

PANORAMA**INVESTIMENTI****Da Ambienta il primo fondo long-short sulla sostenibilità**

Nasce il primo fondo «long-short» al mondo incentrato sulla sostenibilità ambientale. A lanciarlo è Ambienta Sgr, asset manager europeo fondato da Nino Tronchetti Provera focalizzato su sostenibilità e applicazione dei trend di sostenibilità ambientale al private equity. — a pagina 19

Ambienta, via al primo fondo long-short sulla sostenibilità

INVESTIMENTI

Posizioni lunghe su società attente all'ambiente, corte su quelle meno green

Nino Tronchetti Provera: «Ci trasformiamo anche in un asset manager»

Carlo Festa

MILANO

Nasce il primo fondo «long-short» al mondo interamente incentrato sulla sostenibilità ambientale. A lanciarlo è Ambienta Sgr, asset manager europeo focalizzato sulla sostenibilità e sull'applicazione dei trend di sostenibilità ambientale al private equity, che ha dato ora il via ad Ambienta X Alpha.

Quest'ultimo si concentrerà principalmente sui mercati europei e statunitensi, assumendo posizioni sia «long» che «short». Il fondo adotterà una rigorosa filosofia di investimento, assumendo posizioni «long» su quelle società che presentano forti vantaggi competitivi e sono pronte a capitalizzare sui megatrend della sostenibilità.

Con il medesimo approccio tematico, il fondo assumerà posizioni «short» su società deboli anche perché minacciate dai trend ambientali, ovvero su società sopravvalutate per dubbi meriti ambientali.

«Ci trasformiamo anche - spiega Nino Tronchetti Provera, managing partner e fondatore di Ambienta - in un asset manager, sfruttando il know how acquisito

in questi anni durante l'attività di private equity nella sostenibilità ambientale. Pensiamo che la sostenibilità sia un trend molto importante per creare una serie di prodotti finanziari, atti a sfruttare i cambiamenti che la sostenibilità porterà nell'economia».

La nuova iniziativa partirà con 150 milioni di dollari di raccolta tra gli investitori storici della stessa Ambienta nel settore del private equity. I fondi saranno di diritto irlandese e il team sarà basato a Londra. Ma la Sgr e il centro decisionale resteranno a Milano. «Il target di rendimento - continua Nino Tronchetti Provera - sarà di qualche centinaio di punti base di ritorno, meglio del mercato».

Il team di Ambienta, operatore attivo negli investimenti alternativi nato nel 2007, stava studiando da circa un anno il lancio di questa nuova iniziativa. A quel tempo non era certo prevedibile l'arrivo di una pandemia nel mondo. Ora, di sicuro, l'impatto del coronavirus sui mercati finanziari, favorirà un'accelerazione degli investimenti sostenibili da parte dei grandi investitori istituzionali italiani e internazionali.

Con questo nuovo strumento, a cui ne seguiranno altri pronti a sfruttare i cambiamenti di sostenibilità sul mercato finanziario, si aggiungerà quindi per Ambienta una nuova area, quella del «public equity» con l'asset management.

Alla base di questo lavoro di individuazione degli investimenti ci sarà sempre il team di Ambienta dedicato alla sostenibilità e alla strategia, guidato da Fabio Ranghino, che ha svilup-

pato un sistema di valutazione della sostenibilità ambientale proprietario e strutturato su tre livelli, progettato specificamente per i mercati azionari, come già fatto in precedenza con la metodologia proprietaria (Environmental impact analysis) per il private equity. Questo sistema di valutazione consentirà agli investitori di monitorare costantemente la propria esposizione al tema della sostenibilità.

Ambienta X Alpha è gestito da un team guidato da Fabio Pecce, chief investment officer di Ambienta X, fund manager con 20 anni di conoscenza del mercato ed esperienza nella gestione di questa tipologia di strategie. Sarà affiancato da Andrew Benson, Joel Bird, Francesco Cavallo e Rob Moore, un team di professionisti proveniente da primarie organizzazioni come Man Group Plc e Kairos.

I fondi di Ambienta X saranno rivolti ad investitori istituzionali e privati. In ambito istituzionale, Ambienta X Alpha è stata inizialmente offerta solo agli investitori che hanno storicamente sostenuto i fondi di private equity di Ambienta. Ambienta ha inoltre lanciato un veicolo in collaborazione con **Banca Generali**, Bg Alpha Green, dedicato ai clienti privati di **Banca Generali**.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



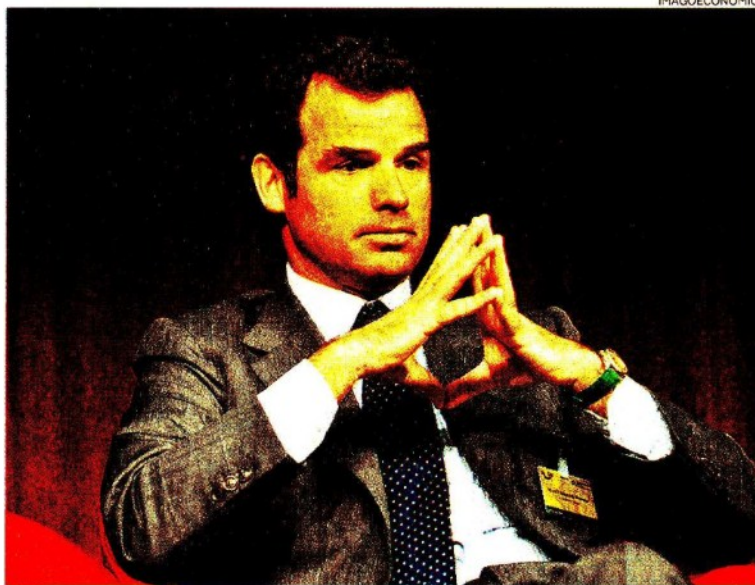
IL PROFILO**La società**

Fondata nel 2007, Ambienta è uno dei maggiori investitori nel campo della sostenibilità: gestisce oltre 1,2 miliardi di euro di attivi. La base di investitori di Ambienta è costituita da un mix diversificato di investitori globali, che comprendono compagnie assicurative, banche, fondi pensione, fondazioni e gestori patrimoniali

Il nuovo progetto

Ambienta lancia il suo primo fondo absolute return, chiamato Ambienta X Alpha: si tratta del primo fondo long-short al mondo interamente incentrato sulla sostenibilità ambientale. Ambienta X Alpha si concentrerà principalmente sui mercati europei e statunitensi, assumendo posizioni sia «long» che «short».

IMAGOECONOMICA

**Ambienta.** Il fondatore Nino Tronchetti Provera

BANCA GENERALI

NUOVE APERTURE

Un hub di innovazione

Inizio d'anno importante per **Banca Generali**, che nelle prime settimane dell'anno s'è presentata al mercato con un bilancio record per risultati e crescita (masse a ridosso di 70 miliardi e utili in aumento di oltre il 50% nel 2019) e con una serie di nuove iniziative nei prodotti nella sfera del private. Si è infatti alzato il sipario sul nuovo "Training & innovation hub" della banca del Leone che ha voluto creare un nuovo spazio di social working digitale in cui confrontarsi e costruire soluzioni definite all'avanguardia per la consulenza private. Uno spazio di circa 1.000 metri quadrati in centro a Milano, a fianco alla nuova sede dei private banker nello storico palazzo del gruppo Generali di Corso Italia, che si configura come area per la formazione dei banker e al tempo stesso laboratorio di idee con i partner nell'asset manager.

L'hub sarà anche sede per la sperimentazione dei nuovi strumenti digitali nel dialogo con gli operatori tech per la crescita del modello di open banking digitale che contraddistingue la banca triestina nel private. «L'evoluzione del fintech e le dinamiche dei mercati a tassi zero stanno accelerando la rivoluzione dell'offerta nel mondo del risparmio e del private banking», spiega l'amministratore delegato **Gian Maria Mossa**. «Per questo motivo puntiamo a sviluppare progetti e soluzioni innovative nell'offerta a 360°: nella protezione patrimoniale come nella pianificazione finanziaria e nei servizi di wealth management». Obiettivo dell'iniziativa: fare convergere le competenze e stimolare il confronto tra le parti per cercare di migliorare continuamente la cura della clientela. «Crediamo che dall'esperienza dei nostri banker e dalle best practice di start up e modelli tecnologici all'avanguardia possa scaturire innovazione portando valore



aggiunto alla relazione di fiducia consulente-cliente», prosegue Mossa.

Nella stagione dei tassi zero questa relazione include anche l'apporto di nuovi strumenti finanziari, come gli investimenti illiquidi (private debt, private equity, real estate), che avvicinano il risparmio all'economia reale. In occasione del lancio dell'Innovation hub sono stati anticipati i contorni del nuovo progetto Bg4Real focalizzato sugli impieghi nell'economia reale, che prenderà corpo in primavera.

NOVITÀ DAL LUSSEMBURGO

All'interno di una strategia che vede Banca Generali puntare su innovazione e crescita sostenibile e che ha già comportato una revisione al ribasso del pricing di Lux Im in chiave proprio di maggiore competitività e trasparenza, alcune novità interessanti arrivano proprio dalla sicav lussemburghese. Da inizio marzo si aggiungono ai comparti in offerta due nuove gestioni fortemente distintive. La prima vede in campo un partner illustre nel mondo del private equity e negli investimenti alternativi come Ambienta di Nino Tronchetti Provera, che ha saputo creare negli anni una delle realtà più stimate nell'ambito della so-

stenibilità ambientale. La società si aggiunge agli operatori Esg nella gamma della sicav e viene chiamata con una partnership industriale esclusiva per sviluppare una strategia nel nuovo fondo Alpha Green, che ha mandato globale, ma focus sull'Europa, in particolare su settori legati all'agri-nutrizionale, all'elettrificazione, alla chimica verde, allo smart building e ai trasporti sostenibili. Tecnicamente, una gestione absolute return con presenza di posizioni lunghe su aziende ad alto potenziale Esg e corte su società considerate a rischio obsolescenza dovuto ai trend Sri

La seconda novità di Lux Im di questi giorni riguarda una strategia nel credito europeo gestita in delega da Blackrock, che si caratterizza per la selezione di obbligazioni di elevata qualità e un rigoroso controllo del rischio. Anche in presenza di distorsioni nel mercato dei bond per l'eccesso di liquidità e avversione al rischio la gestione si contraddistingue per l'attenta diversificazione nell'allocazione geografica e per la ricerca di efficienza nelle varie scadenze e struttura del capitale delle società. Il Credit defensive strategies punta così a un ritorno del 4% annuo, mantenendo una volatilità molto contenuta tra il 2% e il 4%.

Banca Generali punta sugli Eltif

di Marco Muffato

La nuova frontiera della caccia al rendimento nel mondo delle reti è sempre più rappresentata dagli strumenti illiquidi. Nel 2020 la gamma di importanti operatori si arricchirà di nuovi strumenti d'investimento tra cui l'Eltif. Pionieri in questa direzione dell'offerta saranno i consulenti finanziari di Banca Generali. «A novembre i depositi dei conti correnti sono scesi e questa è una buona notizia per chi come noi opera nel risparmio gestito e per gli stessi investitori privati che iniziano a pensare ad allocazioni diverse e più proficue del loro risparmio. Soprattutto in Italia, dove la paura del rischio spinge a tenere molta liquidità nei conti correnti, il dovere di ogni operatore è di impegnarsi per guadagnare la fiducia dei clienti, in modo da guidarli verso investimenti profittevoli.

In questo compito siamo anche aiutati dalle circostanze: si inizia a parlare di tassi negativi sui conti correnti oppure di variazioni significative di costi che incrementano le spese di conto corrente. Il cliente mai come oggi ha bisogno di essere guidato con mano ferma e sicura per uscire senza danni dalla trappola dell'eccesso di liquidità parcheggiata in banca». Ha le idee molto chiare **Marco Bernardi** (nella foto), vice direttore generale di Banca Generali, sulla direzione che devono prendere le masse di liquidità degli italiani, affinché non perdano di valore. Come spiega a Investire.

Bernardi, qual è la sua ricetta per uscire dalla trappola dell'eccesso di liquidità nei conti correnti? Dove vanno indirizzati i risparmiatori in questa fase di grande complessità nel settore degli investimenti finanziari?

Non solo il nostro settore ma anche i nostri clienti hanno l'urgenza di riallocare la liquidità altrove e in modo profittevole.



NEL 2020 LA RETE DEI CONSULENTI FINANZIARI DEL LEONE ALATO AMPLIERÀ L'OFFERTA SUGLI STRUMENTI ILLIQUIDI. IL VICE D.G. MARCO BERNARDI ANTICIPA LE NOVITÀ A INVESTIRE

Questa esigenza è avvertita in particolare dalla fascia clientela upper affluent e private che sta appunto iniziando a guardare con interesse al mercato dell'illiquido.

È una nuova expertise per voi...

In realtà sull'illiquido siamo attivi già dal 2014 sia con cartolarizzazioni, sia con soluzioni di venture capital e di fondi illiquidi, sia con la nostra Sicav lussemburghese di alternative investments BG Alternative Sicav. Inoltre disponiamo di una gestione patrimoniale denominata BG Next che mette in campo una diversificazione di strategie sull'illiquido.

Complessivamente in tutte le soluzioni citate abbiamo allocati 1,5 miliardi di euro di asset soprattutto proveniente da clientela professionale. Sono soluzioni dal taglio minimo elevato, dai 100mila ai 500mila euro, a seconda dello strumento e ideati soprattutto per una professionale, sia istituzionale che persone fisiche, ma alcuni strumenti sono idonei anche per la clientela

CONSENTONO UNA DIVERSIFICAZIONE DI SOLUZIONI, TRA PRIVATE EQUITY E PRIVATE DEBT, CON L'OBIETTIVO DI CONTENERE IL GRADO DI RISCHIO

retail. Noi stiamo lavorando per partire il prossimo anno, nel primo trimestre, con nuove soluzioni illiquide attraverso l'Eltif.

Perché puntate sugli Eltif?

L'Eltif consente una diversificazione di strumenti, tra i quali private debt e private equity, così da contenere il grado di rischio. Non ci nascondiamo, il private equity da solo è troppo rischioso per la clientela privata, è troppo concentrato. A nostro avviso il 70-80% sottostanti dovrebbe essere di debito e il 20-30% in equity, con una percentuale significativa di pmi italiane non quotate. Tutto ciò con due obiettivi: il primo di dare al cliente uno strumento di medio e lungo termine che dia un premio di rendimento collegato alla liquidabilità e i vantaggi fiscali previsti dalla normativa. Il secondo obiettivo è di investire nell'economia reale del nostro Paese cercando una nuova frontiera per finanziare il ricco tessuto imprenditoriale delle pmi, che sono il cuore del sistema Italia e che il sistema bancario tradizionale per varie ragioni non riesce più a finanziare.

Che spazio riserverete al private debt?

Uno spazio importante con la consapevolezza che investire in private debt è cosa assai diversa dall'investire in bond governativi, perché non presenta le stesse garanzie di un prodotto tradizionale. Anzi, essendo un prodotto di medio e lungo e termine ha probabilmente una percentuale maggiore di rischio rispetto a un asset tradizionale di breve termine, con un vantaggio importante però: è più efficiente con un miglior rapporto rischio rendimento nel lungo termine.

Quale soglia d'ingresso è prevista per i vostri clienti?

Sui 25mila euro di soglia d'ingresso per i clienti retail. Ma abbiamo previsto nella nostra gamma un Fia con una quota di private equity più elevata che prevede investimenti in start up internazionali, di Israele e Usa in prevalenza, e che avrà 100mila euro di soglia d'ingresso. È uno strumento destinato solo a una clientela professionale.

La ricerca di rendimento attraverso nuovi strumenti, quali altre strade sta prendendo in Banca Generali?

Un'altra frontiera della ricerca di rendimento in alternativa alla liquidità sul conto corrente, è rappresentato da alcuni strumenti che abbiamo lanciato lo scorso anno. Si tratta dei comparti all'interno della Sicav Lux Im, fondi che non prevedono il tradizionale gestore finanziario bensì sono realizzati in partnership con specifici operatori industriali di vari settori.

Mi riferisco in particolare a un fondo sulla blockchain e sull'innovazione, con l'advisory di Reply che è una società di consulenza specializzata nel settore tecnologico. Oppure a un fondo health care dove l'advisory è curata da un comitato scientifico composto da medici e ricercatori di prestigiose istituzioni italiane,



Nella foto sopra la Torre Hadid, sede del gruppo Generali

come Humanitas, e americane. Penso anche a un fondo sul life style made in Italy realizzato in partnership con Mip (Milano Investment Partner, n.d.r.) che è una società di private equity specializzata in questo comparto dell'eccellenza italiana. Tutti gli esempi citati sono fondi tematici il cui stock picking non viene realizzato dal classico gestore ma sono invece gestiti da aziende che fanno consulenza, ricerca e sviluppo su tematiche specifiche. Queste soluzioni tematiche possono coprire una quota d'investimento anche importante sul medio e lungo termine e per i clienti che intendano entrare gradualmente in questa tipologia di prodotti consigliamo la modalità del piano d'accumulo, anche per importi rilevanti e con piani flessibili che all'interno del nostro contenitore Lux Im possiamo gestire con la più ampia flessibilità.

ADVISOR A CONFRONTO A CONSULENTIA20

CONSULENTI &
RETIA caccia
di rendimenti

di Lorenzo Dilella

È stato uno degli argomenti più discussi nell'ultima edizione di ConsulTia2020, la tre giorni organizzata dall'Anasf che si è conclusa a Roma lo scorso 6 febbraio. Ed è un tema che i consulenti trattano ogni giorno con i clienti, e dunque una preoccupazione costante di tutte le reti: come rispondere al contesto dei tassi zero? Quali soluzioni dare a una clientela abituata ad avere flussi relativamente significativi di reddito da un portafoglio prevalentemente investito in obbligazioni? Le proposte sono diverse e articolate e partono sempre da un'attenta profilazione dell'investitore e delle sue esigenze. Certificate e prodotti Esg sembrano le strategie più utilizzate

«Uno dei rischi più grandi, in un contesto di tassi zero, è non vedere valorizzato il proprio risparmio. Molti investitori, infatti, non hanno ancora maturato la consapevolezza che in questo scenario di mercato le soluzioni di breve non hanno più i rendimenti di una volta», afferma **Edoardo Fontana Rava**, direttore sviluppo prodotti e modello di business di **Banca Mediolanum**. «Per combattere i tassi a zero, per noi non esiste un prodotto o una strategia valida per tutti i clienti. Per vincere la sfida bisogna innanzitutto portare le persone a individuare le proprie esigenze e i progetti di vita della famiglia e successivamente costruire insieme una pianificazione finanziaria che sfrutti il tempo con un orizzonte di medio-lungo periodo, attraverso sistemi di ingresso graduale e automatici sui mercati, come il dollar-cost average, che puntano a fare rendere le potenzialità della volatilità e a ridurre l'emotività». Infatti, il ruolo di chi fa consulenza, continua Fontana Rava, «è accompagnare i clienti a realizzare i propri obiettivi di vita che quasi sempre sono proiettati nel medio-lungo termine».

PRIMO, DIALOGARE

Il dialogo attivo con l'investitore è la prima risposta messa in campo da Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, sottolinea **Anna Bagella**, responsabile sviluppo offerta della banca private del gruppo **Intesa Sanpaolo**. «Con le sfide e le opportunità attuali assume un ruolo fondamentale una costante attività di dialogo con i clienti per ripensare alle abitudini di investimento spesso legate al mondo dei titoli di stato. In questo percor-



EDOARDO FONTANA RAVA
direttore sviluppo prodotti
Banca Mediolanum

«Per combattere i tassi zero, per noi non esiste un prodotto o una strategia valida per tutti gli investitori. Per vincere la sfida bisogna innanzitutto portare le persone a individuare le proprie esigenze e i progetti di vita della famiglia»

EDOARDO FONTANA RAVA

so educativo è importato tornare a parlare di pianificazione e del ruolo del tempo come alleato per creare valore: tempo come metodo per entrare gradualmente sui mercati, oppure per ottenere i premi di risultato su specifici mercati non quotati quindi per loro natura meno liquidi; tempo per investire su listini azionari con il paracadute di una forma di protezione. Tra le più recenti novità, che ben si adattano alla fase attuale, citerei Fideuram Alternative Investments, la piattaforma dedicata ai mercati privati, Fogli Fideuram per guardare a temi di investimento con la guida e il monitoraggio di specialisti di settore approcciabili in logica progressiva oppure target date, e la piattaforma dei certificate equity protection».

WRAPPER

«Il mercato opera in un contesto estremamente complesso e il cliente chiede prevalentemente protezione e rendimento. Come Bnl-Bnp Paribas Life Banker notiamo un sempre maggiore interesse per i modelli consulenziali e per i wrapper, sia di carattere assicurativo sia con delega di gestione, come le gestioni patrimoniali», risponde **Luca Ian-**



dimarino, responsabile investment center di **Bnl-Bnp Paribas Life Banker**. «Alla base della nostra offerta c'è una vera e propria piattaforma di consulenza che interessa anche l'aspetto del wrapper assicurativo. Ciò ci consente di modulare all'interno del servizio scelto con il cliente il grado di rischio, l'indice di diversificazione, la partecipazione o meno alla volatilità del mercato». In una fase di mercato in cui i rendimenti sono prossimi allo zero se non negativi, «i certificate non solo possono essere un valido strumento per ottenere flussi periodici, ma diventano una vera e propria asset class: aumentano il livello di diversificazione dei portafogli dei clienti, perché consentono di prendere esposizione a una grande varietà di sottostanti, dalle azioni agli indici, dalle materie prime alle valute, e cogliere le diverse opportunità di mercato e di soluzioni». In questo campo i life banker mettono utilizzazione le competenze di Bnp Paribas Global Market, che nel corso del 2019 è stata nominata agli Srp awards Best house for equity, Best house for autocall e Best institutional house. Inoltre ai Risk awards è stata nominata Derivatives house of the year. Per quanto riguarda gli Italian certificate awards 2019 tra gli altri premi si è classificata prima per il certificato dell'anno e al secondo posto come emittente.

SECONDO, DIVERSIFICARE

«Il nostro punto di partenza è sempre realizzare un'approfondita analisi del profilo di rischio e degli obiettivi di colui che ci affida il proprio patrimonio. Dopodiché attraverso la piattaforma, che vanta una moltitudine di

prodotti, sia attivi, sia passivi, possiamo costruire un portafoglio coerente, che dovrebbe mostrare forti caratteristiche di diversificazione e decorrelazione. A nostro avviso, infatti, oggi la vera sfida per un consulente finanziario è riuscire a proporre soluzioni che diversifichino in maniera effettiva», afferma **Nicola Viscanti**, head of advisors di **Widiba**. In ogni modo, per soddisfare, le esigenze di una fascia



ANNA BAGELLA
responsabile sviluppo offerta
Fideuram-Intesa Sanpaolo
Private Banking

«Assume un ruolo fondamentale una costante attività di dialogo con i clienti per ripensare alle abitudini di investimento spesso legate al mondo dei titoli di stato»

ANNA BAGELLA

affluent e con un'età media alta, che mostra soprattutto esigenze di preservare il capitale con prodotti assicurativi o comunque a volatilità molto contenuta. Widiba ha creato strumenti ad hoc, come ad esempio i certificati di deposito, con scadenze che vanno dai tre ai 24 mesi e che pagano rendimenti nell'ordine dell'1-1,5%. «Questa alternativa di investimento rappresenta per noi anche un impulso alla raccolta bancaria con cui potere alimentare gli impieghi. Visto poi il profilo in termini di età, con molti clienti che superano 70 e 80 anni, sicuramente l'esigenza di affrontare i temi legati alla successione appare molto sentita e al di sopra di una determinata fascia mettiamo a disposizione, oltre al consulente, un avvocato e un notaio di fiducia».

STIMOLO FISCALE

Secondo **Stefano Lenti**, responsabile area consulenti finanziari e wealth managers di **IwBank Private Investments**, «sarebbe auspicabile, come recentemente già suggerito, andare verso una normalizzazione fiscale che equipari il conto corrente al de-

posito titoli, applicando quindi l'imposta di bollo dello 0,20% anche su quest'ultimo. Così si incentiverebbero i clienti a investire tutta la liquidità, che ammonta a circa 1.700 miliardi, con vantaggi in primis per il cliente finale, che potrebbe avere nel medio periodo migliori rendimenti, per l'economia finanziaria e reale, che riceverebbe un importantissimo afflusso di capitali, e per gli intermediari del settore».

I TREND IN CORSO

Secondo **Tommaso Gragnolati**, head of investment advisory di **Deutsche Bank** in Italia, «tre sono le principali evoluzioni dell'offerta di prodotto cui abbiamo assistito negli ultimi anni. Primo, l'avvento delle strategie multi-asset, con l'ambizione di offrire soluzioni adatte a ogni contesto di mercato. Secondo, la diffusione dei target funds, che provano a offrire la struttura a scadenza di un'obbligazione con la diversificazione di un fondo. Terzo, il crescente interesse per i certificati di investimento, che alterano il pay-out dell'esposizione azionaria, spesso offrendo parziale protezione dalle oscillazioni dei mercati. I primi due trend fanno inoltre parte di una più ampia tendenza di crescita del risparmio gestito, che permette di costruire portafogli più diversificati e dunque meno rischiosi, oltre che delegare le scelte di investimento specifiche a professionisti esperti».

ESG DIKTAT

In questo contesto, le tematiche Esg sono ormai viralizzate all'interno dell'industria dell'asset management, tanto che c'è chi ritiene che nel tempo diventeranno sempre meno distintive nell'offerta di consulenza: quasi tutti i prodotti avranno etichetta Esg. «Stiamo effettivamente assistendo a una veloce diffusione dell'approccio Esg e a una più timida richiesta da parte dei clienti, con l'eccezione, al momento, dei soli clienti istituzionali», riconosce Bagella di Fideuram-Ispb. «La dinamica va accompagnata, sia dal lato dell'offerta, sia da quello della distribuzione, dall'adozione innanzitutto di un linguaggio comune e con metriche di misurazione per rendere possibile ai consulenti e ai clienti un percorso di comprensione del significato degli investimenti sostenibili e del valore finanziario e sociale di questo tipo di risparmio». È importante, aggiunge la manager, «anche la possibilità di disporre di un modello di analisi per guidare una corretta selezione nell'ambito delle soluzioni messe a disposizione ed essere coerenti nella divulgazione del percorso educativo».



NICOLA VISCANTI
head of advisors
Widiba

«Attraverso la nostra piattaforma, che vanta una moltitudine di prodotti attivi e passivi, possiamo costruire un portafoglio coerente, con forti caratteristiche di diversificazione e decorrelazione»

NICOLA VISCANTI



LUCA IANDIMARINO
responsabile investment center
Bnl-Bnp Paribas Life Banker

«Il mercato opera in un contesto estremamente complesso e il cliente chiede prevalentemente protezione e rendimento. Come Bnl-Bnp Paribas Life Banker notiamo un sempre maggiore interesse per i modelli consulenziali e per i wrapper, sia di carattere assicurativo, sia con delega di gestione, come le gestioni patrimoniali»

LUCA IANDIMARINO

Per **Thomas Candolo**, responsabile dell'ufficio studi di **Copernico Sim**, «gli investitori e i gestori sono consapevoli che i cambiamenti climatici avranno una ripercussione sull'economia reale e conseguentemente sul mercato finanziario. L'universo del gestito, se vorrà un futuro remunerativo, dovrà considerare quelle attività imprenditoriali che porranno come primo obiettivo, per la crescita del loro core business, una politica aziendale improntata sull'ecosostenibilità dei propri processi e sul rispetto dei fattori etici e sociali».

GIOVANI E SOSTENIBILITÀ

«Se i colossi mondiali del gestito hanno esplicitamente confermato che non investiranno in società nelle quali non vi è un piano ben definito e trasparente sulla sostenibilità del proprio business, ne deduciamo che quella sarà la linea futura», continua Candolo. «Strategie sostenibili di business e capitali investiti in società della green economy è ciò che chiedono al mercato i millennial, generazioni molto più accorte allo sviluppo sostenibile: concetto che spazia dall'alimentare ai trasporti e alle infrastrutture».

Secondo Fontana Rava (Banca Mediolanum), «l'Esg è molto più complesso di ciò che può apparire. Non è solo una moda



con rotazione degli indici sottostanti per offrire uno strumento più tattico utile ad aumentare la componente azionaria del portafoglio senza intervenire sull'allocazione strategica e contenendo l'esposizione al rischio. Anche in questo caso parliamo di possibile fonte di valore legata al tempo con un patto chiaro con il cliente».

...MA SERVE PRUDENZA

«Risulta necessario considerare nella valutazione dell'investimento la rischiosità dello strumento e il suo costo di emissione. Si tratta comunque di un'asset finanziario derivato e come tale non adatto a tutta la clientela», avverte Candolo (Copernico Sim). «Vi sono certificate, nello specifico i cash collect, che offrono, al verificarsi di determinate condizioni (stabilite dall'emittente in fase di collocamento), uno stacco cedolare periodico e alla scadenza una copertura parziale del capitale investito. Si tratta di prodotti che possono fornire buoni rendimenti, se selezionati con cura, ed essere un valido strumento di diversificazione del portafoglio, ma vorrei ribadire il concetto che non sono prodotti adatti a tutti».

Secondo Gragnolati (Deutsche Bank), «i certificati di investimento spesso incontrano gli

del momento, ma un tema strutturale ed essenziale nell'ambito degli investimenti. La complessità sta nel fatto che oggi esiste un'estrema varietà etimologica e di approcci alla tematica, con pesi e valenze molto diverse fra loro. Oggi siamo ancora in una fase in cui i prodotti vengono distinti in sostenibili e non, ma credo che gradualmente dovremmo arrivare ad applicare questi

criteri a tutti gli strumenti indistintamente, abbandonando la logica di pura classificazione di sostenibilità».

«Il dibattito sulla sostenibilità sta sicuramente portando a una notevole crescita dell'offerta di prodotti finanziari Esg, ma non è detto che questa diventi una costante in futuro», avverte **Generoso Perrotta**, responsabile advisory di **Banca Generali**. «Per questo motivo, abbiamo voluto fare un passo oltre la tradizionale proposta di prodotti Esg per elaborare una strategia innovativa che avvicini i clienti alla sostenibilità sviluppando portafogli di investimento profilati sui 17 Sdgs dell'Agenda Onu 2030 che maggiormente stanno loro a cuore. A oggi, la nostra offerta vanta più di 230 comparti dedicati seguendo un trend che è destinato a salire nei prossimi mesi per venire incontro all'ambizioso obiettivo di avere oltre il 10% di masse sostenibili entro il 2021».

CERTIFICATE ALLA RIBALTA...

Da tempo sono i certificate una delle risposte dell'industria dell'asset management e della consulenza alla fame di rendimenti della clientela. «Il mercato dei certificati è sicuramente tornato alla ribalta. Alcune realtà lo stanno approcciando come proxy dei titoli obbligazionari con distribuzione periodica di cedole e restituzione condizionata del capitale. Delle varie forme di certificati che è possibile strutturare, abbiamo scelto di guardare a una forma di investimento diversa, che consenta un'esposizione ai mercati azionari con una protezione del 100% del capitale a scadenza», sostiene Bagella (Fideuram-Ispb). «Abbiamo creato una routine di emissioni periodiche



TOMMASO GRAGNOLATI
head of investment advisory
Deutsche Bank Italia

«I certificate incontrano gli interessi dei clienti perché nascono per ottenere da varie esposizioni sottostanti strutture di pay-out particolarmente affini alle loro esigenze. Ma è uno strumento che va diversificato»
TOMMASO GRAGNOLATI



THOMAS CANDOLO
responsabile dell'ufficio studi
Copernico Sim

«L'universo del gestito, se vorrà un futuro remunerativo, dovrà considerare le attività imprenditoriali che hanno come primo obiettivo una politica aziendale improntata sull'ecosostenibilità»
THOMAS CANDOLO

ConsulenTia20, i numeri di un successo

Oltre 3.100 partecipanti, 50 partner, tra Sgr e reti, tre media partner e 13 media supporter, oltre 50 relatori. È il bilancio della settima edizione di ConsulenTia20, il più grande evento per i consulenti finanziari, organizzato dall'Anasf. «I numeri ci consegnano un risultato di notevole successo in termini di partecipanti, superiori al record del 2019, ma anche per la qualità dei contenuti», dice **Germana Martano**, direttore generale dell'Anasf.

Di grande interesse le interviste con Marco Bentivogli, segretario generale dei metalmeccanici Cisl, ed Enrico Giovannini, economista e portavoce dell'Alleanza italiana per lo sviluppo sostenibile. «Bentivogli ha offerto un contributo interessante sulla tecnologia al servizio dell'uomo, che per i consulenti si declina come un sì all'automazione, se intesa come robo for advice e non come robo advice. Giovannini ci ha dato invece un'ulteriore spinta nel cammino di avvicinamento ai millennial, che saranno i risparmiatori di domani», aggiunge Martano. Apprezzamento anche per l'intervento del ministro dell'economia Roberto Gualtieri, che «ha richiamato il ruolo sociale del consulente finanziario».

Nel convegno finale ha tenuto banco il tema del ricambio generazionale all'interno della professione, cavallo di battaglia dell'Anasf da anni. «Noi cerchiamo di dare un contributo con borse di studio, i career day negli atenei e, dall'anno scorso, con il sostegno all'Università di Teramo per il corso di laurea in consulenza finanziaria», racconta Martano. «Ma la vera risposta deve arrivare dall'industria, seguendo l'esempio di altri settori: si pensi all'agricoltura, che è riuscita ad attirare nativi digitali che portano innovazione tecnologica».

Vent'anni fa era previsto un percorso di accompagnamento professionale per le nuove leve, anche economico. «Trattandosi di una professione basata su compensi provvigionali è facilmente comprensibile la difficoltà di un giovane consulente finanziario che inizia a costruirsi un portafoglio: la cartina tornasole è la quota di giovani che dopo i primi anni esce dal settore. Si tratta di una situazione economicamente insostenibile ed è opportuno prevedere per loro investimenti di tipo economico che sul lungo periodo premieranno le reti stesse. Va anche dato atto che qualcosa, nell'industria della consulenza, ha cominciato a cambiare: diverse reti hanno lanciato iniziative rivolte proprio ai giovani».

interessi dei clienti perché nascono specificamente per ottenere da varie esposizioni sottostanti strutture di pay-out particolarmente affini alle loro esigenze. Ad esempio, l'implementazione di protezioni al ribasso piuttosto che flussi periodici sono tra le ca-

ratteristiche più apprezzate. È comunque importante sottolineare che il rischio di questi strumenti va sempre opportunamente diversificato in un contesto di portafoglio, limitando le concentrazioni su singoli strumenti o sottostanti».

mercati privati, tenendo sempre conto del profilo di rischio e guardando soprattutto alla sfera degli investimenti legati all'economia reale, come il private debt e le soluzioni legate al finanziamento alle imprese».



STEFANO LENTI
responsabile consulenti finanziari
IwBank Private Investments

«Sarebbe auspicabile andare verso una normalizzazione fiscale che equipari conto corrente e deposito titoli, con la medesima imposta di bollo allo 0,20%, così da incentivare i clienti a investire la liquidità».

STEFANO LENTI

MERCATI PRIVATI

Sempre nell'ottica della ricerca di rendimento, a ConsulenTia20 si è parlato anche di investimenti alternativi, e in particolare di quelli sui mercati privati, ovvero la galassia di tipologie non quotate, che vanno dal private equity al private debt, passando per infrastrutture e immobiliare. «L'offerta di IwBank è in costante evoluzione e per questo motivo siamo sempre aperti ad accogliere le tendenze del mercato, a patto che siano di reale interesse per i nostri clienti», nota Lenti. «Questo tipo di valutazioni viene fatto con cadenza costante, tramite l'ascolto continuo della nostra rete, la prima nella catena di valore della banca a toccare con mano le esigenze degli investitori. Nello specifico, i mercati privati sono strumenti interessanti, ma che devono essere maneggiati con cura dal consulente».

Va detto che al momento si tratta di segmenti di mercato ancora poco esplorati dalla clientela italiana, anche perché sono asset non direttamente acquistabili dall'investitore privato. «Crediamo che la scelta migliore sia prendere esposizione attraverso gestori terzi specializzati», conclude Perrotta (Banca Generali). «I tempi sono maturi per avvicinare i clienti ai



GENEROSO PERROTTA
responsabile advisory
Banca Generali

«I tempi sono maturi per avvicinare i clienti ai mercati privati, tenendo sempre conto del profilo di rischio e guardando soprattutto alla sfera degli investimenti legati all'economia reale»

GENEROSO PERROTTA