'evento sarà **Ruggiero Marzella**, coordinatore regionale di Anasf.

#### ● Ivass, ok del governo allo statuto

Il consiglio dei ministri ha approvato lo statuto dell'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni (Ivass) con cui il governo ha voluto sostituire l'Isvap nel ruolo di ente di vigilanza del mercato assicurativo dopo la crisi della compagnia FonSai. Al presidente - carica che riveste di diritto il direttore generale della Banca d'Italia e che quindi che va a **Fabrizio Saccomanni** - spettano le funzioni di rappresentanza e di coordinamento dell'attività dell'istituto. Al consiglio, composto dal presidente e da due consiglieri, vanno tutte le funzioni di organizzazione interna del nuovo istituto di vigilanza e le funzioni di attuazione delle linee strategiche del direttorio.

Spazio anche agli interventi video degli esperti

# Gestione online

Skandia apre una nuova sezione sul sito

di Daniel Settembre

Skandia lancia una nuova sezione del suo sito web pensata ad hoc per i consulenti. Lo annuncia la stessa divisione del gruppo Old Mutual specializzata nella gestione del risparmio a lungo termine, precisando che si tratta in particolare dell'Area investimenti, una parte del sito web [www.skandia.it](http://www.skandia.it) ideata per approfondire in modo interattivo contenuti e approfondimenti su Skandia, sulle società di gestione partner e sui relativi fondi inseriti nella piattaforma ad architettura aperta.

L'obiettivo è agevolare i consulenti nel loro lavoro quotidiano di aggiornamento, selezione e gestione delle soluzioni di investimento più adatte per i loro clienti. "Crediamo che la nostra area riservata sia uno strumento di lavoro fondamentale per i nostri consulenti ed è per questo che continuiamo a innovarla", ha commentato Enzo Furfaro, market manager di Skandia Vita. "Un anno fa avevamo introdotto diverse novità e lanciato l'app dedicata ai consulenti e ai clienti. Oggi siamo pronti con un'altra innovazione: l'Area investimenti, un'area interattiva e



personalizzabile pensata per agevolare il consulente nella ricerca di informazioni dettagliate sui fondi. Sapere quali sono le peculiarità o le strategie di investimento di una società di gestione", continua il manager, "è importante per costruire un'asset allocation personalizzata sulle esigenze specifiche di ogni cliente. Avere accesso a una sezione interamente dedicata a questo è, secondo noi, uno strumento ottimale per supportare il consulente e facilitare la relazione con il suo cliente", conclude Furfaro.

All'interno della nuova area, spiega Skandia, i consulenti potranno salvare e selezionare i documenti preferiti e creare la loro homepage, inserire eventi di possibile interesse in calendario e ricevere le segnalazioni di Skandia sugli aggiornamenti e i contenuti più interessanti per gli utenti. Per finire, la sezione sarà integrata con Skandia TV, palinsesto di video e interventi di Skandia e dei gestori che in questo spazio racconteranno la loro strategia e commenteranno le tendenze del mercato.

il manager



**Enzo Furfaro**  
Market manager di Skandia Vita, dal suo profilo su LinkedIn risulta che ha una laurea in legge conseguita all'Università Cattolica del Sacro Cuore.

## LA BUSSOLA TECH

### ● NVIDIA

#### Festeggia l'elezione di Obama

Sulla scia della rielezione di Barack Obama il settore hi-tech festeggia, visto che nell'ultimo quadriennio ha registrato una crescita esponenziale. Travolto perciò dal flusso positivo anche il titolo Nvidia, specializzato, tra le altre cose, in console e Playstation. Da Ubs arriva la raccomandazione "buy", comprare, con un target price a 16,5 yen.



### ● MICROSOFT

#### Messenger e Skype insieme

Microsoft ha deciso di fondere Windows Live Messenger e Skype, acquistata nel maggio del 2011 per 8,5 miliardi di dollari. Le due soluzioni saranno quindi contenute in una unica per le telefonate via internet, le videochiamate e le chat. Chi ha un account attivo su entrambi i programmi - questo il vantaggio garantito agli utenti - potrà a sua volta unirli, gestendo di conseguenza una sola lista di contatti.



### ● ERICSSON

#### Prepara l'agenda dei tagli

Il colosso elettronico Ericsson taglia 1.550 posti di lavoro in Svezia, pari al 9% del totale, per migliorare i profitti nell'ambito di una politica che punta a conquistare maggiori quote di mercato a scapito dei margini di redditività. Il gruppo però non ha ancora precisato l'agenda dei tagli, ma in una nota ha spiegato che la riduzione del personale riguarderà tutti i comparti compresi il commerciale, i servizi generali e amministrativi, la ricerca e lo sviluppo, gli acquisti e le consegne.

## Pronti per un servizio 2.0

Allianz GI arricchisce l'applicazione mobile con altri tool e contenuti

Allianz Global Investors arricchisce l'applicazione mobile Allianz Global Investors Italy 2.0 di nuovi tool e contenuti, rafforzando un canale di comunicazione che, come riporta la società, dal lancio di fine maggio ha registrato grande attenzione da parte degli utenti. Migliorate alcune aree dell'applicazione, in particolare le sezioni dedi-

cate alle informazioni sui fondi gestiti e alle pubblicazioni sviluppate dal team di ricerca e analisi. Sotto il profilo dei prodotti, c'è spazio per le quotazioni giornaliere, con l'indicazione del prezzo di emissione, l'ultima quotazione e quella precedente. Sono inoltre disponibili gli ultimi fact-sheet e le brochure di ciascun prodotto, accessibili

anche grazie al nuovo servizio **Notifiche Push**, che informa l'utente in tempo reale sull'aggiornamento di uno specifico contenuto. Per quanto invece riguarda l'attività del team capital markets & thematic research di Allianz Global Investors, la libreria **Insight** racchiude gli ultimi studi di mercato e gli approfondimenti, strumenti sempre



Tomaso Giorgetti

aggiornati, dice la società, per comprendere l'evoluzione e le opportunità dei mercati finanziari.

"È uno strumento innovativo e in costante aggiornamento", ha evidenziato Tomaso Giorgetti, responsabile della branch italiana di Allianz Global Investors Europe, "fondamentale nello scenario attuale". Uno scenario in cui "un'efficace comunicazione gioca un ruolo di primo piano per una strategia di investimento in linea con le effettive esigenze del mercato".

La Tour Eiffel è il monumento più importante

# I brand preziosi

La classifica del valore di un simbolo

di Diana Bin

Il monumento più prezioso d'Europa? È la Tour Eiffel, simbolo di Parigi, con un "valore del brand" di 434,6 miliardi di euro. Un valore che si riferisce più a una questione di immagine e visibilità che all'effettivo valore intrinseco dell'opera. A decretarlo è una classifica stilata dalla Camera di Commercio di Monza e Brianza, che ha stimato il

valore del patrimonio artistico e culturale delle principali città europee sulla base di alcuni parametri di vivacità economica. Nel dettaglio, la graduatoria è stata realizzata secondo un indice di valenza turistica, che prende in esame il valore economico del territorio, la conoscibilità del monumento e il flusso di visitatori, e un indice di attrattività economica, che considera il numero di occupati nel turismo, l'accessibilità

al territorio, il flusso di stranieri e il valore dell'export. E in Italia? Il Colosseo vale 91 miliardi e il Duomo di Milano circa 82 miliardi, stima l'indagine. Nello specifico il valore di reputazione totale del "brand Milano", pari a 273 miliardi, è composto, oltre che dal Duomo, anche da design, moda, dal teatro La Scala, dallo stadio di San Siro e dal panettone. Di seguito le prime posizioni della classifica:

## MONUMENTI D'EUROPA

Monumento	Città	Valore del brand (in mld di euro)
Tour Eiffel	Parigi	435
Colosseo	Roma	91
Sagrada Familia	Barcellona	90
Duomo	Milano	82
Torre di Londra	Londra	71
Prado	Madrid	59

Fonte: Stima dell'Ufficio Studi della Camera di commercio di Monza e Brianza a partire da Anholt Brand Index su dati Registro Imprese, Eurostat, siti web ufficiali.

## FOCUS SU MILANO

Il "brand Milano"	Valore (in mld di euro)
Moda	112
Duomo	82
Design - arredo	47
La Scala	28
San Siro	3
Panettone	1

Fonte: Stima dell'Ufficio Studi della Camera di commercio di Monza e Brianza a partire da Anholt Brand Index su dati Istituto Tagliacarne, Isnart, Best Global Brands, Urban Audit, MIBAC, Touring Club Italiano, Istat



## IL PRODOTTO

### Volante d'oro per la F12 berlinetta

Il Cavallino Rampante si fa strada in Germania. La Ferrari F12berlinetta si è aggiudicata il riconoscimento 'Volante d'oro' 2012 nella categoria Coupè/Cabrio, assegnato ogni anno dal magazine tedesco Auto Bild e dall'edizione domenicale Bild am Sonntag. È la prima volta che Maranello vince questo premio da quando fu istituito, 37 anni fa, mentre già ad agosto la casa era stata insignita del premio Auto Bild Design Award 2012. Si tratta di un "risul-

tato estremamente significativo, che testimonia l'importanza del marchio in Germania, uno dei mercati più importanti per la Ferrari e il primo in Europa", ha commentato Amedeo Felisa, a.d. di Ferrari, ritirando il premio. La F12berlinetta è la Ferrari più potente e prestazionale di sempre e si caratterizza per l'equilibrio tra efficienza aerodinamica ed eleganza delle proporzioni.



## BREVISSIME

### ● SUDAFRICA Nelson Mandela darà il suo volto alle nuove banconote

Le banconote sudafricane hanno un nuovo volto: quello di Nelson Mandela, primo presidente nero del Paese e Premio Nobel per la Pace nel 1993. La novità - già annunciata lo scorso febbraio dal governo in occasione del 22esimo anniversario dell'uscita di prigione del leader anti-apartheid - riguarda in particolare i tagli da 10, 20, 50, 100 e 200 rand. "Mandela rappresenta qualcosa di speciale non solo in Africa, ma in tutto il mondo", ha dichiarato Gill Marcus, governatore della Banca centrale del Sudafrica. "È un uomo straordinario e questo è un modo per rendergli omaggio". Sull'altro lato delle nuove banconote - che inizialmente saranno utilizzate in contemporanea con quelle vecchie, prima del ritiro definitivo di queste ultime - resteranno i cosiddetti "big five", cioè i cinque animali rappresentativi del Paese: rinoceronte, elefante, leone, bufalo e leopardo.



### ● NEW YORK LinkedIn si fa largo nell'Empire State Building

LinkedIn cresce all'interno dell'Empire State Building, grattacielo simbolo della Grande Mela. Secondo quanto riferisce il sito web Monitorimmobiliare.it il social network, che ha la sua sede principale a Mountain View, ha siglato un contratto di locazione di 10 anni per 40.780 metri quadri di spazi a uso ufficio al 23° piano del grattacielo. Il costo al metro quadro è di 51 dollari. Con questa operazione LinkedIn raddoppia la propria presenza nello stabile, dopo che lo scorso anno aveva affittato degli uffici destinati al personale di vendita.



### ● LONDRA Il City Airport compie 25 anni e si regala un lifting

Questo mese spegne 25 candeline il London City Airport, l'unico aeroporto londinese a trovarsi effettivamente all'interno della City. E festeggia senza badare a spese, annunciando un programma di investimenti da 15 milioni di sterline: questi soldi serviranno in particolare a rinnovare il Western Pier con nuovi gate di imbarco, ampliare i servizi della lounge e ristrutturare la hall degli arrivi internazionali le zone di ritiro bagagli. I lavori inizieranno all'inizio del 2013.

### ● PARIGI Tiffany apre i battenti sugli Champs Elysées

Tiffany si prepara a crescere a Parigi. Il gigante dei gioielli di lusso ha confermato che aprirà un megastore a più piani nel cuore degli Champs Elysées nel 2014. "Questa nuova location darà la giusta visibilità internazionale al nostro marchio", ha dichiarato l'executive vice president del gruppo a stelle e strisce, Frederic Cumenal.

SuperMoney: il 53% degli italiani si connette via smartphone

# Se il web è mobile

L'interesse per la tecnologia è alto anche tra gli over 50

di Sara Lupi

La rivoluzione mobile e l'avvento degli **smartphone** hanno travolto gli italiani di tutte le età, dai più giovani agli ultra 50enni. Basti pensare che la quota degli utenti che si connettono a internet in mobilità dal proprio cellulare tocca il 53%. Il dato arriva dall'ultima rilevazione dell'**Osservatorio SuperMoney**, che evidenzia come la percentuale arrivi fino al 63% nella fascia d'età compresa tra i 30 e i 40 anni, mentre scende al 57% tra i 18 e i 29 anni, al 51% tra i 41 e i 50 e al 42% oltre i 50 anni. L'indagine - spiega il portale accreditato da **Agcom** per il confronto della tariffe di telefonia e cellulari - ha preso in considerazione le richieste di preventivo inoltrate sul sito nel mese di ottobre (circa 10mila), con e senza telefonino incluso nella tariffa, suddivise per fasce d'età. Ne è emerso che il cellulare è presente soprattutto nella vita dei trentenni, che non solo si connettono in mobilità nel 63% dei casi, ma fanno anche molte chiamate: il 74% di loro parla più di 100 minuti al mese, il



34% più di 250 minuti. La marca di smartphone più utilizzata da questa generazione è **Samsung** (46% delle richieste), seguita da **Apple** (43%). Più attenti al risparmio invece i ventenni, che cercano uno smartphone connesso a internet nel 57% dei casi con una predilezione per i modelli di casa **Apple** (41% del campione), ma scelgono spesso anche modelli più economici come **Nokia** (16%). In questa fascia d'età calano il numero e la

durata delle telefonate - il 42% parla meno di 100 minuti al mese - ma cresce l'utilizzo degli sms (quasi il 40% manda più di 5 messaggi al giorno). Curiosa infine l'elevata attenzione alla tecnologia anche con l'aumentare dell'età: il 51% circa del campione tra i 40 e i 50 anni vuole connettersi al web in mobilità, mentre tra gli over 50 questo dato scende al 42%. Dai 40 in su diminuisce anche l'invio di sms (quasi l'80% del campione ne manda meno di 5 al giorno). "Questi dati dimostrano che gli smartphone e le connessioni a internet in mobilità hanno raggiunto tutte le generazioni", ha commentato **Andrea Manfredi, a.d. di SuperMoney**. "Si tratta di tecnologie trasversali, che non interessano soltanto i giovani nativi digitali: l'ampliamento del bacino di utenti rappresenta una sfida e un'opportunità sia per le case produttrici di telefonini, sia per le compagnie, che in futuro potranno puntare a offrire prodotti su misura per le diverse tipologie di utenti".

**10mila**  
Il numero delle persone coinvolte nell'indagine sull'utilizzo degli smartphone in Italia.

**53%**  
La percentuale del campione che si connette a internet in mobilità.

**46%**  
La quota di trentenni che utilizza un telefono di marca Samsung.

## HANNIBAL LECTOR

Un'Italia ricca, ma abitata da poveri



L'Italia della crisi è un Paese spaccato in due parti disuguali, con una stretta minoranza, pari al 10% della popolazione, che possiede circa metà della ricchezza nazionale, mentre il 90% si divide quel che resta, senza riuscire a vedere la luce in fondo al tunnel della crisi. Insomma, un Paese benestante, se si considera che la ricchezza privata nazionale è di novemila miliardi di euro, ovvero quasi cinque volte il debito pubblico. Ma abitato da poveri, con gli stipendi medi fermi a un soffio dalla soglia di povertà. È la fotografia scattata da Nunzia Penelope nel suo nuovo libro, intitolato "Ricchi e Poveri" ed edito da Ponte Alle Grazie, in cui l'autrice mette a confronto l'Italia di chi può avere tutto con quella di chi non ha più niente, incrociando i dati economici con l'osservazione di fatti e tendenze. Ne emerge un Paese caratterizzato da uno stridente contrasto tra "chi colleziona case e chi vive in camper perché non ha più una casa, chi fa shopping con il suo jet privato e chi non può fare nemmeno la spesa, chi mangia a cinque stelle e chi si mette in fila alla Caritas". Ma quanto potrà durare tutto questo, si chiede l'autrice del libro, prima che gli esclusi alzino la testa e rivendichino la loro parte?

## BREVI

### ● **FRANCIA** La Nutella transalpina tartassata dalle tasse

Dopo birra e sigarette, la Francia se la prende con la Nutella. La commissione per gli Affari sociali del Senato ha adottato un provvedimento che mira ad aumentare del 300% la tassa sull'olio di palma, ingrediente che si trova nella famosa crema al cioccolato della Ferrero. La tassa maggiorata comporterebbe su un barattolo gigante di Nutella da 5 kg - che oggi in Francia costa 37 euro - un aumento del prezzo di 30 centesimi. Immediata la reazione di Ferrero, che ha definito l'emendamento "infondato e ingiusto".



### ● **MILANO** Cala il sipario sul flagship store di Gilli

Giulia Ligresti abbassa la saracinesca anche a Milano. Dopo aver chiuso il negozio di Firenze e venduto quello di Roma, la figlia del costruttore Salvatore Ligresti ha venduto il flagship store milanese Gilli - Giulia Ligresti, appunto - alla Sa Milano, controllata dal gruppo coreano ShinWon Corporation.

### ● **PORTOFINO** Un'altra asta a vuoto per la villa della contessa Vacca Augusta

Ennesima fumata nera sulla vendita di Villa Altachiaro a Portofino. Il Tribunale di Chiavari non ha ricevuto alcuna offerta per la dimora costruita nel 1874 e divenuta tristemente nota per la scomparsa della contessa Francesca Vacca Augusta. Così l'asta è andata ancora una volta deserta, nonostante il prezzo base sia sceso a 26 milioni di euro dai 34,7 milioni iniziali. I creditori, fra cui l'erario, dovranno far sapere ora al giudice delle esecuzioni cosa vogliono fare per ottenere i rispettivi crediti.

### ● **MILANO** Ing Direct, l'uragano Sandy non ferma la beneficenza

La maratona di New York quest'anno non si è corsa a causa delle devastazioni provocate dall'uragano Sandy, ma la solidarietà di Ing Direct Italia non si è fermata. Quattro dipendenti della banca che avevano deciso di partecipare alla corsa hanno infatti portato avanti la loro sfida benefica all'interno del progetto Ing "Chances for Children" raccogliendo per l'Unicef oltre 18mila euro, che verranno raddoppiati con una donazione equivalente dal gruppo Ing e destinati alla costruzione di una scuola in Zambia.

di Luca Spoldi

## Stagione delle trimestrali, i promotori commentano

### Al centro dell'attenzione soprattutto il gruppo Mediolanum

La stagione delle trimestrali entra nel vivo e subito arrivano i primi commenti. Soprattutto sul gruppo Mediolanum. "Immagino che con questi dati tutti noi di altre reti dovremmo toglierci la casacca e andare a fare la fila fuori dai palazzi di Basiglio", ironizza "devil", mentre "the indip" invita la redazione, come fatto con Azimut, a "pubblicare anche per Mediolanum e tutte le altre società il dettaglio dei dati di

come e su che cosa sono stati fatti" gli utili, che nei primi nove mesi sono balzati a 291,5 milioni di euro. Cosa che non mancheremo di fare, in base ai dati che il gruppo, quotato a Piazza Affari, comunicherà al mercato. Già pubblicati anche i dati di Banca Generali, che nei nove mesi vede l'utile netto consolidato salire del 91% a 97,5 milioni. Nessun commento a riguardo. In compenso parla Intermonte,

che giudica i dati positivi e superiori alle attese. Infine, Azimut nei nove mesi registra un utile netto di 121,2 milioni. Si attendono i commenti dei lettori.



## Nel reclutamento non contano solo le persone

### Sono importanti anche le strutture e i servizi

Anni di mercati volatili e di continue ristrutturazioni societarie hanno fatto capire a pf e clienti che a contare molto sono anche, se non soprattutto, i modelli organizzativi e la cultura aziendale di ciascuna società. Così, l'ingresso nella rete del Credem del manager

Marco Stefano Dossena Mastropietro, che sembra prefigurare un'ulteriore operazione di reclutamento di pf di alto profilo, viene salutata con prudenza dai nostri lettori. Scrive critico "Ciccio": "Chi ti conosce personalmente sa che il problema del reclutamento non sei

tu, è l'azienda". Aggiunge "Antonio": "Quando gli azionisti capiranno che devono investire i soldi per i promotori, i clienti e i servizi saremo tutti più contenti". Gli dà sostanzialmente ragione "Max". Insomma, assai più dei nomi contano le strutture e i servizi.

## Bella vita in Australia per i top manager

### Anche dall'altro capo del mondo i bonus indignano

Se in Italia spesso pf, dipendenti e clienti si lamentano di banche che sono troppo generose con i top manager, in Australia ha fatto rumore la pubblicazione del bilancio 2012 (chiuso il 31 agosto) della Bank of Queensland, che ha dovuto

accusare una perdita netta di 17 milioni di dollari australiani, la prima mai registrata in una banca del Queensland negli ultimi vent'anni. La perdita non ha impedito all'attuale numero uno della banca, Stuart Grimshaw, di ricevere 1,8

milioni di dollari, di cui 1,04 milioni come stipendio e 484mila a titolo di bonus. Così, anche dall'altro capo del mondo qualcuno parla di risultati costruiti "sulle spalle" di clienti, dipendenti e banker dell'istituto, la cui politica di erogazione del credito appare come minimo da rivedere alla luce della crisi. Vi ricordano nulla queste polemiche?



## Nuovo sito Assogestioni

@scalamai

Assogestioni lancia il portale istituzionale del risparmio gestito, con un'ampia sezione norme e governance e approfondimenti di educazione finanziaria. Il sito sarà aggiornato ogni giorno con le principali novità del settore.

## Fondi monetari Usa

@WhatsNewAtICI

Cresce ancora il patrimonio dei fondi monetari statunitensi. La settimana conclusa il 7 novembre ha visto una raccolta netta positiva di 2,97 miliardi che ha portato il patrimonio complessivo a 888,09 miliardi.

## Investitori fiduciosi

@Assogestioni

Investitori italiani ottimisti: il 61% è convinto che i propri investimenti registreranno un rendimento positivo nel corso dei prossimi dodici mesi. Ma il 25% teme che l'instabilità dei mercati durerà almeno altri due anni.

## Doris se la ride

@Linkerbiz

Ennio Doris se la può ridere: Banca Mediolanum quasi quadruplica l'utile al termine dei primi nove mesi del 2012 e ruba quote di mercato nel risparmio gestito alle altre banche, che invece arrancano.

## Staffetta nel board Oam

@maxmorici

Il Tesoro sostituisce Ranieri Razzante, commissario contrario all'iscrizione obbligatoria dei promotori finanziari all'Oam, con Vera Frateschi. Ufficialmente per una modifica delle competenze tecniche all'interno del board.



VISTO SU BLUERATING.COM

### Aumento di capitale per Prisma sgr

Aumento da 750mila euro per Prisma sgr, 700mila dei quali sottoscritti dal gruppo Kgs. Dopo l'operazione, l'imprenditore Roberto Villa è al 63,06%, il management al 18,37%, Kgs al 8,97% e altri investitori al 9,60%.



### Da Integrae un "buy" per Ambromobiliare

Ambromobiliare, società di consulenza specializzata in servizi di financial advisory per le pmi, piace agli analisti di Integrae sim. Per l'ex Natali & Partners il giudizio è "buy" (acquistare) con target price a 14,8 euro.



### Schroders, utili in frenata bene raccolta netta e masse

Utile ante imposte a 266 milioni di sterline (dai 317,3 di un anno prima) nei primi nove mesi del 2012 per Schroders, nonostante la raccolta netta sia salita a 5,3 miliardi e gli asset under management a 202,8 miliardi.

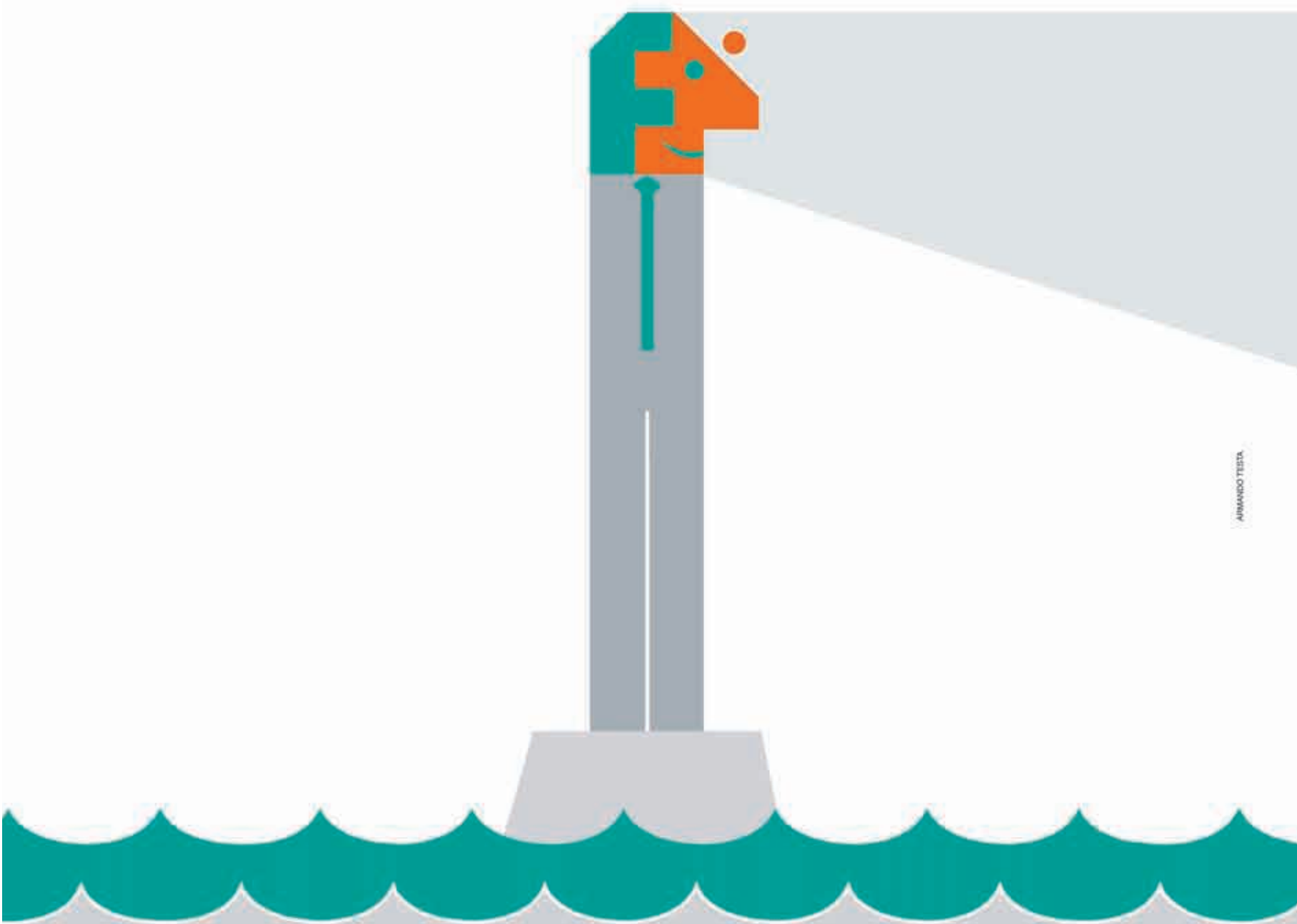


### Munich Re vede rosa e alza il target di utile

Munich Re alza l'obiettivo di utile netto 2012 a circa 3 miliardi di euro, dopo aver chiuso il terzo trimestre con un utile di 1,13 miliardi. Volano i ricavi da investimenti (+65%), in frenata le richieste di indennizzo.



# FIDEURAM. PER I LIQUIDI MEGLIO FIDARSI DEI PIÙ SOLIDI.



ARMANDO TESTA

Fidati di chi gestisce un terzo dei patrimoni della promozione finanziaria in Italia: con 75 miliardi di masse amministrate, Fideuram può vantare una credibilità da leader di mercato. Grazie a una solidità ai vertici\*, una reputazione al top della categoria\*\* e tutta l'esperienza del gruppo Intesa Sanpaolo alle spalle, con Fideuram puoi stare davvero tranquillo.

**Per scoprire il promotore più vicino a te vai su [www.bancafideuram.it](http://www.bancafideuram.it) e [www.sanpaoloinvest.it](http://www.sanpaoloinvest.it) o chiama il servizio clienti all'800 099300**

\*Tier 1 ratio del 17,4% vs. media dei primi 6 gruppi bancari del 9,8%

\*\*GfK Eurisko - PF Monitor 2011

Società del Gruppo **INTESA**  **SANPAOLO**

Dati al 31 marzo 2012



**Banca  
FIDEURAM**

DIESEL

200 CV

HYbrid4  
DRIVE IN 4 DIMENSIONS

ELETTRICA

4x4

Guida la tua azienda nel futuro.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL. Valori massimi consumi ciclo combinato ed emissioni CO<sub>2</sub> rispettivamente: l/100 km 4,1 e g/km 107 per 508 RXH; l/100 km 4,1 e g/km 99 per 3008 HYbrid4.

4X4 • 200 CV • ELETTRICA • DIESEL HDi. LA PRIMA GAMMA FULL-HYBRID DIESEL AL MONDO.  
Scegli la tecnologia all'avanguardia della gamma HYbrid4 Peugeot. Una nuova concezione del movimento che, attraverso 4 diversi stili di guida, permette notevole risparmio di risorse e maggiore rispetto per l'ambiente. E per la tua azienda, scopri anche la convenienza e la versatilità della gamma ibrida e microibrida. Peugeot Professional. Le soluzioni più innovative per il tuo business.

