

# il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

trimestrale > anno I > n. 4 > 2013 > Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% NE/UD

Copernico

LA SIM CHE GUARDA AL FUTURO



**copernico**  
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

**Copernico Sim,**  
investire nella giusta direzione.



[www.copernicosim.com](http://www.copernicosim.com)

# L'esame del cerotto

Nella mia famiglia c'era una regola: se alle scuole superiori mi promuovevano il premio era una vacanza estiva spensierata, se mi bocciavano o mi "rimandavano a settembre" ero costretto ad andare a lavorare tre mesi ed addio al sole, al mare e agli amici. Beh, io d'estate non ero mai abbronzato. Alla fine il diploma lo presi ugualmente ma, diversamente dai miei coetanei, avevo già un curriculum lavorativo invidiabile.



Alla fine degli anni Ottanta le possibilità per un ragazzo di lavorare d'estate c'erano, ma spesso si limitavano al facchinaggio. L'alternativa era la vendita di prodotti e poiché di faticare fisicamente non ne avevo proprio voglia (bisogna provare per capire, soprattutto con il caldo), mi ritrovavo ogni estate a fare il piazzista. Erano gli anni della vendita "porta a porta" e dell'improvvisazione ma già si parlava di strutture piramidali e

di incentivi. La regola era una sola: chi più vendeva, più guadagnava. Ricordo che ogni mattina il pulmino della ditta grossista ci "sbarcava" in una zona della città e alla sera tornava a riprenderci.

Io vendevo scatole di cerotti nei giardini pubblici. Ne avevo di due tipi: quelle che costavano 3.000 lire (provvigione 500 lire) e quelle che costavano 1.500 lire (provvigione 750 lire). L'unica differenza reale tra i prodotti era che i più economici si staccavano in giornata mentre gli altri rimanevano appiccicati più a lungo. Cosa vendere? Bel conflitto.

A distanza di 25 anni da quelle interminabili estati continuo a fare il piazzista anche se non vendo più cerotti e mi capita ancora di sentirmi assalito dal conflitto d'interesse. Penso allora all'esperienza dei giardini pubblici, di quando avevo appena diciotto anni ed alla scelta che feci di guadagnare meno ma vendere qualità. Non esistono scorciatoie, ancora meno compensi facili. Esiste solo il rapporto con il tuo cliente e soprattutto qualcuno che ti lascia libero di gestirlo nel modo che pensi migliore. Morale? A me gli esami di settembre sono serviti a qualcosa. ●

Pierpaolo Gregori

## Editore

Copernico SIM S.p.A.  
Via Cavour n. 20 - 33100 Udine  
Tel. 0432.229835  
info@copernicosim.com

## Coordinamento editoriale

Furio Impellizzeri, Gianluca Scelzo,  
Pietro Scala

## Direttore responsabile

Pierpaolo Gregori

## Progetto grafico e impaginazione

Alen Volo

## Segreteria di redazione

Erica Tonelli  
redazione.ilcopernicano@gmail.com  
Via Economo n. 10 - 34123 Trieste  
Tel. 040.306219

## Redazione

Elisabetta Batic, Luana Savastano

## Stampa

Tiskarna Vek  
Vanganelška n. 18, Capodistria

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 - Tutti i diritti sono riservati.*

## SOMMARIO

## il COPERNICANO

- 4** FORMAZIONE **Non è un mestiere (solo) per vecchi** (di Gianluca Scelzo)
- 6** STRUTTURE PIRAMIDALI **Datemi un blasone e vi solleverò il mondo** (di Gerardo Fiorini)
- 8** CONTRADDIZIONI **L'indipendenza possibile** (di Carlo Emilio Esini)
- 11** L'INTERVISTA **L'uomo che visse due volte** (a cura di Massimo Campazzo)
- 14** M&G INVESTMENTS **Leader negli investimenti dal 1931**
- 17** BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS **La sfida verso la normalizzazione**
- 19** FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS **"Grande rotazione?" o "Rotazione selettiva?"**
- 22** 100 ANNI A FAENZA **MIC, la cultura della ceramica nei secoli** (di Luana Savastano)

# Non è un mestiere (solo) per vecchi

***Il momento più bello del nostro lavoro di promotore finanziario è indiscutibilmente la chiusura di un nuovo cliente, perché quello è l'attimo in cui una persona ci dimostra per la prima volta la sua fiducia.***



**Gianluca Scelzo**

promotore finanziario  
Copernico SIM S.p.A.

***“La mia generazione non ha nessuna intenzione di vivere le condizioni della generazione precedente; sono cambiati i tempi!”***

**B**udget, direttive, contest, incentivi, monobrand, multimanager, piramide, over, direzione commerciale, vincoli, conflitti d'interesse... Eliminare definitivamente questi concetti è la sfida più grande che il nostro settore dovrà compiere nei prossimi anni. Questi concetti, tanto cari alle reti, sono un'espressione della nostra arretratezza, questi sistemi già ora vengono digeriti male da persone che entrano nel mondo del lavoro o che ne sono entrati da poco. Il motivo è presto detto: la mia generazione non ha nessuna intenzione di vivere le condizioni della generazione precedente; sono cambiati i tempi!

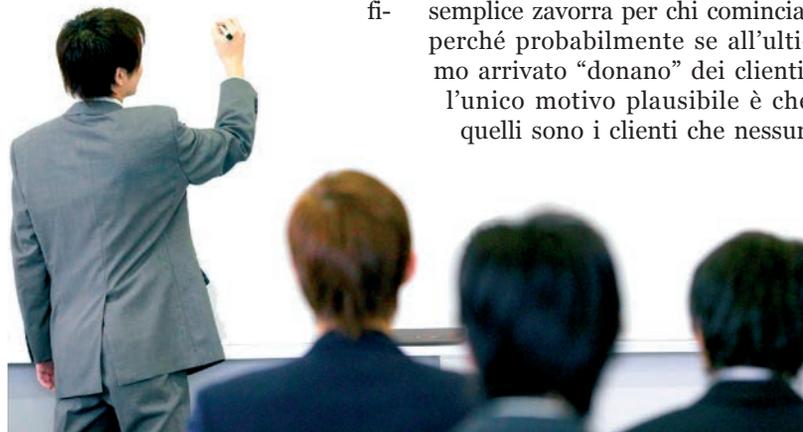
## **GLI STRUMENTI DEL CAMBIAMENTO**

I clienti, quelli che approcciano la consulenza finanziaria, sono più evoluti rispetto a quelli della promozione fi-

nanziaria e non tutti i colleghi anziani hanno la voglia, il tempo e le energie per scegliere il cambiamento. Certo, loro i clienti li hanno già, ma esperienza non sempre fa rima con conoscenza. Gli strumenti sono sempre più complessi, i mercati più violenti e mutevoli, le regole del gioco di più difficile comprensione. I primi promotori finanziari avevano a disposizione Bot, BTP, qualche decina di fondi; oggi parliamo di Cap, Opzioni, Derivati, Certificati, *Unit*, migliaia di strumenti diversi. Insomma il mondo è cambiato, il nostro lavoro è cambiato, ora sta solo a noi cambiare... E da chi partire se non da chi questa rivoluzione la vuole fare davvero?

## **REGALI E FIDUCIA**

Ma come iniziare un'attività da zero o quasi? Di sicuro non con un portafoglio di clienti riassegnati, semplice zavorra per chi comincia, perché probabilmente se all'ultimo arrivato “donano” dei clienti, l'unico motivo plausibile è che quelli sono i clienti che nessun



altro voleva avere. Noi tutti sappiamo che il momento più bello del nostro lavoro è indiscutibilmente la chiusura di un nuovo cliente, perché quello è l'attimo in cui una persona ci dimostra per la prima volta la sua fiducia; e più fatica si fa a conquistarlo più difficoltà avremo a perderlo. Più il corteggiamento è serrato più gratificante sarà la conquista.

#### COME INIZIARE

Iniziare da zero un'attività non è facile, e iniziare questa attività è probabilmente ancora più difficile che qualsiasi altra. Però si può fare. E lo si fa con la passione, la determinazione e la formazione. La passione deve essere innata; la determinazione dobbiamo trovarla dentro di noi, perché ognuno di noi deve avere delle ambizioni personali, degli obiettivi di breve, medio e lungo termine; la formazione ci deve essere data dagli altri, da qualcuno che manifestandoci le proprie esperienze e testimonianze possa permetterci di migliorare, da qualcuno che lavora sul campo come noi, non da colui che dice "armatevi e partite".

#### CHI SA FA

Sinceramente credo nell'esempio, non nella spiegazione di come si fa. Un vecchio adagio dice: "Chi sa fa e chi non sa insegna". Formare un collega più giovane non vuol dire dargli solo un libro, fare test, qualche giornata di addestramento e pressioni quotidiane. E neanche, forse soprattutto, affiancarlo sperando in un suo insuccesso per prendersi la lista dei suoi possibili contatti (tanti lo fanno ancora, purtroppo).

#### DOVERI E DIRITTI

Noi prima che al collega siamo interessati alla persona. E questo lo facciamo notare sempre durante le nostre selezioni, sia che siano dedicate ai giovani (con o senza esperienza) che ai meno giovani. Non è la sola grandezza di un portafoglio a fare di un collega un bravo collega... Un bravo collega deve essere

prima di tutto una brava persona. La nostra formazione è fatta da un *team* di più persone con competenze diverse, specificità diverse e caratteristiche diverse. Essere formati significa studiare i prodotti, interagire con analisti (sia interni che esterni), gestori, società diverse e, soprattutto, altri colleghi. Il nostro iter formativo per i giovani dura mediamente 5 mesi (con almeno 24 giornate di aula), perché intendiamo la formazione come un dovere per il collega e poi, soprattutto, come un diritto per i nostri clienti. E stiamo parlando della formazione base per cominciare, perché, poi, continuiamo per anni...

#### IL FUTURO POSSIBILE

Autogestione, autonomia, nessuna gara, alcun incentivo, *multibrand*, consulenza *fee only spot* e continuativa, consulenza con retrocessione degli *inducements*, migliaia di strumenti diversi, una struttura orizzontale, nessuna direttiva, assenza di vincoli, libertà di scelta, collocamento solamente di strumenti di terzi e nessun prodotto di bandiera... Questo è il futuro dei giovani, ma anche dei meno giovani che vogliono entrare nel cambiamento. ●

Gianluca Scelzo



*Il nostro iter formativo per i giovani dura mediamente 5 mesi (con almeno 24 giornate di aula), perché intendiamo la formazione come un dovere per il collega e poi, soprattutto, come un diritto per i nostri clienti.*

# Datemi un blasone e vi solleverò il mondo

**Chi è rimasto troppo tempo in aziende con significativa struttura piramidale ha difficoltà ad accettare il fatto che esistano realtà in cui il promotore finanziario possa svolgere la sua vera attività.**



**Gerardo Fiorini**

partner Copernico SIM S.p.A.

Lavorare come promotore finanziario per una grossa azienda famosa, blasonata, costantemente pubblicizzata sui principali canali televisivi e sulla stampa nazionale, è il sogno di molti giovani laureati che desiderano intraprendere un'attività professionale, cercando di mettere a frutto gli anni passati sui libri.

## **NON CI POSSO CREDERE!**

L'entusiasmo appare agli occhi di molte aziende come pura energia da estrarre gratuitamente, tanto che, allo scopo, nulla rimarrà inteso dalla spietata macchina organizzativa confezionata dalle stesse. Queste mandanti possiedono abilità magistrali nell'offrire su un piatto d'argento una grande quantità di vantaggi e di supporti al futuro promotore. Tra questi emerge il marchio famoso, che aprirà tutte le porte dei potenziali clienti; la nutrita schiera di preparatissimi supervisori, a più livelli, in grado di risolvere qualsiasi problema che possa sorgere durante lo svolgimento dell'attività di promozione finanziaria; la possibilità di utilizzare un potente *battage* pubblicitario e di operare in un'ottica di *multibrand*; la partecipazione a facili *contest* con in palio dei fantastici viaggi o premi in denaro. Se l'inserito è un promotore finanziario proveniente da un'altra rete e con un portafoglio di clienti già costituito, al raggiungimento di fa-

cili obiettivi verrà inoltre aggiunto un lauto ingaggio. Come tocco finale, c'è l'onore di far parte di un importante gruppo che produce utili esorbitanti. È fantastico! Che cosa chiedere di più al mondo del lavoro?

## **IL RISVEGLIO**

In effetti, qualcosa da chiedere ci sarebbe, ossia che almeno alcune delle aspettative generate dai precedenti presupposti si realizzassero! Una volta firmato il mandato, e dopo qualche settimana di stordimento trascorsa tra corsi vendita (lungi dall'approfondire argomenti finanziari), trattative ad imbuto, esaltazione dei prodotti di casa, comincia infatti un lento, ma atroce risveglio.

Un po' alla volta, il malcapitato si accorge che il grande marchio ha un costo piuttosto elevato e che i supervisori, sedicenti *manager*, abili esclusivamente nel trasferire a cascata i concetti manipolatori partoriti dall'ufficio *marketing*, vanno remunerati. Egli dovrà considerare anche i costi della pubblicità, dei viaggi premio e dell'eventuale lauto ingaggio, che spesso si rivela un anticipo provvigionale. E che dire degli utili iperbolici, frutto della ridotta distribuzione delle risorse alla rete di vendita?

## **TASCHE ALLEGGERITE**

Non ci vuole molto a capire che il denaro, necessario a coprire tutti questi costi, esce dalle tasche dei clienti indotti a sottoscrivere pro-



dotti carichi di commissioni, come anche dalle tasche dei promotori stessi. Firmando il mandato, questi accettano compensi inadeguati, ricavati sostanzialmente dalle commissioni di sottoscrizione, e concordano guadagni ancora più esigui dal *management fee*. Il tutto condito da un'ulteriore riduzione, qualora non si siano raggiunti edulcorati *budget* o nel caso in cui qualche cliente non versi regolarmente i premi assicurativi.

La bassa remunerazione ed il subdolo squilibrio tra i compensi derivanti dalle commissioni di sottoscrizione e quelli decisamente inferiori relativi al *management fee*, indurrebbe chiunque ad anteporre la propria sopravvivenza alle esigenze dei clienti. A lungo andare, questa situazione logora il rapporto tra cliente e promotore e spiega l'elevato *turnover* caratteristico delle reti con significativa struttura piramidale.

### STRATEGIE VINCENTI, PER CHI?

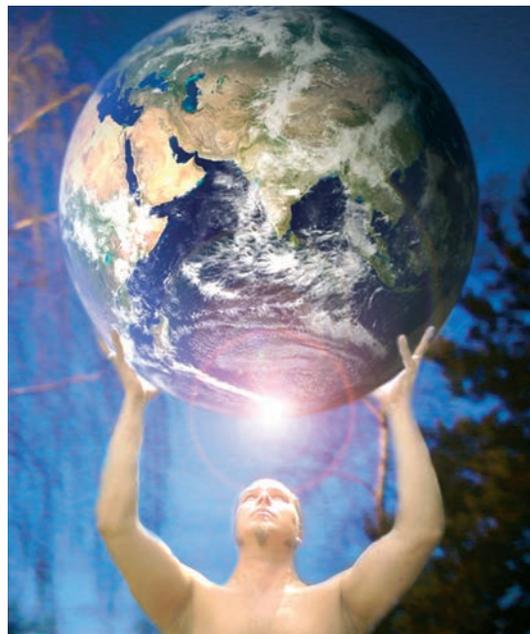
Si potrebbe obiettare che nelle mandanti blasonate operano centinaia o migliaia di promotori. In quei numeri, tuttavia, sono compresi molti inseriti che poi rinunceranno al mandato, senza considerare come altri rimangano imbrigliati dalla rigidità del portafoglio, costituito prevalentemente da prodotti che vincolano i clienti, e le pressioni psicologiche esercitate dai supervisori. Chi non ha la forza o il coraggio di ripartire, accetta di passare dalla parte dei manipolatori, aggiungendo anelli alla catena, facendo buon viso a cattivo gioco.

Al riguardo essi affermano che chi ha abbandonato la società è fondamentalmente un fallito e che se non ha ottenuto successo con loro non lo otterrà con nessun altro. Ribadiscono questi concetti durante le *convention* e nelle riunioni settimanali, per

convincersi a vicenda e per trattenere il più a lungo possibile chi inizia a sollevare qualche dubbio sull'unica strategia considerata vincente... la loro. Sono invece numerosi i casi di coloro che, restii a raccontare bugie, hanno raggiunto risultati soddisfacenti una volta liberati dal peso delle *over commission*.

### LE ALTERNATIVE ESISTONO

Chi è rimasto troppo tempo in aziende con significativa struttura piramidale ha difficoltà ad accettare il fatto che esistano realtà in cui il promotore finanziario possa svolgere la sua vera attività, guadagnando il giusto, pur fornendo ai clienti servizi eccellenti in assenza di conflitto di interesse. Considerando che gli artefici delle strategie manipolatorie fanno leva sulle insicurezze umane, è possibile comprendere molti di coloro che hanno trascorso troppi anni all'interno di aziende voraci, se si ostinano nel cercare di convincersi del fatto che in fondo non esistano serie alternative e che una società valga l'altra. Come si sentirebbero nello



***Sono numerosi i casi di coloro che, restii a raccontare bugie, hanno raggiunto risultati soddisfacenti una volta liberati dal peso delle over commission.***



scoprire che, invece, le alternative esistono? ●

**Gerardo Fiorini**

# L'indipendenza possibile

***Agire sulla remunerazione è un modo per non affrontare il vero problema della commistione tra canale distributivo e produttore che imbriglia le potenzialità del consulente/venditore (e quindi del suo cliente) costringendolo a collocare quasi esclusivamente prodotti dell'emittente del suo stesso gruppo.***



**Carlo Emilio Esini**

avvocato del Foro di Venezia

*54 anni, senior partner dello Studio Legale "Esini, Esini & Da Villa" specializzato in diritto dell'intermediazione finanziaria, con uffici a San Donà di Piave (Venezia) e Milano e membro del network Avvocati Associati.*

*Da quasi tre decenni segue le reti di distribuzione di servizi finanziari ed il settore dell'intermediazione mobiliare in genere di cui ha vissuto lo sviluppo sin dalla prima legge di riforma.*

*È autore di una monografia sui promotori finanziari e di numerosi articoli e commenti per riviste di settore e giuridiche; si occupa professionalmente e come cultore del diritto dell'intermediazione mobiliare.*

*Svolge attività, giudiziale e stragiudiziale per promotori, intermediari e investitori per conto dei quali ha seguito alcune tra le più significative vicende del settore.*

Sono sempre stato convinto che la fonte prima di gran parte delle contraddizioni del settore vada individuata nell'endogeno conflitto di interessi tra gli attori del mercato finanziario. Intermediari che agiscono come mandatari degli investitori e contemporaneamente ne sono i fornitori, controllati che sono anche gli azionisti del controllore, venditori che sono consulenti e produttori della merce oggetto di consulenza.

Non è un'eccezione; è un vero e proprio sistema tenuto in piedi da un collante ambiguo, fortissimo in certe condizioni e fragilissimo in altre, cioè la fiducia.

## **CONFLITTI DI INTERESSE**

Lo sforzo del legislatore, europeo o nazionale poco importa, per governare questo aspetto peculiare di un mondo tanto promiscuo è stato sicuramente modesto; dopo un primo approccio con il quale si sono create vere barriere operative, la soluzione prescelta è stata, in gran parte dei casi, l'autoregolamentazione o, meglio, la gestione del conflitto da parte del portatore del conflitto stesso. E come valvola di sfogo la rappresentazione del conflitto al cliente.

Non è che la soluzione sia tanto originale: la vita è piena di situazioni di conflitto di interessi in cui l'uni-

ca cosa che ci può garantire di non essere danneggiati è l'onestà della nostra controparte, tuttavia io ho sempre pensato che un qualche intervento per costringere gli operatori a comportamenti corretti sia comunque necessario.

Una risposta poco traumatica e per nulla burocratica si può trovare nell'indipendenza dell'operatore. Chi infatti non ha stretti legami di dipendenza da un altro soggetto si trova nella condizione ideale di non veder influenzate le sue scelte dalle probabili conseguenze che esse avranno su un suo sovraordinato.

## **SI PUÒ FARE**

I promotori finanziari sono la quintessenza del conflitto; sulla loro testa si scaricano molte delle contraddizioni del settore per il semplice motivo che sono posti dalla legge a fare da cuscinetto tra i soggetti che, normalmente, sono le parti del conflitto più forte: l'investitore da una parte e il prenditore (gestore o quello che volete) dall'altra.

Il promotore assume su di sé tale conflitto e cerca di mantenere in qualche modo in rapporto dialettico le due parti; egli è tenuto, infatti, a rispondere alle esigenze del cliente con dei prodotti adeguati e, contemporaneamente a vendere i prodotti che si è obbligato a pro-



***Una cesura netta tra distribuzione e produzione potrebbe fare del bene non solo agli investitori e ai distributori ma anche all'intero mercato.***

perfettamente naturale che il prodotto ad alto valore aggiunto abbia un costo superiore al prodotto base poiché, in caso contrario, nessuno dedicherebbe energie e investimenti a sviluppare offerte innovative e il mercato si appiattirebbe ben presto al livello più basso.

E lo stesso ragionamento si potrebbe fare per il venditore che, posto davanti alla scelta tra collocare un prodotto di massa ed uno di nicchia a fronte della stessa remunerazione finirebbe per promuovere quello più banale, anche a rischio

di non soddisfare davvero le esigenze del cliente più evoluto

o, semplicemente, più aggressivo.

### **POTENZIALITÀ INESPRESSE**

Agire sulla remunerazione è quindi un modo per non affrontare il vero problema cui sopra ho fatto cenno: la commistione tra canale distributivo e produttore che imbriglia le potenzialità del consulente/venditore (e quindi del suo cliente) costringendolo a collocare quasi esclusivamente prodotti dell'emittente del suo stesso gruppo.

Si tratta di un assetto che stronca alla radice ogni istanza di indipendenza del canale distributivo, quello che stando più vicino al cliente finale, con il quale deve avviare una relazione di auspicabilmente lunga durata e del quale deve perseguire gli interessi, può far maturare una maggiore consapevolezza sulle caratteristiche del mercato.

Una cesura netta tra distribuzione e produzione potrebbe fare del bene non solo agli investitori e ai distributori ma anche all'intero mercato: se oggi, grazie a canali distributivi proprietari i grandi gruppi possono spingere agevolmente prodotti di qualità scadente, una volta che il distributore (sia esso consulente o venditore) è posto in grado di scegliere liberamente, si orienterà sugli strumenti di maggior qualità spingendo inevitabilmente in alto la qualità dell'offerta.

### **IL DUBBIO**

Temo però che una separazione netta in forza di un divieto di legge non la vedremo mai; non fino a quando la produzione normativa sarà così subalterna agli interessi dei grossi conglomerati finanziari.

Sino ad allora, il distributore, se vuole fare in modo pieno il suo lavoro, dovrà cercare di costruirsi, non senza fatica, un'indipendenza possibile. ●

**Carlo Emilio Esini**



# L'uomo che visse due volte

**Ha mani grandi e occhi che sorridono. Si muove grazie a protesi e stampelle, ma va lontano. Senza guardarsi troppo indietro. E comunque, quando lo fa, preferisce non mentire, in primis a se stesso.**

“**C**i sono sfide in cui si sceglie di competere, soprattutto in ambito sportivo: le più grandi le ho affrontate lì. Quando mi sono trovato in un letto d'ospedale, senza gambe per colpa del destino, mi è sembrata la cosa più naturale del mondo buttarmi. Con tutta la curiosità e l'amore per la vita che avevo: certo, si trattava di una prova impegnativa, ma altri prima di me l'avevano già superata. Altri erano già tornati ad una vita più che soddisfacente”.

## 15 SETTEMBRE 2001

Il percorso di Alex Zanardi da Castel Maggiore ha più facce di un dado.



A 47 anni, Zanardi, è l'eroe di più mondi. Ci sono il pilota di Formula Uno (Jordan, Minardi, Lotus e Williams), i successi nella formula Cart e infine i trionfi in *handbike*, Ori Olimpici compresi. La svolta,

però, è datata 15 settembre 2001, circuito di Lausitzring, 60 chilometri da Dresda a 100 da Berlino. A pochi giri dal termine, Zanardi rientra in pista dopo il rifornimento, ma la sua auto scoda, va in testa-coda, procede lentamente e trasversalmente sulla pista proprio mentre sopraggiunge a massima velocità la vettura dell'italo-canadese Tagliani. L'impatto è feroce, violentissimo. Le condizioni di Alex sono immediatamente critiche: tranciate entrambe le gambe, rischio di morte per dissanguamento.

Le immagini testimoniano questo; il racconto del protagonista, invece,

rincuora lo spettatore. E per osmosi, il coraggio esce da quell'abitacolo e ti contagia. “Le cose curiose di quel pomeriggio sono state due. La prima è che il pilota che mi ha colpito si chiamava Tagliani, una coincidenza quasi

pazzesca. La seconda è che io prima di quel giorno non ho mai amato la birra: da allora in poi, invece, ho imparato ad apprezzarla. Forse sarà perché ho più sangue tedesco che italiano in corpo”.



Alessandro (Alex) Zanardi

**“Credo di essere una persona che ha messo insieme una serie di esperienze molto differenti fra loro. Una vita che se non è unica, sicuramente è molto singolare. Spero possa essere utile ad accendere la lampadina a qualcuno”.**

**SENZA PARAOCCHI**

Questo, in estrema sintesi, è Alex Zanardi. Autoironico, brillante, mai inutilmente enfatico, privo di

*handbike* e lega la sua immagine a Bimbingamba, la Onlus nata da una sua intuizione ed oggi in grado di studiare e realizzare protesi per bambini che hanno subito amputazioni e non possono usufruire dell'assistenza sanitaria. "Parliamo di un progetto di solidarietà volto a dare una *chance* a tutti i bambini che hanno bisogno di una protesi ma che non ce la fanno a livello economico. Finora sono più di 100 i bimbi aiutati da inizio progetto, poi tornati da noi dopo aver effettuato il primo intervento. Il passaparola è l'aiuto che ognuno di noi può offrire". Tutto per Zanardi ruota attorno al concetto di dono. La vita ne incarna il significato; la frontiera ne è l'insopprimibile attrazione.



**ALIMENTARE IL SOGNO**

"Quando vado a parlare nelle scuole, sono io che invidio loro perché devono ancora costruire tutto. Vincere una medaglia alle Olimpiadi è una foto da appendere al muro: il bello è lo scopo, alimentare il sogno".

Già i Giochi Paralimpici di Londra 2012: due medaglie d'oro nell'*handbike* (cronometro, strada). E poi la conquista della Coppa del Mondo e di tre medaglie d'oro ai Mondiali in Canada (cronometro, strada, staffetta). "Ho vinto perché volevo andare in bici: non sono andato in bici per vincere. Oggi ho 47 anni, non posso rilanciarci a vita. Certo, dopo aver vinto le Paralimpiadi mi sono ripetuto ai Mondiali: la macchina, insomma, regge. Terrò botta fino a Rio de Janeiro 2016 e, se ce la farò fino alla soglia di 50 anni, allora vorrà dire che avrò ottenuto un bel risultato".

**NORMALITÀ**

Grazie Alex per aver ribaltato il concetto di normalità. Grazie per aver diviso un pezzo di cammino con noi. Che la salita ti sia lieve. ●

**"Ho vinto perché volevo andare in bici: non sono andato in bici per vincere".**



vittimismo e autocommiserazione. E infatti parlando di sé può tranquillamente stupire il suo interlocutore per la cruda verità dei concetti ("Voi non avete idea di dove un uomo senza gambe può nascondersi. Dentro la canna fumaria del caminetto, e vestito di nero, per lungo tempo ho fatto diventare matti i miei nipoti a nascondino"); come del resto può naturalmente trovarne la via del cuore, in modo quasi inevitabile.

È questo il grande patrimonio che Alex Zanardi ha lasciato in dote a *Copernico SIM* e a tutti i partecipanti al convegno "La Sfida è superare le crisi" che lo ha visto assoluto catalizzatore (nella foto in alto).

"Credo di essere una persona che ha messo insieme una serie di esperienze molto differenti fra loro. Una vita che se non è unica, sicuramente è molto singolare. Spero possa essere utile ad accendere la lampadina a qualcuno: non è possibile perdere l'entusiasmo e la speranza. Gli altri servono anche a questo".

**BIMBINGAMBA**

L'Alex Zanardi di oggi stravince in

Massimo Campazzo

M&G Dynamic Allocation Fund

Per fare la

# scelta giusta

ci vuole talento



## M&G Dynamic Allocation Fund

Il fondo M&G Dynamic Allocation Fund investe in maniera flessibile in una gamma diversificata di asset. Il fondo punta a generare rendimenti totali positivi nell'arco di un triennio, cercando al contempo di minimizzare gli effetti delle rapide fluttuazioni di prezzo nel mercato sulle performance del fondo.

Performance annua media al 31.10.13	1 anno	3 anni p.a.	Dal lancio p.a.
M&G Dynamic Allocation Fund	+9,5%	+6,8%	+6,4%
Media del settore Morningstar Bilanciati Flessibili EUR Globali	+5,9%	+2,9%	+4,1%

\*La deviazione standard, calcolata sulla base di tre anni, è del 7,33%.



Il valore degli investimenti nel mercato azionario tende a oscillare determinando movimenti al rialzo o al ribasso dei prezzi dei Comparti, pertanto è possibile che non si riesca a recuperare l'importo originariamente investito. Performance passate non sono indicative di performance future. I tassi di cambio delle valute possono incidere sul valore degli investimenti esteri di un fondo.

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

ESPERTI NELLA GESTIONE DI FONDI DAL 1931

**M&G**  
INVESTMENTS

\*La deviazione standard è una misura statistica di dispersione attorno alla media che indica quanto è stata ampia, in un certo arco temporale, la variazione dei rendimenti di un fondo. Il fondo è stato lanciato il 03.12.09. Fonte di tutte le performance: Morningstar, Inc., database Pan Europeo al 31.10.13. La performance è calcolata "price to price" in euro, sulla base del rendimento netto reinvestito per la classe euro A, ad accumulazione. Rating al 31.10.13. I rating non devono essere considerati come una raccomandazione. I rendimenti indicati sono al lordo degli oneri fiscali sui capital gain. Il profilo di rischio associato alla performance di questo fondo è alto. Il fondo è senza parametro oggettivo di riferimento (nessuna indicazione nel prospetto). Il fondo è quindi confrontato con la Media del settore Morningstar Bilanciati Flessibili EUR. Il fondo è una società di investimento di tipo aperto a sé stante. Come da articolo 101 del T.U.F. (Legge 58/1998), questo testo pubblicitario è stato trasmesso alla Consob contestualmente alla sua diffusione. Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Comparti qui citati. Gli acquisti relativi a un Comparto devono basarsi sul prospetto informativo corrente. Copie gratuite degli statuti, 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 anche essere ottenuti consultando il 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 compartimenti. 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 Conduct Authority nel Regno Unito. DEC 13 / 46514

# M&G: Leader negli investimenti dal 1931

## Esperienza nella gestione degli investimenti

M&G rivoluzionò il mercato degli investimenti nel 1931, col lancio del primo fondo in assoluto destinato al pubblico nel Regno Unito. Da allora abbiamo continuato ad offrire ai nostri clienti prodotti di investimento innovativi, primi nel loro genere. Siamo convinti di poter realizzare le migliori performance per i nostri clienti, tramite una gestione attiva ed un'analisi approfondita delle imprese di cui deteniamo azioni, obbligazioni e beni immobiliari.

Oggi, dopo oltre 80 anni, siamo uno dei maggiori gestori attivi del panorama europeo, con un patrimonio gestito di circa 289 miliardi di euro.

## La gamma obbligazionaria

Con un patrimonio obbligazionario gestito di circa 176 miliardi di euro, M&G rappresenta uno dei maggiori gestori obbligazionari d'Europa.

Obbligazionari	Rating Morningstar	YTD 2013	2012	2011	2010	2009	2008	Volatilità %*
M&G European Inflation Linked Corporate Bond Fund €A	★★★★★	1,9%	6,4%	2,6%	n.a.	n.a.	n.a.	2,91
M&G European Corporate Bond Fund €A	★★★★★	3,9%	13,0%	1,7%	5,4%	18,8%	-4,6%	4,37
M&G Optimal Income Fund €A-H	★★★★★	6,9%	13,0%	6,3%	9,1%	34,2%	-5,8%	5,35
M&G Global Macro Bond Fund €A	★★★★★	-1,5%	10,0%	7,3%	15,3%	8,9%	1,4%	6,44
M&G European High Yield Bond Fund €A	★★★★★	8,2%	26,0%	-3,3%	10,1%	48,3%	-25,3%	10,21

## La gamma azionaria

M&G annovera inoltre un patrimonio azionario gestito di 75 miliardi di euro. La specialità dei team azionari di M&G consiste nella generazione di alfa tramite un'attenta selezione titoli.

Azionari	Rating Morningstar	YTD 2013	2012	2011	2010	2009	2008	Volatilità %*
M&G Global Dividend Fund €A	★★★★★	20,5%	13,7%	0,3%	23,3%	37,7%	n.a.	10,88
M&G Global Leaders Fund €A	★★★★★	21,6%	10,3%	-10,2%	20,0%	36,8%	-47,1%	11,31
M&G Pan European Dividend Fund €A	★★★★★	18,8%	14,6%	-4,8%	3,5%	26,3%	n.a.	12,36
M&G European Strategic Value Fund €A	★★★★★	25,1%	13,7%	-8,2%	8,2%	31,3%	n.a.	13,17
M&G Global Emerging Markets Fund €A	★★★★★	-3,2%	18,7%	-16,5%	27,7%	n.a.	n.a.	14,58
M&G Asian Fund €A	★★★★★	2,2%	23,6%	-14,3%	31,6%	68,5%	-47,5%	14,81

## La gamma Multi Asset

Con un patrimonio gestito di circa 3,2 miliardi di euro, il team Multi Asset di M&G vanta una lunga tradizione di investimento in diverse asset class.

Azionari	Rating Morningstar	YTD 2013	2012	2011	2010	2009	2008	Volatilità %*
M&G Dynamic Allocation Fund €A	★★★★★	7,3%	9,5%	-0,5%	7,7%	n.a.	n.a.	7,24

\*La volatilità è calcolata al 29.11.13, su dati annualizzati su 3 anni per tutti i fondi.

# M&G Dynamic Allocation Fund: un fondo multi-asset con un approccio originale

## Il processo di investimento in tre fasi

### 1. Quadro di valutazione

Fondamentale per la solida performance offerta dal comparto fin dal lancio è il processo di allocazione dinamico, ma anche prudente, che inizia con l'analisi approfondita dei rendimenti reali, rispetto a valori equi o neutrali. In questo modo, i gestori individuano il livello al quale gli asset dovrebbero quotare in assenza di reazioni emotive estreme degli investitori. Si astengono tuttavia dal formulare previsioni, nella convinzione che nessuno sia in grado di prevedere i movimenti futuri del mercato.

### 2. Finanza comportamentale

I gestori credono fermamente che per generare rendimenti positivi nel lungo periodo il modo migliore sia investire in base alle valutazioni. In aggiunta, sfruttano le loro competenze di finanza comportamentale per assumere posizioni a breve termine di entità ridotta, al fine di cogliere determinate opportunità o evitare rischi specifici in modo da mitigare il rischio connesso alle più ampie scommesse macro a lungo termine e aumentare il potenziale di crescita del capitale.



### 3. Costruzione del portafoglio

A questo punto i gestori decidono quanto investire in una specifica asset class per riflettere al meglio il profilo di rischio/rendimento del comparto.

I gestori preferiscono investire soprattutto a livello di indici, laddove possibile, evitando la selezione dei singoli titoli azionari. Infatti, le opportunità che cercano di cogliere sono chiaramente osservabili a livello di asset class o di aree geografiche. Inoltre, prendere posizione sulle asset class che presentano valutazioni convenienti tramite indici consente una maggiore flessibilità e velocità di esecuzione, grazie alla maggiore liquidità. Ciò consente di gestire attivamente il posizionamento a lungo termine, attraverso modifiche tattiche di breve periodo.



Il valore degli investimenti sul mercato finanziario tende a oscillare determinando movimenti al rialzo o al ribasso dei prezzi dei Comparti, pertanto è possibile che non si riesca a recuperare l'importo originariamente investito. Il presente documento è concepito a uso esclusivo di investitori qualificati. Non destinato alla distribuzione ad altri soggetti o entità, che non devono basarsi sulle informazioni in esso contenute. Fonte del Patrimonio: M&G Statistics, al 30.09.13. Le performance sono calcolate al 29.11.13 da Morningstar, Inc., azioni di classe A in euro ad accumulazione, utile netto reinvestito, sulla base del prezzo di offerta. Da questo si escludono i fondi: M&G European High Yield Bond, M&G European Corporate Bond Fund, M&G European Inflation Linked Corporate Bond Fund, M&G Global Macro Bond Fund e M&G Optimal Income Fund. Le performance di questi fondi sono calcolate price to price, con rendimento lordo reinvestito per le classi di azioni indicate in tabella. I rendimenti sono al lordo degli oneri fiscali sul capital gains. Un rating non è una raccomandazione di vendere, acquistare o mantenere un certo investimento. I rating sono al 31.10.13. Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Comparti qui citati. Gli acquisti relativi a un Comparto devono basarsi sul Prospetto Informativo corrente. Copie gratuite degli Atti Costitutivi, dei Prospetti Informativi, dei Documenti di Informazione Chiave per gli Investitori (KIID) e delle Relazioni annuali e semestrali sono disponibili presso l'ACD: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH, GB. Tali documenti sono disponibili anche sul sito: [www.mandgitalia.it](http://www.mandgitalia.it) Prima della sottoscrizione, leggere il Prospetto Informativo, che illustra i rischi di investimento associati a questi comparti. 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 nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority. DEC 13 / 46508



# Top players in Europa

BNPP L1 Equity Best Selection Euro/Europe

## GIOCO, PARTITA, INCONTRO !

BNPP L1 Equity Best Selection Euro/Europe: le soluzioni d'investimento di BNP Paribas Investment Partners per puntare sui mercati europei. Per saperne di più visita il sito [www.bnpparibas-ip.it](http://www.bnpparibas-ip.it) o contatta il tuo referente commerciale di riferimento.

MORNINGSTAR®



BNPP L1 Equity Best Selection Euro



**BNP PARIBAS**  
INVESTMENT PARTNERS

| L'asset manager per un mondo che cambia

[bnpparibas-ip.it](http://bnpparibas-ip.it)

BNP Paribas Investment Partners (BNPP IP) è il marchio globale di tutte le attività di gestione del risparmio del Gruppo BNP Paribas. Per ogni ulteriore informazione puoi contattare BNP Paribas Investment Partners SGR S.p.A., Via Dante, 15 - 20123 Milano - Email: [infosgr@bnpparibas.com](mailto:infosgr@bnpparibas.com)  
Prima dell'adesione leggere il Prospetto disponibile sul sito [www.bnpparibas-ip.it](http://www.bnpparibas-ip.it). I rendimenti passati, i premi e i rating non sono indicativi di risultati futuri. Il presente materiale ha natura pubblicitaria e viene diffuso con finalità promozionale.

\*Copyright © 2012 Morningstar, Inc

# La sfida verso la normalizzazione

Alla vigilia di un nuovo anno, è sorprendente notare come molti dei problemi che gli investitori si trovavano ad affrontare all'inizio del 2013 sono ancora sul tappeto. Inevitabilmente, però, adesso si è fatta più pressante la necessità di individuare delle soluzioni.

## QUESTIONI IRRISOLTE

Il riorientamento dell'economia della Cina verso i consumi interni è ancora in corso. L'economia degli Stati Uniti non è né tanto debole da fare temere la caduta dei profitti aziendali, né abbastanza forte da consentire alla *Federal Reserve* di porre termine agli interventi sul mercato obbligazionario. Nel corso del 2013 alcuni ostacoli sono stati solo aggirati, e dovranno essere risolti in maniera convincente nel 2014. Alcuni di essi sono di natura politica: la nozione di consenso bipartisan sarà relegata nel dimenticatoio della storia degli USA? Potranno i governi europei utilizzare il tempo guadagnato grazie alle misure della BCE per realizzare le riforme strutturali e costruire un quadro finanziario integrato per dar vita all'unione bancaria? Come reagiranno i Paesi emergenti al rallentamento della crescita e saranno in grado di sostenere il passaggio strutturale basato sull'espansione del mercato interno? Inoltre, nella maggior parte dei Paesi avanzati, la sostenibilità del debito dipende ancora dalla liquidità erogata dalle banche centrali.

Tutte questioni irrisolte che continuano a favorire condizioni monetarie molto accomodanti, che inducono gli investitori in cerca di remunerazioni elevate a comprare a-

zioni, ma allo stesso tempo alimentano anche un'avversione al rischio strutturalmente elevata (cosa accadrà quando le banche centrali assorbiranno la liquidità in eccesso?). Inoltre, questa situazione favorisce la propensione per gli investimenti rifugio, che offrono rendimenti reali negativi al netto dell'inflazione.

## ORIZZONTI FUTURI

Il 2014 porterà ulteriore chiarezza sulle conseguenze e sull'efficacia delle misure post-crisi decise da governi e banche centrali nel momento in cui le economie tendono a marciare ad un ritmo sufficiente ad uscire dalla crisi, facendo sorgere dei dubbi circa la necessità di una crescita più autonoma ed un atteggiamento meno interventista da parte delle autorità.

Alla luce di questa nuova fase, probabilmente nel 2014 sarà importante scegliere il momento giusto per entrare o uscire dai mercati (il cosiddetto *market-timing*), puntando su strategie orientate verso orizzonti di lungo termine.

## PRINCIPALI ASSET CLASS

- **La buona notizia** è che gli indicatori prospettici segnalano chiaramente che la crescita globale migliorerà nel 2014, benché a ritmo contenuto. La cattiva notizia è che se si considera il serbatoio di manodopera disponibile a livello mon-

**Prospettive d'investimento per il 2014 secondo BNP Paribas Investment Partners: le valutazioni fondamentali dei nostri esperti sulla situazione macroeconomica del 2014 e le conclusioni per quanto riguarda le classi di attivo da preferire per il nuovo anno.**



*BNP Paribas Investment Partners è l'unità di BNP Paribas specializzata nella gestione patrimoniale. Un approccio basato sulle sinergie tra partner è l'elemento cardine della sua esclusiva piattaforma multispecialistica.*

	Portafogli modello										Comparti:
	Conservativo		Prudente		Bilanciato		Crescita		Aggressivo		
	Benchmark	Portafoglio	Benchmark	Portafoglio	Benchmark	Portafoglio	Benchmark	Portafoglio	Benchmark	Portafoglio	
<b>Titoli azionari</b>			20,0%	19,9%	40,0%	39,9%	60,0%	59,9%	81,0%	81,0%	
Società europee Large Cap			7,0%	7,2%	14,0%	15,7%	24,0%	25,6%	30,0%	32,0%	Parvest L1 Best Selection Europe/Euro
Società europee Small Cap			2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	6,0%	6,0%	Parvest equity Europe Small Cap
Società USA Large Cap			3,0%	0,0%	7,0%	1,4%	9,0%	3,4%	9,0%	3,4%	Parvest equity USA Growth
Società USA Small Cap			1,0%	1,0%	1,0%	2,2%	2,0%	3,2%	3,0%	4,5%	Parvest equity USA Small Cap
Società giapponesi Large Cap			2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	3,0%	3,0%	4,0%	4,0%	Parvest equity Japan
Mercati Emergenti			5,0%	7,7%	14,0%	16,6%	20,0%	22,7%	29,0%	31,1%	Parvest equity World Emerging
<b>Titoli settore immobiliare</b>			0,0%	1,4%	2,0%	3,4%	3,0%	4,4%	5,0%	7,0%	
Europa			0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	BNPP L1 Real Estate Securities Europe
USA			0,0%	1,4%	1,0%	2,4%	1,0%	2,4%	2,0%	4,0%	Parvest Real Estate Securities World
Asia			0,0%	0,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	2,0%	2,0%	Parvest Real Estate Securities Pacific
<b>Titoli obbligazionari</b>	79,0%	79,0%	55,0%	53,7%	39,0%	37,7%	23,0%	21,7%			
Governativi Euro	11,0%	3,5%	9,0%	2,4%	4,0%	0,0%	3,0%	0,0%			Parvest Bond Euro Government
Euro a breve termine	27,0%	17,2%	13,0%	11,7%	8,0%	6,7%	3,5%	0,0%			Parvest Bond Euro Short Term
Corporate Euro*	18,0%	17,7%	12,0%	12,0%	9,0%	9,0%	5,5%	5,5%			Parvest Bond Euro Corporate
Euro Inflation Linked	10,0%	14,7%	10,0%	10,0%	5,0%	2,4%	0,0%	0,0%			Parvest Bond Euro Inflation-Linked
Società High Yield (Euro)	4,0%	10,6%	4,0%	7,2%	6,0%	9,2%	4,0%	4,0%			Parvest Bond Euro High Yield
Società High Yield (USA)	1,0%	1,5%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	3,2%			Parvest Bond USA High Yield
Paesi emergenti hard currency	4,0%	9,4%	3,0%	6,4%	3,0%	6,4%	3,0%	6,0%			Parvest Bond World Emerging
Paesi emergenti valuta locale	4,0%	4,4%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%			Parvest Bond Emerging Corporate
Obbligazioni convertibili	7,0%	7,0%	2,0%	2,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	0,0%	0,0%	Parvest Convertible Bond World
Materie prime	0,0%	0,0%	3,0%	3,0%	5,0%	5,0%	6,0%	6,0%	7,0%	7,0%	Parvest World Commodities
Absolute Return/Flessibili	14,0%	14,0%	20,0%	20,0%	13,0%	13,0%	7,0%	7,0%	5,0%	5,0%	Parvest Diversified Dynamic
Liquidità	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Parvest Enhanced Cash 6M
<b>TOTALE</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>98,0%</b>	<b>100,0%</b>	Parvest Money Market Euro

Nella tabella in alto, a scopo indicativo, è riepilogata l'allocazione preferita da BNP Paribas Investment Partners per il mese di Dicembre 2013.

### Nota

Tenuto conto dei rischi di natura economica e finanziaria, non può essere offerta alcuna garanzia che siano raggiunti gli obiettivi d'investimento così come illustrati. La performance può essere influenzata dalle strategie, dagli obiettivi d'investimento, dalle condizioni economiche e di mercato. La performance storica non è indicativa di risultati futuri e il valore degli investimenti negli OICR può diminuire oltre che aumentare. Non è offerta alcuna garanzia di riottenere l'importo inizialmente investito.

diale, la ripresa non creerà nuovi posti di lavoro. Di conseguenza, un decremento del tasso di inflazione e/o una fase di deflazione rimane il rischio principale per le nostre previsioni di rafforzamento della crescita.

- **I Paesi emergenti**, a nostro avviso, non sono sull'orlo di una crisi. Le difficoltà strutturali dovranno essere superate, tuttavia, al momento, i Paesi in via di sviluppo possono contare su ammortizzatori più robusti e dato che si indebitano in ampia misura nelle rispettive valute, ciò li rende meno vulnerabili. La crisi del 1997 resta (per ragioni comprensibili) nella memoria degli investitori ma tendiamo a escludere una replica nel 2014.

- **Le banche centrali** hanno dispiegato notevoli misure di allentamento quantitativo e politiche monetarie espansive, ma non sono riuscite a stimolare l'aumento dei prezzi al consumo: tale dato riassume la nostra opinione che, nonostante gli sforzi delle banche centrali di USA, Giappone e zona euro, l'inflazione allarmierà di più per la sua assenza che per la sua presenza. Questo ci porta a credere che la fine della fase rialzista sul mercato obbligazionario (che entra nel suo 32° anno) non arriverà nel 2014. In base alle nostre stime, i rendimenti decennali USA registreranno solo un lieve incremento attestandosi al 3,5%. Nell'area dell'euro prevedia-

mo che i rendimenti decennali della Germania resteranno stabili nel primo semestre del 2014, prima di registrare un lieve rialzo quando la politica monetaria USA si normalizzerà e la BCE ribadirà l'obiettivo di mantenere l'inflazione vicina (ma inferiore) al 2%. In questo contesto internazionale, caratterizzato da rendimenti bassi, incassare le cedole degli strumenti a reddito fisso rimarrà una strategia interessante.

- **I record post-crisi** registrati da vari indici azionari dei Paesi avanzati nel 2013 sottolineano l'attrazione che le azioni esercitano sugli investitori che possono contare su un orizzonte di investimento adeguato, mentre i "beni rifugio" continuano ad offrire la sgradevole alternativa di rendimenti reali negativi. I mercati azionari internazionali dispongono del potenziale per generare rendimenti interessanti in termini assoluti, grazie al miglioramento delle prospettive per gli utili societari che dovrebbero trainare al rialzo i mercati. In base alle nostre stime, gli indici azionari dei Paesi emergenti dovrebbero registrare performance superiori rispetto a quelle delle aree avanzate. Questa stima si basa sulla constatazione che oltre ad un potenziale di crescita degli utili più elevato, i mercati emergenti dovrebbero beneficiare anche di valutazioni interessanti. ●

# “Grande rotazione?” o piuttosto una “Rotazione selettiva?”

**“Anche se quest’anno abbiamo osservato un afflusso nei titoli azionari e un deflusso da alcuni prodotti obbligazionari, complessivamente non possiamo affermare di aver assistito a una grande rotazione in uscita da tutti i prodotti obbligazionari”.**

Qualche mese fa si è parlato molto negli ambienti finanziari della cosiddetta “grande rotazione”, un termine usato per descrivere lo spostamento in massa degli investitori dalle obbligazioni alle azioni, evocando i grandi spostamenti delle enormi mandrie di gnu africani alla ricerca di pascoli più verdi. Quando gli investitori reagiscono al mercato seguendo la mentalità del branco, possono spesso finire con il perdere di vista lo scopo finale.

**Eric Takaha**, Senior Vice President, Director del *Corporate & High Yield Group*, Portfolio Manager, *Franklin Templeton Fixed Income Group*, afferma che ciò che ha osservato sui mercati è invece più simile ad una “rotazione selettiva”, sottolineando che certe aree del reddito fisso quest’anno hanno avuto un buon andamento e potrebbero continuare ad offrire opportunità interessanti agli investitori che intendono muoversi senza lasciarsi influenzare da convinzioni di massa. Aggiunge anche che la scelta tra azioni e obbligazioni non è – né dovrebbe essere – una sorta di “o tutto o niente”.

#### **DISTINZIONI**

“Si sono indubbiamente registrati – sottolinea Eric Takaha – afflussi sul mercato azionario che nel 2013

hanno favorito la *performance* dei titoli azionari e, se analizziamo il mercato obbligazionario nel suo complesso, notiamo certi deflussi da qualche strumento del mercato monetario e da strumenti legati ad emissioni governative. D’altra parte va anche rilevato che da più di un anno i prestiti bancari hanno registrato settimana dopo settimana afflussi positivi e recentemente il denaro è tornato ad affluire anche nelle obbligazioni societarie *high yield*. Ritengo che gli investitori stiano facendo una distinzione tra i mercati monetari di breve termine ed i rendimenti estremamente bassi dei titoli di stato, da un lato, e certi altri settori obbligazionari, che possono offrire un flusso di reddito leggermente più elevato, dall’altro. Anche se quest’anno abbiamo osservato un afflusso nei titoli azionari ed un deflusso da alcuni prodotti obbligazionari, complessivamente non possiamo quindi affermare di aver assistito a una grande rotazione in uscita da tutti i prodotti obbligazionari”.

#### **CREDITO SOCIETARIO**

“I fondamentali delle obbligazioni societarie, come li vediamo oggi, sono relativamente positivi. Nell’ultimo paio d’anni, sia per gli *high*



**Eric Takaha**

yield che per i prestiti bancari, i tassi d'insolvenza – prosegue Eric Takaha – sono stati estremamente bassi. Negli ultimi anni, le società

In alcuni casi offrono non soltanto rendimenti più elevati ma anche il potenziale di apprezzamento valutario”. “Sul mercato – conclude –



*Questo documento è da considerarsi di interesse generale, non costituisce consiglio legale o fiscale né offerta di azioni o invito a richiedere azioni di alcuna delle Sicav di diritto lussemburghese Franklin Templeton Investment Funds. Prima dell'adesione leggere il prospetto o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito Internet [www.franklintempleton.it](http://www.franklintempleton.it). Le performance passate non sono garanzia di rendimenti futuri.*

si sono impegnate ad estinguere il debito in scadenza, ad emettere debito con scadenze più lunghe e ad aumentare la liquidità. Anche se di recente abbiamo visto le società assumere un atteggiamento un po' più aggressivo, riacquistare azioni proprie, perfezionare alcune operazioni di fusione ed acquisizione, in generale l'ambiente rimane relativamente integro in termini di fondamentali del credito”.

## **OBBLIGAZIONI GLOBALI**

Indipendentemente dal credito societario, Takaha afferma poi che gli investitori nell'universo del reddito fisso devono muoversi con una mentalità globale: “Consideriamo ancora con favore le obbligazioni globali.

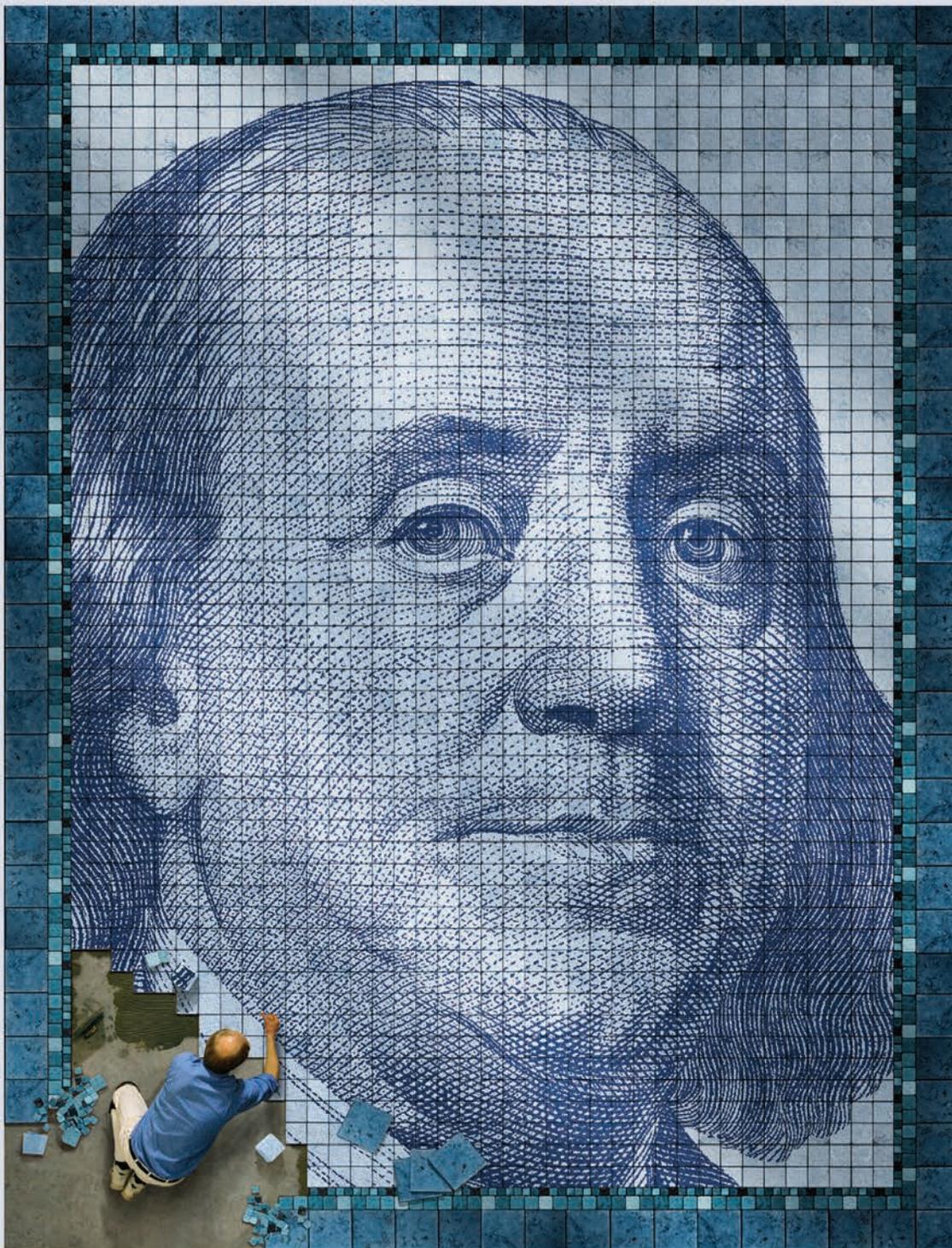
esiste un'ampia gamma diversificata di Paesi, curve dei rendimenti e valute e i nostri specialisti in investimenti obbligazionari globali si concentrano sull'identificazione di quelle che, a nostro avviso, sono le opportunità più interessanti”. ●



LE PERFORMANCE PASSATE

NON SONO UNA GARANZIA

MA FORSE NEMMENO UNA COINCIDENZA



[www.franklintempleton.it](http://www.franklintempleton.it)



FRANKLIN TEMPLETON  
INVESTMENTS

Questo documento è da considerarsi di interesse generale, non costituisce consiglio legale o fiscale né offerta di azioni o invito a richiedere azioni delle SICAV di diritto lussemburghese Franklin Templeton Investments. Prima dell'adesione leggere il prospetto o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito internet [www.franklintempleton.it](http://www.franklintempleton.it). NUMERO VERDE 800915919

# MIC, la cultura della ceramica nei secoli

**Il MIC, con le preziose testimonianze che custodisce di questa arte nel mondo, è stato riconosciuto come “Monumento testimone di una cultura di pace”, secondo il programma lanciato dall’Unesco nell’anno 2000, anno per la Cultura di Pace. È un punto di riferimento per la ceramica antica, moderna e contemporanea sia per la presenza delle preziose opere ceramiche in esso contenute sia per la eccezionale documentazione custodita nella sua biblioteca.**



Entrata del Museo Internazionale delle Ceramiche (MIC)  
viale Baccarini 19 - Faenza (RA)  
tel. 0546 697311  
e-mail [info@micfaenza.org](mailto:info@micfaenza.org)



C'è un posto, in Italia, che fa della ceramica il suo “bene” più prezioso tanto da essere, per questo, riconosciuto a livello mondiale: è il Museo Internazionale delle Ceramiche (MIC) di Faenza, da più di un secolo il punto di riferimento per la ceramica antica, moderna e contemporanea, sia a livello nazionale che internazionale. Era il 1908, infatti, quando Gaetano Ballardini decise di fondare il Museo (ne fu il direttore fino al 1953) potendo contare sull'appoggio di collezionisti privati e enti pubblici che sostennero la causa con donazioni e riconoscimenti istituzionali.

## IL BAROMETRO DI TORRICELLI

A favorire la nascita del Museo, però, fu soprattutto il fatto che in quell'anno la città di Faenza celebrava il terzo centenario della nascita di un loro illustre concittadino, lo scienziato Evangelista Torricelli, inventore del barometro; per quell'occasione era stata organizzata l'Esposizione Internazionale di Faenza, evento

che richiamò nella cittadina ravennate i più importanti artisti di Arti applicate.

Il successo della manifestazione fu l'inizio di qualcosa di ancora più importante per Faenza, che vide a partire da quell'anno la propria rinascita culturale, cui seguì l'apertura del Museo Internazionale delle Ceramiche con la donazione delle opere esposte. I pesanti bombardamenti avvenuti durante la Seconda guerra mondiale non compromisero l'esistenza del Museo, ma anzi ne favorirono, in qualche modo, la crescita e la sua importanza a livello internazionale: artisti del calibro di Picasso, Matisse e Chagall donarono alcuni dei loro lavori.

## OBIETTIVI DEL MUSEO

Subito chiara la *mission* del MIC che ha tuttora sede nelle sale dell'ex convento di San Maglorio (proprio dove trovò spazio l'Esposizione del 1908): “Raccogliere e disporre sistematicamente i tipi della produzione ceramica italiana e straniera” e “divulgare il gusto della decorazione ceramica, in modo da intensificare il suo uso estetico e na-

zionale nella casa, nell'architettura e nell'ambiente", si legge sul sito ufficiale ([www.micfaenza.org](http://www.micfaenza.org)). A questi obiettivi si aggiunge la volontà di indire mostre periodiche e concorsi di carattere internazionale per favorire la produzione di oggetti di uso pratico.

### LE COLLEZIONI

Il MIC offre collezioni che documentano la cultura della ceramica nei cinque continenti attraverso i secoli: nei suoi ampi spazi espositivi, a fianco delle opere della produzione italiana ed europea dal Medioevo all'Ottocento, ci sono infatti importanti sezioni dedicate all'America precolombiana, alla Grecia classica, all'età romana, al vicino e medio Oriente.

Sono circa 40.000 i pezzi del patrimonio del Museo Internazionale delle Ceramiche, fra opere esposte e conservate in uno spazio deposito. Tra questi molto importanti sono le collezioni Merenghi, Benini, Ugolini, Rusconi, fino alle più recenti di Cora, Fanfani e Cantagalli che ampliano la ricca esposizione, in particolare dopo la Seconda guerra mondiale.

Il Museo di Faenza vanta un patrimonio permanente che presenta due itinerari: quello dedicato alla ceramica antica, situato negli spazi ristrutturati dell'ex quadrilatero conventuale, e quello che comprende le opere del Novecento, ospitato nelle nuove sezioni della struttura edificate nel secolo scorso.

### NON SOLO MUSEO

Il Museo Internazionale delle Ceramiche vanta però anche altre importanti attività e servizi. Innanzitutto la Biblioteca specializzata, che conta circa sessantamila volumi provenienti da tutto il mondo e che è punto di riferimento per studiosi e appassionati che hanno, così,

a portata di mano un importante materiale bibliografico di critica, storia, tecnologia di ceramica. Ad essa si affianca la Fototeca della Ce-



Nella foto in basso: Museo delle Ceramiche, Sala Bianca.

ramica, istituita dal 1927 per volere di Ballardini, che rappresenta uno strumento di fondamentale importanza per la documentazione fotografica delle opere in ceramica presenti nelle collezioni.

### ORA IN MOSTRA

Fino al 30 marzo 2014, il Museo Internazionale delle Ceramiche di Faenza ospita una mostra dedicata ad Arturo Martini, importante scultore vissuto nella prima metà del '900. Sono presentate una cinquantina di sue opere che coinvolgono tutti i suoi linguaggi artistici. Due i fili conduttori dell'esposizione intitolata "Arturo Martini. Armonie. Figure tra mito e realtà": uno è la figura femminile, oscillante tra mito e realtà, e l'altro la ricerca della forma. ●

Luana Savastano

***“Domeniche in Famiglia”  
al MIC: pomeriggi  
dedicati alle famiglie  
tutte le domeniche fino  
al 25 maggio 2014 dalle  
14.30 alle 16.30, per  
bambini dai 5 ai 14 anni,  
che accompagnano i  
loro genitori alla  
scoperta del Museo e per  
realizzare insieme degli  
elaborati creativi.***

Liberi per scelta.  
Normali per vocazione.

**copernico**

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

