

il COPERNICANO

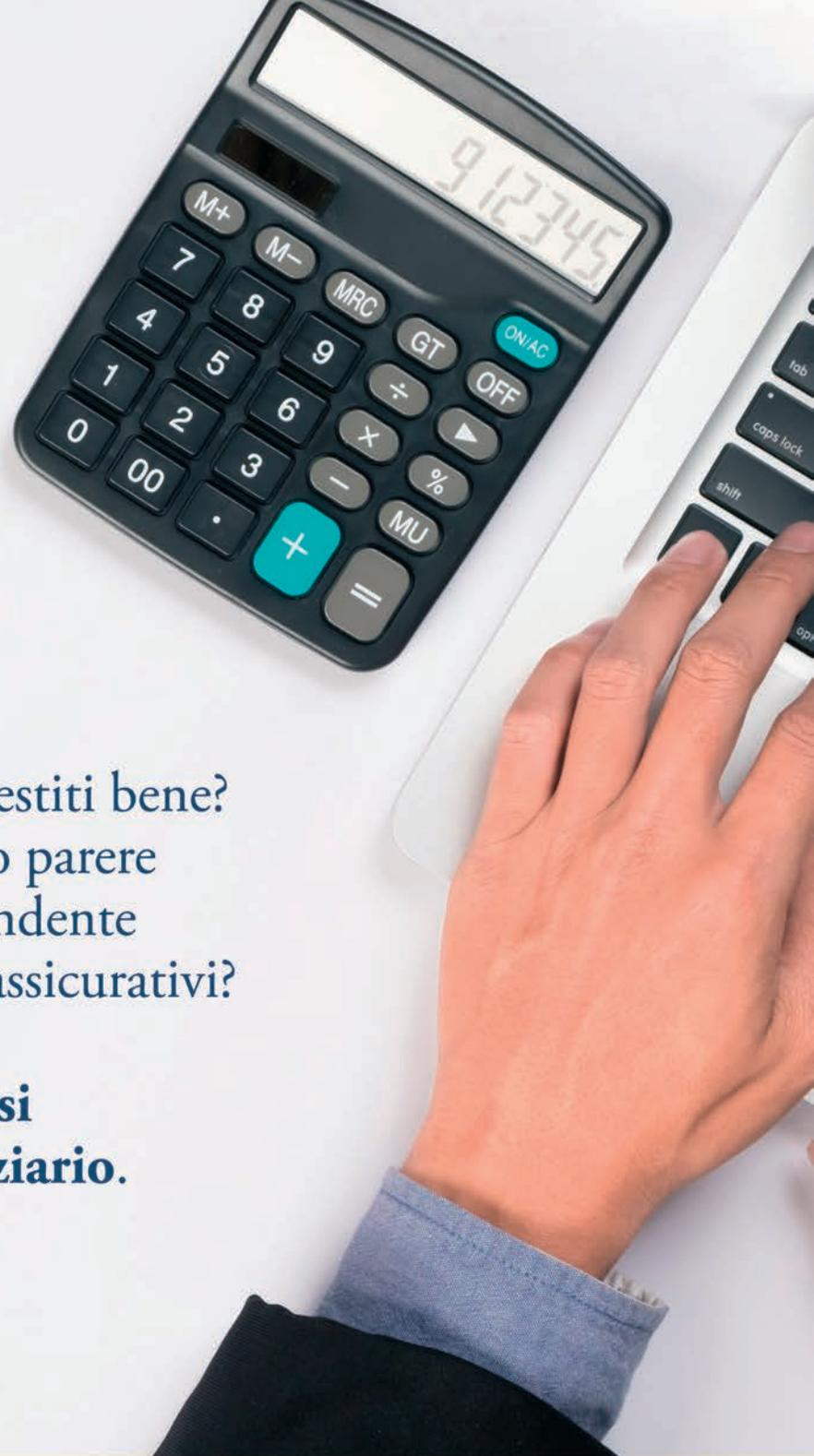
periodico di informazione finanziaria

trimestrale > anno VIII > n. 29 > 2020



COPERNICO SIM

**Il servizio di Analisi
di Portafoglio finanziario**



I tuoi risparmi sono gestiti bene?
Vuoi avere un secondo parere
da una Società indipendente
da gruppi bancari ed assicurativi?

Scopri la nostra **Analisi
di Portafoglio Finanziario.**

Per maggiori informazioni:
www.copernicosim.com
info@copernicosim.com
+39 0432 229835

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.



COMUNICAZIONE D'IMPRESA

Durante il lockdown primaverile il 93,2% dei lavoratori italiani ha letto, ascoltato, guardato messaggi delle aziende sui diversi media: i ringraziamenti pubblici ai propri collaboratori per l'impegno profuso, le iniziative benefiche e di solidarietà, le raccomandazioni per adottare comportamenti responsabili. Nel vortice di voci e di notizie circolate sul coronavirus, la comunicazione aziendale ha contato molto. E in un momento di disorientamento, di grande incertezza e paura, ha fatto breccia nel cuore e nelle menti dei lavoratori. Suscitando reazioni positive nel 62,4% di loro, che hanno apprezzato i messaggi perché trasmettevano fiducia e rassicurazione sul presente e sul futuro. Sono alcuni dei risultati della ricerca «La comunicazione d'impresa oltre il Covid-19» realizzata dal Censis in collaborazione con Ascai, presentata alla sesta convention annuale dell'Associazione per lo sviluppo della comunicazione aziendale in Italia. Per il 52,6% dei lavoratori nel futuro ci sarà più lavoro a distanza. L'esperimento di massa del lavoro da casa durante il lockdown è destinato a rimanere, ridefinendo il rapporto tra dipendenti e azienda secondo modelli

ibridi, a distanza e in presenza. È una sfida decisiva per la comunicazione aziendale, che dovrà garantire coesione interna, relazionalità e supporto ai dipendenti. Pensando al futuro, il 46,8% dei lavoratori indica quale obiettivo primario della comunicazione aziendale coinvolgere, motivare, far sentire i lavoratori parte integrante della comunità aziendale. Anche l'88,5% dei professionisti della comunicazione d'impresa lo ritiene un obiettivo primario. Lo tsunami della pandemia ha amplificato il bisogno di una comunicazione aziendale autentica, che crei un legame empatico tra le persone, tocchi le loro corde più intime e le faccia sentire parte di una comunità aziendale che minimizza il rischio di lasciarle indietro nelle difficoltà. Su questo si giocheranno la credibilità delle aziende e la reputazione dei brand. L'emergenza Covid-19 apre una fase nuova, in cui la comunicazione aziendale tout court è chiamata a vincere la sfida dell'autenticità: non è più tempo di aziende fottoshooppate. Il valore della comunicazione per effetto del Covid-19 è «aumentato»: per



il 78,2% dei comunicatori d'impresa gli uffici comunicazione hanno operato in modo ottimo o buono durante il lockdown, valutando obiettivi raggiunti, sistemi utilizzati, coordinamento interno. Di fronte alla pressione dell'emergenza, la comunicazione interna ha risposto «Presente!» con soluzioni e strategie efficaci per far fronte al blocco delle attività.

Per il 73,1% dei comunicatori nei mesi più duri dell'emergenza è aumentato il loro coinvolgimento nei processi decisionali dell'azienda, certificando l'upgrade compiuto in termini di ruolo e responsabilità. E il 52,6% è convinto che nel futuro il loro coinvolgimento nei processi decisionali dell'azienda aumenterà ancora. Per oltre il 90% degli intervistati nel futuro gli strumenti e/o i canali di comunicazione interna dovranno essere continuamente aggiornati e si lavorerà più in modalità virtuale, meno in presenza fisica. Una spinta all'innovazione che indubbiamente renderà necessario sviluppare ai professionisti nuove competenze digitali, culturali e relazionali per stare al passo coi tempi: l'83,3% degli intervistati, infatti, ritiene che l'intreccio tra comunicazione interna e quella esterna sarà sempre più forte. ●

SOMMARIO

il COPERNICANO

- 4** COPERNICO SIM
Notizie in breve
- 6** INTERMEDIARI FINANZIARI
*Il servizio di Analisi di Portafoglio finanziario
(a cura del prof. Emanuele Maria Carluccio)*
- 9** IL TESTIMONIAL
*Radovani, servizi sempre al passo con i tempi
(intervista di Elisabetta Batic all'ing. Riccardo Radovani)*
- 12** IL CLIENTE AL CENTRO
*La consulenza evoluta
(intervista ad Andrea Paderni, consulente finanziario)*
- 14** PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA
*La consulenza patrimoniale
(di Massimo Doria, presidente Kleros S.r.l.)*

Editore

Copernico SIM S.p.A.
Via Cavour n. 20 (Udine)
Tel. +39 0432 229835
E-mail info@copernicosim.com

Coordinamento editoriale

Furio Impellizzeri, Gianluca Scelzo,
Paolo Devescovi, Maurizio Carelli,
Francesca Collavino, Paola Manente

Direttore responsabile

Pierpaolo Gregori

Progetto editoriale e impaginazione

Ufficio grafico Sconfini.eu

Segreteria di redazione

redazione.ilcopernicano@gmail.com
Via Economo n. 10 (TS) – Tel. 040.306219

Redazione

Elisabetta Batic, Giuseppe Morea,
Martina Pluda

Aut. Tribunale di Udine n. 1/2013

del 12/03/2013 Reg. Pubbl.

Le opinioni espresse negli articoli appartengono ai singoli autori, dei quali si rispetta la libertà di giudizio ed ai quali rimane la responsabilità. È vietata la riproduzione e l'utilizzazione esterna del materiale qui pubblicato, salvo espressa autorizzazione scritta dell'Editore.

© 2013/2020 - Tutti i diritti riservati.

Notizie in breve



BENVENUTI IN COPERNICO SIM

Copernico SIM continua a crescere e si arricchisce di due nuovi consulenti di ampia esperienza che rafforzano la squadra nel centro-nord, Andrea Genito e Vincenzo Giusto, e di un professionista proveniente dal Progetto Giovani della Società, Luigi Pisano.

Genito, 54 anni, di Vicenza, laureato in Scienze politiche presso l'Università di Padova e in Scienze delle Comunicazioni presso l'Università

tore con ruoli di responsabilità presso importanti realtà del settore finanziario, come Fisher Investments Europe. Infine Genito sceglie di entrare in *Copernico SIM*: sarà operativo in Lombardia e Triveneto.

Giusto, 40 anni, bolognese, laureato in Economia Aziendale presso l'Università di Bologna e iscritto all'albo dei consulenti finanziari, ha maturato 15 anni di esperienza nel wealth management presso realtà primarie del settore, come Fisher Investments Europe che poi lascia per entrare in *Copernico SIM*.

Giusto opererà in Lombardia, Emilia-Romagna e Marche.

Luigi Pisano, classe 1984, di Magenta (MI) e laureato in Discipline Economiche e Sociali presso l'Università Luigi Bocconi di Milano, opererà principalmente nella provincia di Milano.

PROSSIMI EVENTI COMMERCIALI ONLINE

Nonostante il Covid-19 e le relative misure di distanziamento sociale abbiano reso impossibile organizzare eventi in presenza, l'impegno di *Copernico SIM* ad organizzare incontri di educazione finanziaria non si ferma e punta sul digitale.

Di seguito i prossimi appuntamenti online a cui è possibile iscriversi gratuitamente contattando i nostri Consulenti Finanziari oppure scrivendo una mail all'indirizzo

convegni@copernicosim.com.

• Martedì 20 Ottobre alle ore 18.30 si svolgerà il secondo evento online



di Ferrara, iscritto all'albo dei consulenti finanziari e certificato Efpa, vanta 30 anni di esperienza nel set-



organizzato in collaborazione con Kleros, focalizzato sull'importante tematica del passaggio generazionale e della tutela del patrimonio. Il relatore dell'evento sarà il Dott. Massimo Doria, Presidente di Kleros.

• Martedì 27 Ottobre alle ore 18.30 si svolgerà un incontro online incentrato sull'importanza dei fondi pensione con Sella Eurorisparmio. Il relatore dell'evento sarà il Dott. Giuseppe Crespi, Project Manager di Sella Eurorisparmio.

COPERNICO SIM AI BLUERATING AWARDS 2020

Anche quest'anno *Copernico SIM* ha partecipato ai Bluerating Awards, arrivati alla quarta edizione la cui cerimonia di premiazione si è svolta l'8 ottobre 2020 presso il Centro Congressi della Fondazione Cariplo, via Romagnosi 8, Milano. Di seguito i Consulenti finanziari nominati per ciascuna categoria: Customer Relationship – Gianangeli Simone; Junior – Carelli Maurizio; Manager – Impellizzeri Furio; Top Entry – Ramponi Franco (risultato poi tra i vincitori); Woman – Rusci Rossana.

RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2020

È disponibile nella sezione Investor Relations del sito di *Copernico SIM* la relazione finanziaria semestrale al 30 Giugno 2020 che il Dott. Saverio Scelzo, Presidente di *Copernico SIM* commenta così: "Valuto con estremo favore i risultati raggiunti dalla Società in questo semestre a suo modo storico. Nonostante il Covid ed il relativo lockdown, che ha bloccato gran parte del Paese per circa due mesi, la nostra Società ha operato senza soluzione di continuità, è cresciuta in quasi tutti gli indicatori ed ha proseguito negli investimenti sul suo futuro e sulla creazione di valore. In condizioni esogene positive, avremmo probabilmente potuto avere risultati anche migliori, ma possiamo affermare che abbiamo una Società solida, che cresce e che è sempre più consapevole delle proprie potenzialità". ●



Saverio Scelzo
presidente Copernico SIM S.p.A.

Il servizio di Analisi di Portafoglio finanziario

Emanuele Maria Carluccio



Il servizio di Analisi di Portafoglio finanziario, in collaborazione con Benchmark and Style Srl per i consulenti di Copernico SIM, si pone l'obiettivo di offrire alla clientela caratterizzata da un portafoglio di attività finanziarie almeno pari a 250.000 euro, un servizio di account aggregation e, al tempo stesso, di analisi delle eventuali criticità presenti.

Il servizio di Analisi di Portafoglio finanziario, in collaborazione con Benchmark and Style Srl per i consulenti di Copernico SIM, si pone l'obiettivo di offrire alla clientela, soprattutto potenziale e caratterizzata da un portafoglio di attività finanziarie almeno pari a 250.000 euro, un servizio di account aggregation (in considerazione del fatto che la stragrande maggioranza dei clienti detiene posizioni su più intermediari) e, al tempo stesso, di analisi delle eventuali criticità presenti.

ACCOUNT AGGREGATION

In merito all'aspetto dell'account aggregation, risulta cruciale poter offrire al cliente, in una vera e propria logica di consulenza indipendente, uno sguardo d'insieme sull'intero portafoglio di attività finanziarie,

aggregando tutti i possibili dossier/conti titoli detenuti presso più controparti per valutare sia l'asset allocation implicita (ovvero l'esposizione del portafoglio per asset class – sia macro, sia micro – per tipologia di prodotti e per valute), sia il livello di rischio che caratterizza il portafoglio nel suo complesso per consentire al Cliente di valutarne la rispondenza, o meno, al proprio profilo di rischio. Più nel dettaglio, nella sezione del report – la più corposa – dedicata all'analisi del rischio del portafoglio del cliente, accanto ad una sua quantificazione media ponderata, si offre un'analisi particolareggiata di back test finalizzata ad evidenziare:

- quale sarebbe stato il comportamento fatto registrare dal portafoglio nei periodi migliori e peggiori degli ultimi 20 anni;
- quali sarebbero state le performance del migliore e del peggiore mese, trimestre e anno con l'evidenziazione, poi, del massimo drawdown (ossia della perdita repentina massima) con l'indicazione del periodo (e della relativa durata) in cui lo stesso si sarebbe manifestato;
- quali sono i risk factors che maggiormente avrebbero contribuito alla rischiosità del portafoglio, andando a identificare, mediante un'operazione di scomposizione del rischio, quale sarebbe stata la quota di rischio complessivo riconducibile a ciascuna macro-area di investimento (azionario, obbligazionario, valutario);
- quale potrebbe essere la perdita massima, in migliaia di Euro, che

un simile portafoglio potrebbe far registrare su base mensile, su un orizzonte temporale di 2 anni, nel 95% dei casi (livello di confidenza); - quali sono i “risk absorbers”, ovvero i fattori di rischio e/o i prodotti che assorbono più rischio, contribuendo maggiormente alla rischiosità complessiva del portafoglio e, simmetricamente, i “risk diversifiers”, ovvero i fattori di rischio e/o i prodotti che contribuiscono maggiormente alla riduzione del rischio complessivo del portafoglio, grazie ad una loro bassa correlazione con le altre componenti del portafoglio.

ANALISI DELLE CRITICITÀ

In merito al secondo aspetto, quello relativo alle eventuali criticità presenti nel portafoglio del cliente a livello di singoli strumenti/prodotti, dopo aver riportato, in apposite tabelle dedicate rispettivamente alle obbligazioni e alle azioni, le loro anagrafiche e le loro variabili finanziarie (di rendimento/rischio) e, per i prodotti di risparmio gestito (fondi e OICR), la loro mappatura rispetto alle macro e micro asset class, si procede ad evidenziare gli strumenti ed i prodotti caratterizzati da un livello di efficienza decisamente inferiore rispetto ad altri prodotti della stessa categoria/asset class disponibili sul mercato.

L'esperienza maturata da Benchmark and Style Srl in questo tipo di analisi insegna che la clientela apprezza particolarmente questo “tagliando” sul proprio portafoglio di attività finanziarie, soprattutto per la sua natura omnicomprensiva (ogni intermediario si sofferma, infatti, inevitabilmente sulla propria porzione di riferimento) che è l'unica che può consentire di esprimere un giudizio sull'asset allocation complessiva e, quindi, sulla eventuale presenza di pesanti scommesse (sia in sovrappeso, sia in sottopeso) su specifiche asset class, sia su specifici comparti di mercato o, addirittura, su specifici emittenti. Di grande impatto, poi, risulta l'analisi sulla convenienza, o meno, a porre in essere operazioni di turnover di strumenti/prodotti presenti in portafoglio

in funzione anche, e spesso soprattutto, dei costi di ingresso già sostenuti o delle penali previste in uscita in caso di riscatti anticipati. Da ultimo, per l'eventuale porzione di portafoglio investita dal cliente in strumenti complessi o in titoli strutturati, di grande interesse risulta l'analisi del grado di liquidità del mercato (soprattutto con la valutazione dei volumi di scambio e degli spreads denaro-lettera) e la valutazione della componente derivativa dello strutturato al fine di coglierne il valore incrementale rispetto alla sola componente di zero coupon.

COME PRESENTARSI AL CLIENTE

Inutile dire, infine, che gli spunti commerciali che un'analisi di questo tipo offre sono molteplici soprattutto se, a valle delle criticità evidenziate, ci si può presentare al cliente o con un catalogo (per la consulenza con collocamento) ricco di interessanti opportunità o con un servizio (nel caso della consulenza indipendente a parcella) che fa dell'asset allocation strategica e tattica, prima, e della selezione degli strumenti (in prevalenza titoli di risparmio amministrato ed ETF), poi, i propri caratteri distintivi. ●

Emanuele Maria Carluccio
Professore ordinario di Economia
degli intermediari finanziari,
Chairman di EFPA,
Presidente del Comitato
investimenti di Copernico SIM



**Di grande impatto
risulta l'analisi sulla
convenienza, o meno, a
porre in essere
operazioni di turnover
di strumenti/prodotti
presenti in portafoglio
in funzione anche, e
spesso soprattutto, dei
costi di ingresso già
sostenuti o delle penali
previste in uscita in caso
di riscatti anticipati.**

Copernico SIM non si è
mai fermata, non si fermano
nemmeno le selezioni.

Cerchiamo **Consulenti
Finanziari**, contattaci
per fissare un colloquio.



www.copernicosim.com

Per maggiori informazioni:
www.copernicosim.com
selezione@copernicosim.com
+39 0432 229835

Radovani, servizi sempre al passo con i tempi

Intervista all'ing. Riccardo Radovani, titolare della Radovani Servizi d'Ingegneria, azienda leader nel campo dell'impiantistica elettrica industriale, domotica, automazione ed illuminazione.

Ing. Radovani, quando è nata la sua passione per l'elettricità?

“Da ragazzo, quando andavo a scuola ho sempre avuto ottimi risultati con le materie tecniche. Tutt'oggi ricordo ancora il mio primo esperimento che feci con l'aiuto di mio padre, Francesco, all'età di 12 anni: del filo di rame avvolto attorno un tubo di palline da tennis ed alimentato con una batteria, un circuito con un interruttore ed un invertitore. All'interno della bobina, appeso ad un filo, c'era un ago di una bussola. Alimentando la bobina, l'ago si posizionava lungo l'asse della bobina seguendo il campo magnetico generato. L'invertitore permetteva di osservare come l'ago cambiasse direzione seguendo la variazione del campo magnetico. In pratica si trattava del principio che sta alla base di tutti i motori elettrici. Ricordo con estrema vividezza quando costruimmo quel dispositivo, ricordo il luogo e l'entusiasmo che entrambi abbiamo provato”.

Ci parli della sua carriera lavorativa: com'è iniziata?

“Mi affascinava osservare i fenomeni fisici, in particolare quelli elettromagnetici. Per questo motivo ho deciso di frequentare l'Istituto tecnico industriale Alessandro Volta di Trieste e successivamente la facoltà di Ingegneria dell'Università conseguendo, così, la laurea in Ingegneria elettrica. Quando mi laureai, nel 2005, mio padre svolgeva l'attività di libero professionista come progettista di impianti elettrici e gli

proposi di costituire uno studio associato che all'epoca chiamammo Radovani Progetti. Grazie alla professionalità di mio padre maturata nei decenni trascorsi in ambito impiantistico nel settore industriale, ho potuto da subito essere impegnato in attività di progettazione e di consulenza per le industrie più importanti del territorio triestino e goriziano”.

Come si è evoluto il suo percorso professionale?

“L'impegno crescente ha richiesto nel tempo il progressivo inserimento di una squadra di giovani collaboratori che sono diventati, ognuno per la propria specializzazione, dei professionisti nel nostro settore. Abbiamo realizzato i progetti più difficili e complessi senza esitazioni, accettando e vincendo sfide sempre più impegnative, anche sperimentando nuove soluzioni laddove possibile. Fu anche per questo che nel 2008 decisi di offrire ai miei clienti qualcosa in più rispetto la progettazione e la consulenza: i servizi di un'azienda di ingegneria capace di studiare per loro le soluzioni migliori e poi di realizzarle. Così, in un periodo di forte contrazione del mercato, finanziato da una dose di coraggio e dal supporto tecnico di mio padre e dei collaboratori, ho fonda-



Ing. Riccardo Radovani

“È importante essere resilienti, avere la capacità di ripartire dopo aver subito dei colpi anche se violenti; credere in se stessi e stare attenti alle persone che abbiamo attorno perché spesso sono quelle che ci limitano”.



volta acquisite le nozioni, bisogna metterle in pratica. È importante poi essere resilienti, avere la capacità di ripartire dopo aver subito dei colpi anche se violenti; osare cioè fare ciò che altri non hanno il coraggio di fare; credere in se stessi e stare attenti alle persone che abbiamo attorno perché spesso sono quelle che ci limitano; trovare i propri punti di forza e prendersi il tempo per comprenderli e sfruttare le proprie capacità migliori; non smettere di sognare, scrivere spesso le proprie mete e rileggerle con regolarità perché saremo meglio predisposti a cogliere le opportunità che si presenteranno. Infine essere allineato con i propri valori: ciò premette di attrarre persone di valore in grado di aiutarci nei tuoi progetti”.

“Engineering, automazione, domotica, produzione di energia, cogenerazione, trigenerazione, energie rinnovabili, fotovoltaico: servizi innovativi a 360 gradi per competere su un mercato in costante evoluzione”.

to la Radovani Servizi d’Ingegneria S.r.l., un’azienda che opera nel campo dell’ingegneria elettrica progettando e realizzando impianti di automazione, distribuzione ed illuminazione, nei settori industriale, navale e civile. Engineering, automazione, domotica, produzione di energia, cogenerazione, trigenerazione, energie rinnovabili, fotovoltaico: garantiamo servizi a 360° con l’obiettivo di continuare a crescere per competere su un mercato in costante evoluzione, all’insegna dell’innovazione”.

Quali sono i progetti futuri?

“Investire nello sviluppo di una rete commerciale che porti la mia azienda ad ampliare il suo raggio d’azione anche fuori la regione Friuli Venezia Giulia, potenziare le nostre partnership con aziende e professionisti con i quali realizzare progetti sempre più ambiziosi, nonché incrementare l’attività di programmazione ed automazione. L’obiettivo più importante da conseguire è offrire un’attività di progettazione ed installazione completa, quindi non limitata al solo campo elettrico, integrandola con l’esecuzione dei lavori e l’avviamento degli impianti, fino a giungere alla realizzazione ed alla fornitura chiavi in mano”.

Che consigli si sente di dare a un giovane che volesse intraprendere questa strada?

“Innanzitutto formarsi, non smettere mai di apprendere. La scuola o l’università non sono sufficienti per poter diventare un imprenditore. Troppe sono le competenze da dover acquisire se si vuole mantenere il controllo della propria azienda. Non si può delegare ad altri compiti che non si è in grado di fare. Inoltre concretizzare lo studio con l’azione: una

Com’è nato il legame con Copernico SIM?

“La collaborazione è partita grazie all’incontro avvenuto con il consulente finanziario Riccardo D’Este, il quale è stato coinvolto nel piano aziendale che prevede di garantire al meglio il TFR ai nostri collaboratori”.

Elisabetta Batic



INNAMORATI DI QUESTO MESTIERE

INNAMORATI DI QUESTO MESTIERE

Consulenti Finanziari.
Liberi.

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.



www.copernicosim.com





www.copernicosim.com

La consulenza evoluta

Intervista al dott. Andrea Paderni, Consulente finanziario di Copernico SIM.



Andrea Paderni

consulente finanziario
Copernico SIM S.p.A.

In che cosa consiste la consulenza evoluta?

“È uno dei servizi che offriamo da anni e mira a costruire portafogli efficienti che siano coerenti con gli obiettivi e le necessità dei clienti”.

Quali sono le caratteristiche di un portafoglio efficiente?

“Un portafoglio efficiente è un portafoglio che, stabilito un certo rischio, garantisce il rendimento più alto rispetto agli altri portafogli con uguale rischio, oppure è il portafoglio che, stabilito un rendimento, minimizza il rischio per ottenerlo rispetto agli altri portafogli. Riassumendo: a parità di rischio corrisponde un rendimento più alto oppure a parità di rendimento fa sopportare un rischio più basso”.

L'attività di studio che sta alla base della costruzione di un portafoglio efficiente richiede, quindi, sicuramente una mole di lavoro importante.

“Assolutamente sì, applicare parametri quantitativi e matematici nella scelta dei titoli e garantire una diversificazione completa è certamente un lavoro di qualità che richiede tempo, attenzione e grande

capacità di analisi. Proprio per questo fino ad oggi il servizio di consulenza evoluta che abbiamo potuto offrire ai clienti passava attraverso importanti soglie di investimento. Per i clienti e per i consulenti copernicani questo servizio è sempre stato foriero di reciproca soddisfazione, tuttavia il fatto che non fosse accessibile a tutti rappresentava un elemento di rammarico e quindi abbiamo cercato una soluzione trovando in Anthilia SGR il partner ideale”.

Copernico SIM e Anthilia SGR hanno quindi collaborato per la creazione di un nuovo prodotto?

“Esattamente. Copernico SIM voleva fortemente aumentare la sua offerta con uno strumento che incorporasse i criteri della consulenza evoluta da offrire su base retail, senza barriere, per garantirne l'accesso a tutti, indipendentemente dalla capacità di investimento. Dopo analisi, confronti e approfondimenti tra il nostro ufficio studi, il team di Anthilia SGR e la preziosa collaborazione del professor Emanuele Carluccio (Università Bocconi) e del professor Ugo Pomante (Università di Roma) è nato Anthilia consulenza evoluta”.

Può descriverci la composizione e il funzionamento di questo fondo?

“Sono presenti due linee, Anthilia Conservative (obbligazionaria) e Anthilia Equity (azionaria). Integrandole si coprono automaticamente no-

ve differenti asset class. Le differenti combinazioni delle due linee garantiscono la composizione di nove portafogli efficienti coerenti con i portafogli modello della consulenza evoluta, che ne rispettino dunque i parametri quantitativi di rischio e composizione”.

A che investitore si adatta questo approccio? Avete un target specifico?

“Da sempre in *Copernico SIM* ci siamo posti l’obiettivo di mettere al centro il cliente con i suoi obiettivi e le sue necessità. Non abbiamo mai spinto un prodotto per coprire un budget, non abbiamo mai avuto un prodotto di casa da sponsorizzare e, riassumendo, non abbiamo mai deciso cosa vendere al cliente prima ancora che entrasse in ufficio. In quest’ottica abbiamo voluto costruire uno strumento che garantisse una qualità che valga per ogni tipo di investitore ma per capire come combinare le due linee e, quindi, quale portafoglio costruire si passa necessariamente dall’ascolto del cliente. Un target specifico non esiste, questo strumento può incrociare i bisogni di tutti i clienti, ovviamente è fondamentale centrare la corretta composizione”.

Può approfondire questo tema?

“Le nove composizioni dei portafogli modello sono molto diverse, la più prudente ha un’esposizione azionaria dell’8%, la più dinamica del 79%, in mezzo ci sono gli altri portafogli. Intervistando il cliente si stabilisce quali siano i suoi obiettivi in termini di orizzonte temporale, di volatilità, di rischio e di rendimento e in base alle sue risposte si confeziona la soluzione più adeguata. Una delle attività più piacevoli della mia professione è proprio l’intervista del cliente in cui si fa vera e propria



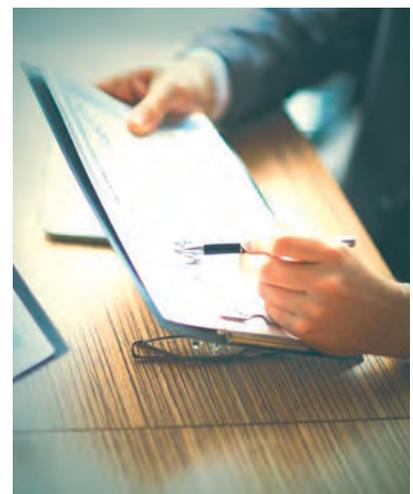
cultura finanziaria, insegnando ai clienti la cosa più importante che ho imparato in questi anni riguardo alla gestione del proprio risparmio”.

Qual è la cosa più importante nella gestione del proprio risparmio?

“Capire che le risposte erga omnes, quelle che valgono per tutti non esistono. La cosa fondamentale nella gestione del proprio risparmio, proprio perché le risposte preconfezionate non valgono nulla, è imparare a farsi le domande giuste. Le prime due domande, quelle dalle quali non si può prescindere sono quando e quanto. Quanto vale oggi il mio investimento? Quando posso rientrare in possesso a livello di liquidità qualora ne avessi bisogno? Gli strumenti quotati, trasparenti, con tempistiche di rimborso certe sono gli unici con cui si può rispondere in ogni momento alle due domande fondamentali. Anthilia consulenza evoluta è stato costruito garantendo oltre al rispetto dei parametri della consulenza anche una chiara risposta ai quesiti base”. ●

P.G.

Gli strumenti quotati, trasparenti, con tempistiche di rimborso certe sono gli unici con cui si può rispondere in ogni momento alle due domande fondamentali: “quanto?” e “quando?”.



La consulenza patrimoniale



Massimo Doria
presidente Kleros S.r.l.

Il cliente rispetto ad anni fa è sempre più sensibile ad affrontare la tematica patrimoniale generazionale, un tema che culturalmente è sempre stato rigettato dagli italiani forse per scaramanzia...

Nel 1942 l'Italia era impegnata nella Seconda guerra mondiale... Nasce in quell'anno il Codice civile italiano tuttora vigente ed il diritto di famiglia era improntato sulla gestione di una famiglia patriarcale dove la moglie era subordinata al marito.

CAMBIAMENTI

Il diritto di famiglia viene modificato nel 1975 con la Legge 151 e cambia radicalmente con importanti modifiche nella famiglia come la parità dei diritti tra uomo e donna, la comunione dei beni, il riconoscimento dei figli uterini, il coniuge diventa erede, etc. Poi arriva nel 1970 la legge sul divorzio.

Sono passati ormai quasi 45 anni dalla riforma della famiglia ed altre leggi hanno modificato la struttura familiare come la legge Cirinnà sulle coppie di fatto ed unioni civili del 2016, la parificazione dei figli naturali ai figli legittimi nel 2012, la legge del dopo di noi sulle persone con disabilità del 2016 e chissà quante altre leggi cambieranno in futuro le situazioni familiari.

TUTELA DEL PATRIMONIO

Una figura importante ormai consolidata all'interno delle famiglie italiane è sicuramente il consulente finanziario che tratta con il cliente varie esigenze come la gestione del risparmio, la previdenza, la protezione, la diversificazione, etc. L'evoluzione delle varie situazioni familiari, le separazioni ed i divorzi in forte aumento, le famiglie allargate, la denatalità e l'allungamento della vita hanno portato i consulenti finanziari a trattare sempre di più tematiche legate al passaggio generazionale, alla tutela del patri-

monio, alla tutela personale e familiare. Pertanto si parla ormai solo di Consulente patrimoniale, una nuova figura ancora non regolamentata giuridicamente da nessun albo e nessuna legge, e sta nascendo una nuova cultura, non solo finanziaria ma patrimoniale, legata a risolvere varie problematiche delle famiglie inerenti il patrimonio stesso.

PIANIFICARE È MEGLIO CHE PAGARE

Kleros srl è una società specializzata da anni sulla tematica patrimoniale e grazie alla piattaforma *myarp@* offre questo servizio in Italia a tutti quei clienti che necessitano di questa consulenza. Sempre di più il cliente rispetto ad anni fa è sensibile ad affrontare la tematica patrimoniale generazionale, un tema che culturalmente è sempre stato rigettato dagli italiani forse per scaramanzia, forse perché legato alla situazione fiscale molto agevole rispetto agli altri stati europei. Ritengo che molto probabilmente la tematica e la richiesta esploderà entro breve perché le condizioni di mercato e probabili variazioni normative fiscali potrebbero modificare sensibilmente la cultura degli italiani. In Italia al momento solo il 12% ha redatto una disposizione testamentaria mentre l'88% degli italiani ha deciso di subire la legge datata 1942.

I medici dicono che prevenire è meglio che curare ed hanno ragione, ma noi consulenti diremo alla clientela che pianificare sarà meglio che pagare... Quindi pianifichiamo e decidiamo noi del nostro patrimonio a beneficio delle nostre famiglie. ●

Massimo Doria



La tua protezione
e quella dei tuoi cari
sono la nostra priorità.

Scopri i nostri bonus
sui **Fondi Pensione**
e sulle **Polizze Vita**.

Per maggiori informazioni:
www.copernicosim.com
info@copernicosim.com
+39 0432 229835

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.





copernico
Società di Intermediazione Mobiliare s.p.a.

1°
giorno di
quotazione
Borsa Italiana

copernico

copernico

UNISCITI A NOI

www.copernicosim.com