

trimestrale > anno II > n. 6 > 2014 > Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% NE/UD

il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

Consulenza finanziaria

L'EVOLUZIONE DARWINIANA

Charles Darwin

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

Copernico Sim,
investire nella giusta direzione.



www.copernicosim.com

Indipendenti per forza

L'attività professionale del consulente finanziario potrebbe cambiare ed i cambiamenti sarebbero il dono inaspettato della revisione della direttiva MiFID da parte della Commissione Europea. Sembra ormai prendere corpo l'idea che la Commissione intenda rendere obbligatoria l'indipendenza nell'attività di consulenza, cioè chi esercita la professione di consulente finanziario (i promotori finanziari, le Società di consulenza, i consulenti indipendenti e le Sim - Società di intermediazione mobiliare - di consulenza) non può richiedere compensi o incentivi di alcun tipo, ma l'unico compenso ritenuto valido è quello che è disposto a pagare il proprio cliente.

In questo nuovo modo di intende-

re la consulenza finanziaria, l'intermediario dovrà spiegare al cliente in maniera chiara e trasparente il livello e la tipologia di consulenza, il grado di autonomia e di indipendenza che riesce a garantire e il compenso che il cliente deve pagare.

È un grande balzo in avanti verso la figura del "Cliente Re" di cui abbiamo già parlato in una precedente edizione del nostro giornale.

E se l'ulteriore evoluzione del sistema remunerativo fosse legare il guadagno del consulente finanziario ai risultati che il cliente ottiene per il tramite della sua intermediazione?

Diverrebbe forse il cliente un Super Re? ●

Pierpaolo Gregori



Pierpaolo Gregori

Direttore responsabile

SOMMARIO

il COPERNICANO

- 4** COPERNICO SIM
Pubblicità (di Saverio Scelzo)
- 6** LIBERO DI SCEGLIERE **Promotori finanziari fra passato e futuro** (di Carlo Milesi)
- 8** CONVEGNI **L'Italia è un paradiso fiscale?** (a cura di: dott. Gino Colla, avv. Paolo de' Capitani)
- 10** ALI PER VOLARE **Promotori finanziari al punto d'arrivo** (di Marco Muffato)
- 12** TESTIMONIANZE **Viticoltori dal 1585... per vini veramente tipici** (di Giuseppe Morea)
- 16** SELLA GESTIONI SGR **Crisi economica e precarietà cambiano il futuro pensionistico**
- 19** BNP PARIBAS IP **Mercati finanziari: il rinnovamento di Parvest**
- 21** M&G INVESTMENTS **Economia prevedibile? L'assurdità delle previsioni**
- 25** FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS
Goldilocks
- 26** CLICK D'AUTORE **Villa Ghirlanda: in mostra la fotografia contemporanea** (di L. Savastano)

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,
Giuseppe Morea

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.
© 2013/14 - Tutti i diritti sono riservati.

Pubblicità

La tempesta perfetta è iniziata?



12 giugno 2014. Siamo ad un punto decisivo del percorso che ha preso forza con l'ormai famosa crisi dei mercati finanziari del 2008? Si arriverà alla vera tutela degli investitori, soggetti spesso sacrificati sull'altare del guadagno di manager ed amministratori?

La tempesta ha preso ufficialmente il via il 12 giugno di quest'anno, con la tanto attesa pubblicazione delle disposizioni di revisione del quadro normativo MiFID (Direttiva 2004/39/CE). Si tratta della Direttiva 2014/65/UE del Parlamento europeo, la cosiddetta MiFID II, ed il corrispondente regolamento attuativo n. 600/2014, la cosiddetta MiFIR.

Siamo ad un punto decisivo di un percorso che ha preso forza con l'ormai famosa crisi dei mercati finanziari del 2008, che ha spinto le autorità europee a "premere sull'acceleratore" di una maggiore trasparenza e regolamentazione dei mercati finanziari, per accrescere la tutela degli investitori?

tela degli investitori?

Proprio quest'ultimo è uno degli elementi fondamentali della riforma e che coinvolge da vicino il nostro settore: si arriverà alla vera tutela degli investitori, soggetti molto spesso ignorati, se non proprio bistrattati, spesso sacrificati sull'altare del guadagno di *manager* e amministratori?

VERSO UNA NUOVA CONSULENZA

Nello specifico, per le imprese di investimento le norme prevedono l'obbligo di sottostare a regole più stringenti circa la valutazione dell'adeguatezza dei prodotti rispetto alle esigenze e caratteristiche degli investitori, effettuando monitoraggi continui e fornendo comunicazioni con una certa frequenza alla clientela, con l'obiettivo di approda-

re ad un concetto evoluto di consulenza, indipendente e neutrale.

Il termine consulenza indipendente potrà finalmente essere vantato soltanto nel caso in cui siano soddisfatti requisiti precisi, tra i quali l'assenza di *inducements* ed elaborazioni basate sull'analisi di tipologie diversificate di strumenti finanziari ed in assenza di conflitti d'interesse?

Si tratta di un'evoluzione verso requisiti maggiormente qualitativi per la valutazione del portafoglio di un consulente che richiede un'evoluzione anche nel rapporto fiduciario con la società. Come essere infatti sicuri che l'azienda non utilizzi i dati in suo possesso, ad esempio, come leva per scopi commerciali, per regolare "conti in sospenso" o per favorire cordate amiche a scapito dei colleghi più deboli?

IL CAMPO BASE COPERNICANO

Viste queste premesse, indipendentemente da e quanto la tempesta sarà perfetta, è veramente fondamentale il ruolo della società come "campo base" che fornisce aiuto al consulente, assicurandogli per prima cosa gli strumenti necessari a svolgere al meglio il suo lavoro. Il professionista deve conoscere le regole per poterle seguire e su questo le società dovranno agire, coniugando formazione continua e controlli, questi ultimi su basi oggettive e non discrezionali. Questa è la strada intrapresa da *Copernico* fin dalla sua nascita.

Legalità quindi come elemento imprescindibile, alla base del rapporto fiduciario tra società e consulente: se non hai niente da nascondere,

non sei ricattabile e questo ti assicura la vera libertà.

Da questo breve *excursus* normativo non è difficile prevedere come si prospetti qualche importante opera di restauro e, se non si tratterà di una vera e propria rifondazione dell'impianto sul quale fino ad oggi ha vissuto e prosperato il nostro settore, è probabile che ci si avvicini.

SENZA CONFLITTI DI INTERESSE

In *Copernico* la consulenza *fee only* – e non solo quella – può già definirsi indipendente, soddisfacendo i requisiti formalizzati dalla MiFID II: abbiamo a disposizione l'intero mercato e siamo liberi di scegliere tra un'infinità di fondi, assicurando al cliente raccomandazioni di investimento veramente prive di conflitto di interesse, nell'unica ottica dell'ottimizzazione dell'*asset allocation* sulla base delle esigenze espresse.

Questo fa della società che rappresento un'azienda che precede e non segue la normativa, anche con riferimento alle modalità di pagamento, che avviene mediante parcella e, nel caso in cui le operazioni raccomandate vengano eseguite per il nostro tramite, al cliente sono restituiti gli *inducements* a qualsiasi titolo percepiti dalle società prodotte. La vera indipendenza!

Quanto sopra, assieme all'assenza di *budget*, *contest* o antipatiche riunioni commerciali, garantisce al consulente la certezza di essere un vero imprenditore e non un mero ingranaggio di una macchina spesso percepita come inutilmente grande e complessa.

EVOLUZIONE

A proposito di riunioni commerciali – dove i dati di produzione di tutti vengono esposti come trofei, se non usati come “bastone e carota”, facendo spesso leva su non sempre nobili istinti – non sarebbe ora che le

stesse prendessero un taglio più professionale? In fondo, cosa centrano le troppe pressioni con la professione del Consulente finanziario, soprattutto adesso che si inizia a parlare di consulenza evoluta? Sia ben chiaro, non sono contro i *manager* quando sono bravi, non riesco però a legittimarli quando il loro agire è vecchio e teso solo alla salvaguardia delle loro rendite di posizione. La nostra struttura aziendale è piatta, priva di doppie o triple strutture da remunerare, e questo tra le altre cose assicura un alto *payout*, nettamente superiore a quello riconosciuto dagli altri *players* del mercato.

UN VOTO CHE CONTA

Ulteriore aspetto da considerare è la consapevolezza, per il Consulente, di essere parte di un'organizzazione

“La nostra struttura aziendale è piatta, priva di doppie o triple strutture da remunerare, e questo tra le altre cose assicura un alto payout, nettamente superiore a quello riconosciuto dagli altri players del mercato”.



stabile: in *Copernico* non si parla di acquisizioni, cessioni e ricapitalizzazioni e la proprietà è coesa e compatta, fatta per la quasi totalità da Promotori finanziari che sono partecipi delle scelte aziendali e che votando contano davvero. Caro Collega, se ritieni che quanto esposto debba essere nell'ordinarietà delle cose, beh, per noi lo è da sempre. Fatti sentire! ●

Saverio Scelzo

Saverio Scelzo

presidente e amministratore delegato di Copernico SIM S.p.A.

Promotori finanziari fra passato e futuro

I Promotori con meno di 30 anni iscritti all'Albo rappresentano meno dell'1,8% del totale e l'età media degli iscritti si aggirava nel 2013 intorno ai 50 anni. C'è bisogno di un ricambio generazionale.



Carlo Milesi

promotore finanziario e consigliere d'amministrazione di Copernico SIM S.p.A.

Oltre vent'anni fa, quando comunicai a mio padre di voler intraprendere questa attività, notai nel suo volto un'espressione di disappunto ancorché a parole, da bravo padre, mi disse che ero "libero di scegliere" ciò che volevo fare. Passarono pochi anni, lui ahimè non c'era più, e capii il motivo della sua espressione e ne condivisi il "giudizio".

AGLI OCCHI DEGLI ALTRI

La nostra categoria – erano i primi anni Novanta – non si era particolarmente distinta e il grande *turn-over* unitamente a tanti episodi di truffe e distrazioni di denaro avevano contribuito a screditare agli occhi di molti il ruolo del Promotore finanziario.

Lo stesso nome "Promotore finanziario" traeva origine da una precisa esigenza del legislatore di far capire ai clienti che questa figura professionale aveva unicamente il compito di vendere e promuovere i prodotti finanziari di un unico intermediario (banca o sim) e non già il compito di offrire consulenza finanziaria nell'ambito degli stessi.

Forse per questo motivo, poiché molti si vergognavano di questa identificazione, da subito le grandi reti inventarono nomi nuovi e così cominciammo a conoscere i *private banker*, i *family banker*, i *financial advisor* ed altri ancora, a seconda della fantasia ed immaginazione delle diverse direzioni commerciali e *marketing* di turno.

GLI ISCRITTI ALL'ALBO

In realtà in tanti anni la categoria non si è evoluta ed, ancor peggio, ha avuto uno scarso ricambio generazionale se solo si pensa che i Promotori con meno di 30 anni iscritti all'Albo rappresentano meno dell'1,8% del totale e che l'età media degli iscritti si aggirava nel 2013 intorno ai 50 anni.

All'interno dell'Albo, abbiamo i vecchi Promotori, quelli che hanno iniziato negli anni '80 ed ormai si avvicinano all'agognato traguardo, una classe intermedia alimentata soprattutto dal *boom* della fine degli anni Novanta ed infine una *new generation* formatasi dopo gli anni 2000 popolata soprattutto da quelle professionalità che hanno deciso di uscire dalle banche, talvolta con poca consapevolezza di svolgere un lavoro nuovo ed autonomo quanto piuttosto furbescaamente allettati da un maggior guadagno a parità di lavoro.

NON È UNA QUESTIONE DI NOME

Oggi *rumors* di stampa parlano della possibilità di un nuovo nome per i Promotori finanziari e più precisamente "Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede". Non credo che il cambiamento del solo nome possa di fatto cambiare lo stato delle cose.

Il vero problema, tutto italiano, è dato dal fatto che in Italia l'industria del risparmio gestito coincide, quasi sempre, con l'impresa che distribuisce i prodotti, per questo mo-

tivo il Promotore è prevalentemente un venditore anziché un consulente. Come possiamo, infatti, pensare che il cameriere ci dica la verità quando gli chiediamo se il piatto del giorno è buono?

CONFLITTI D'INTERESSI

Lavorare in conflitto d'interessi è certamente più difficile e complicato rispetto a lavorare in maniera libera, spesso costringe qualche Promotore a non anteporre l'interesse dei clienti al proprio e, perché no, in taluni casi a non dire esattamente come stanno le cose perché i tipi di remunerazione differenti tra prodotto e prodotto penalizzerebbero eccessivamente il reddito di chi propone l'investimento.

A maggio l'ESMA (*European Security Market Authority*) ha pubblicato due bozze in consultazione di atti per l'implementazione della direttiva MiFID II / MiFIR. Questo potrà rappresentare un passo importante verso la trasparenza dei mercati ed il rafforzamento della tutela degli investitori e sarà in grado di tracciare delle linee guida mirate a diminuire il conflitto d'interessi e migliorare l'indipendenza della consulenza.

QUALITÀ E FORMAZIONE

Voglio sottolineare come la professionalità di una categoria non potrà mai derivare da leggi o regolamenti ma dalle qualità elettive di tutti coloro che vi partecipano a partire dai valori personali, etici, sociali, culturali e di formazione: solo questi elementi, infatti, potranno determinare un vero salto di qualità.

In *Copernico SIM*, sin dalla nascita, abbiamo dedicato la nostra attenzione alla qualità delle persone prima che ai numeri... e continuiamo a farlo anche nei confronti di tutti quei giovani che accedono ogni anno al nostro *master* di inserimento e specializzazione e diventano i nostri futuri colleghi. Se non c'è, prima, una persona per bene e di spessore è difficile pensare che ci pos-

sa essere, poi, un professionista di qualità.

FIDUCIA NELLA CASA COPERNICANA

Avendo avuto la fortuna di lavorare anche con i giovani sono molto fiducioso che la nostra categoria potrà veramente cambiare anche se, passando gli anni, comincio a pensare che forse non riuscirò personalmente a vederlo ma sono confortato dal pensiero che la *casa copernicana* saprà accogliere, formare ed assistere l'eccellenza dei consulenti finanziari. ●

Carlo Milesi

La professionalità di una categoria non potrà mai derivare da leggi o regolamenti ma dalle qualità elettive di tutti coloro che vi partecipano a partire dai valori personali, etici, sociali, culturali e di formazione.



Successione d'impresa e patrimoni: l'Italia è un paradiso fiscale?

Recentemente si sono svolti due incontri sul tema organizzati con il supporto di Copernico SIM. Relatori sono stati il dottor Gino Colla per gli aspetti civilistici e l'avvocato Paolo de' Capitani dello Studio Uckmar per gli aspetti fiscali.



Gino Colla

dottore commercialista in Udine, socio ACB S.p.A. Milano e AIAF, pubblicista su Holding, Fiscalità e Trust, mediatore Consob

SUCCESSIONE GENERAZIONALE: ASPETTI COMPLESSIVI

Il problema generale è che solo il 25% delle aziende italiane sopravvive alla seconda generazione. L'imprenditore (specie di aziende di successo) ha una tendenza al narcisismo e all'autoreferenzialità ("se l'azienda va bene, il merito è mio e quindi non delego nessuno"). Senza pensare che con altre competenze e maggiore autonomia dei *managers*, l'azienda potrebbe andare anche meglio. Problema psicologico da risolvere è convincere l'imprenditore che il cambiamento non è un vincolo, ma un'opportunità.

SOCIETÀ NON FAMILIARI

La *governance*, quando non vede la presenza preponderante – nei consigli d'amministrazione e nelle assemblee – di persone fisiche singole o facenti parte della stessa famiglia, dà poi maggior valore al titolo (analisi *CFA Italy* per le società quotate). Elemento importante, considerato che il 60,6% delle società quotate sono controllate da famiglie, il 26,4% della capitalizzazione di borsa (dati tratti dal rapporto Consob su *Il Sole 24 Ore* del 07.06.14). Quindi una *governance*

che consenta la contendibilità o la commerciabilità del titolo in quanto facente parte di società non familiari, consente un maggior valore nel tempo rispetto a società quotate detenute da famiglie.

NUOVE LEVE

Nell'analisi iniziale relativa alla pianificazione successoria va fatto un confronto con l'imprenditore e con i familiari coinvolti. Se non vi sono familiari capaci, si passa all'utilizzo di *manager* per formare le nuove leve. Da ultimo il consulente, dopo i vari passaggi conoscitivi, giunge al "catalogo" delle soluzioni offerte: nuda proprietà quote o azioni, *holding* con quote a voto limitato o plurimo, *sapa*, *trust*, patto di famiglia, società fiduciaria con mandato congiunto.

IMPOSTE INDIRETTE E IMMOBILI

Nel passaggio generazionale bisogna poi tenere conto della fiscalità. In questo momento contingente l'Italia può essere considerata un "paradiso fiscale" sul versante delle imposte indirette nei passaggi tra imprenditore e familiari. Particolarmente basse, infatti, sono le aliquote dell'imposta di donazione e successione (senza tener conto delle

franchigie per i discendenti), rispetto ad altri Paesi europei quali, ad esempio, Francia ed Inghilterra. Le partecipazioni poi vengono valutate al nominale del capitale sociale (senza l'avviamento) e gli immobili con valori catastali piuttosto convenienti rispetto al valore di mercato. A breve questa ultima situazione cambierà, visto il decreto legge fiscale del governo Renzi. Quindi se va attuato un passaggio azionario, o immobiliare, non bisogna attendere oltre!

L'ATTESA HA UN COSTO

Ognuno di questi temi merita un articolo a parte, per cui, a questo punto, si può solo elogiare *Copernico SIM* per essere stata tempestiva nel portare l'attenzione su questo tema e concludere nel senso che la psicologia e la fiducia verso il consulente hanno maggiore impatto rispetto all'esame, seppure sapiente, dei vari modi tecnici per approdare ad una successione soddisfacente per i risultati interni e per il sistema nel suo complesso. "Bisogna cambiare, prima che qualcuno ci costringa a farlo". Non bisogna attendere troppo: una direttiva europea, infatti, costringerà a breve l'Italia a uniformarsi ad aliquote di imposta successoria più elevata. ●

Gino Colla

.....

SUCCESSIONI E DONAZIONI: RIFLESSI FISCALI

Nonostante la *vulgata* tratti l'Italia come un vero e proprio "inferno fiscale", vuoi per il carico impositivo, vuoi per l'appesantimento burocratico negli adempimenti agli obblighi fiscali, la situazione non è uguale per tutti, anzi.

CAPITALI A TASSAZIONE ATTRAENTE

A fronte, effettivamente, di un prelievo sui lavoratori e sulle imprese che, in media, va oltre il 50%, il nostro Paese si rivela più attraente di altri e molto competitivo sulla sce-

na internazionale con riferimento alla tassazione dei capitali. Nonostante il recente incremento dell'aliquota applicata su alcuni redditi di natura finanziaria, infatti, manteniamo un trattamento di favore per i titoli di Stato (12,5%).

IMPOSTE LEGGERE

Inoltre, come di recente ha fatto notare anche il Fondo Monetario Internazionale (FMI), il peso delle imposte di successione e di donazione (*) è di molto inferiore a quello di altri Paesi (Francia, Germania e Usa, per esempio), tanto che si assiste ad un apprezzabile afflusso in Italia di immigrati "di lusso". Queste persone, infatti, grazie all'utilizzo di strumenti di investimento come i fondi comuni, le polizze assicurative e i titoli di Stato riescono ad ottimizzare la pianificazione fiscale e successoria del loro patrimonio.

RIFORMA E ALIQUOTE

È quindi ipotizzabile qualche intervento di manutenzione, se non proprio di riforma vera e propria, del nostro sistema di tassazione delle donazioni e delle successioni, in chiave sostanzialmente redistributiva e con l'inserimento di aliquote progressive. Allo stesso modo, sempre il Fondo Monetario Internazionale segnala anche l'iniquità del nostro sistema di valutazione catastale, che necessita di importanti aggiornamenti. È ormai evidente la pressione delle organizzazioni internazionali per una maggiore convergenza dei sistemi fiscali dei diversi Paesi, tesa a ridurre la concorrenza fiscale tra gli Stati.

SOTTO LALENTE

È proprio di questi giorni la notizia che, in relazione alla tassazione delle imprese, la Commissione europea ha messo nel mirino alcuni Stati UE, sospettati di un atteggiamento troppo lassista nei confronti degli schemi di pianificazione fiscale di alcune multinazionali, giudicati eccessivamente aggressivi. ●

Paolo de' Capitani



Paolo de' Capitani

avvocato, partner Studio Uckmar in Genova e Milano, esperto di diritto tributario internazionale, socio ACB S.p.A. Milano

Nota (*)

Quantum alle imposte di successione/donazione è prevista, dalla legge italiana, una franchigia pari ad un milione di euro per erede/donatario (figli e coniuge) che è consumata tenendo conto del valore catastale e/o del patrimonio netto, solitamente ben inferiori rispetto al valore di mercato. Le aliquote nominali sono ridotte rispetto ad altri Paesi e, addirittura, è prevista l'esclusione dal prelievo per i trasferimenti delle aziende: un trattamento che, sebbene sia stato criticato dal FMI, è tuttavia giustificato dal desiderio del legislatore di non appesantire le aziende, già a corto di liquidità, in un momento delicato come quello del passaggio generazionale.

Promotori finanziari al punto d'arrivo

Excursus storico di una professione in crescita. Che aspetta l'Albo Unico dei Consulenti finanziari per acquisire una denominazione, quella di Consulente finanziario, che sintetizza meglio il reale lavoro di assistenza svolto per i risparmiatori.



Marco Muffato

giornalista finanziario

Ha iniziato a scrivere di finanza nel 1994 focalizzando sempre di più la propria attenzione sulle reti distributive del settore bancario, finanziario, assicurativo e immobiliare, sui consulenti finanziari indipendenti e sulle società di gestione del risparmio. Ha scritto per il *Mondo*, il *Sole 24 Ore*, *MF-Milano Finanza*, *Affari & Finanza de La Repubblica*, *Donna Moderna*, *Investire*, *Banca Finanza*. Attualmente scrive per le testate del gruppo *Blue Financial Communication (Bfc)*, cioè per il mensile e il sito Internet *Bluerating* e l'on line di *Bfc*. È responsabile editoriale dell'area educational di *Bfc*. Infine, realizza servizi giornalistici per il mensile *Effe* della *Brown Editori*.

La crisalide è diventata farfalla. Da venditore ad architetto della pianificazione finanziaria del cliente, il processo di crescita professionale del Promotore finanziario ha richiesto tempo – cinque lustri – ma è giunto finalmente a compimento. Il suggello è previsto con l'attesa e imminente legge di istituzione dell'Albo Unico dei Consulenti finanziari che sancirà l'abbandono della denominazione di "Promotore finanziario", mai molto amata dai diretti interessati ma che ne ha determinato la notorietà presso il grande pubblico dei risparmiatori, in cambio del più *fashion* ed impegnativo "Consulente finanziario".

RITORNO ALLE ORIGINI

Quello del cambiamento di nome è, però, a un tempo l'atto finale di un percorso evolutivo e ritorno alle origini. Nei ruggenti anni '80 del secolo scorso si facevano largo, sul mercato nascente dei fondi comuni d'investimento, venditori d'eccellenza che operavano per conto di società caratterizzate da una logica *multilevel* e da una struttura di rete piramidale. Singolare, quasi una contraddizione in termini, il nome adottato di "Consulente finanziario" visto che i consigli di quei venditori erano obbligati o circoscritti ad una gamma di pochissimi prodotti e generalmente a un

solo *brand*. Eppure i protoconsulenti finanziari riuscirono a fare breccia tra i risparmiatori italiani convincendoli ad acquistare fondi in tempi in cui i titoli di Stato garantivano rendimenti a due cifre.

SPECIALISTA DI ASSET ALLOCATION

Ma è negli anni '90 che si posero le basi per il grande cambiamento dell'attività. Quando, cioè, venne sancito il pieno riconoscimento della categoria con l'abbandono della denominazione di Consulente finanziario. Fu così previsto l'Albo dei Promotori finanziari presso la Consob con la legge istitutiva delle Sim (le società di intermediazione mobiliare), la n. 1/91. Al riconoscimento seguirono due eventi importanti: nel 1993 furono individuati i *benchmark* nei fondi e nel 1994 si assistette all'introduzione dell'*asset allocation* nella gestione del risparmio ai privati. L'*asset allocation* è il processo mediante il quale vengono decise le percentuali con cui un portafoglio deve investire nelle varie tipologie di investimento, al fine di massimizzare i proventi e minimizzare i rischi. Con gli investimenti suddivisi in quattro classi principali: azioni, obbligazioni, liquidità e immobili. E il Promotore finanziario fece immediatamente sua questa metodologia ponendo in essere un primo sal-

to di qualità nel servizio offerto al cliente.

ANCHE PIANIFICATORE FINANZIARIO

Non solo. Nel 1998, anno in cui entrano in vigore il Decreto legislativo n. 58/98, più noto come Testo Unico sulla Finanza - TUF, ed il Regolamento Intermediari Consob n. 11522/98, si affermò una nuova metodologia nel settore della promozione finanziaria fino ad allora attuata per i soli clienti istituzionali: il *financial planning* o pianificazione finanziaria, con cui possono essere individuati i profili d'investimento coerenti con gli obiettivi e la propensione al rischio dei risparmiatori. Le metodologie introdotte, l'*asset allocation* prima ed il *financial planning* poi, hanno contribuito all'evoluzione del Promotore finanziario da collocatore monoprodotto e *monobrand* a consulente a tutto tondo. Un processo di trasformazione che conoscerà altre due tappe importanti: l'avvento del *multibrand* e dei servizi di consulenza finanziaria a pagamento.

LIBERTÀ DI SCELTA CON L'OFFERTA MULTIBRAND

A partire dal 2002 i Promotori finanziari hanno prestato un'attenzione crescente a fondi e Sicav gestiti dai più importanti *asset manager* internazionali, così da attuare una pianificazione degli investimenti dei clienti sempre meno centrata sui prodotti della Sgr di casa e più ricca di opportunità. Il bilancio degli ultimi 5 anni evidenzia come il 66,3% della raccolta dei Promotori finanziari abbia coinvolto fondi e Sicav emesse da terzi, per un ammontare complessivo di 26,6 miliardi di euro. Un processo questo dell'offerta dei prodotti *multibrand* destinato a durare e a diffondersi con la crescita del ruolo professionale del Promotore finanziario.

CONSULENZA A PAGAMENTO E MIFID 2

Una citazione a parte merita anche la consulenza finanziaria a pagamento, che è stata introdotta a partire dal 2005. È un'altra delle grandi scommesse della categoria (non condivisa da tutte le società mandanti, per la verità) nel suo cammino non solo verso l'ampliamento della propria gamma di servizi ma in direzione di nuove modalità di relazione con la clientela e poi di inedite forme di compenso dei Promotori finanziari per i consigli prestati. Promotori remunerati in percentuale della parcella pagata dal cliente, in luogo o accanto alle tradizionali commissioni di *front e management fee*. È probabile che nei prossimi anni il sistema di remunerazione (e la modalità di lavoro degli attuali Promotori finanziari) si modificherà ulteriormente per l'impulso innovatore della MiFID 2, la nuova versione della direttiva sui servizi d'investimento approvata lo scorso 15 aprile. Cambiamenti che

È probabile che nei prossimi anni il sistema di remunerazione, così come la modalità di lavoro degli attuali Promotori finanziari, si modificherà ulteriormente per l'impulso innovatore della MiFID 2, la nuova versione della direttiva sui servizi d'investimento.



non fanno paura perché il Promotore finanziario ora "ha le ali per volare". ●

Marco Muffato

Viticoltori dal 1585... per vini veramente tipici



Alberto d'Attimis-Maniago

Nato il 7 settembre 1963, oltre alla tenuta di Buttrio segue anche le aziende a produzione estensiva di Maniago e Trivignano Udinese, specializzate nella produzione di mais, soia e orzo. Sposato con Paola, ha due figli Fabio e Guido.

Quando si parla di Buttrio, comune di poco più di 4mila anime adagiato sui Colli Orientali del Friuli, la prima cosa che viene in mente è l'inconfondibile qualità dei vini che vedono la luce in questo microclima che sembra studiato appositamente da Madre Natura per la loro produzione.

Buttrio è ascesa alle cronache vitivinicole alla fine degli anni Novanta del secolo scorso quando il celeberrimo chef Joe Bastianich (quello di *MasterChef*) acquisì tramite la sua famiglia 15 ettari sulle sue dolci colline.

Tra le decine di piccole, medie e grandi aziende vitivinicole di questo territorio ce n'è una che affonda le proprie radici 400 anni più in profondità: l'azienda *Conte d'Attimis-Maniago*. Un legame indissolubile e plurisecolare con questa terra che dura dal 15 febbraio 1585 cioè da quando Lavinia Freschi di Cuccagna sposa Pompeo di Maniago, la cui famiglia aveva già possedimenti agricoli in Friuli, portando in dote una tenuta di Buttrio. Il ramo che nel corso delle normali vicissitudini imposte dal progredire dei secoli diverrà proprietario di queste terre è quello che ancora oggi si chiama *Attimis-Maniago*.

RADICI SECOLARI

Già di per sé è un fatto storico che questa terra da quasi 430 anni non è mai stata venduta ma sempre passata in successione. Ma ancora più storici, nel vero senso della parola, sono gli eventi che si sono succeduti dentro e fuori quelle antichissime mura.

Fino alla fine del '700 il Friuli era in gran parte sotto il dominio della Repubblica Veneziana, ma anche nel "cuore" della città lagunare si sentiva parlare del *Piccolit* che veniva prodotto dalla tenuta. Quando nel 1765 fu richiesto alla Repubblica Veneta un contributo per lo spostamento della piccola cappella posta nel centro dell'azienda, un estroso segretario veneziano rispose affermativamente, tuttavia in cambio si attendevano in laguna "12 bottiglie di *Piccolit* essendomi noto ch'ella ne ha di distinto". Addirittura ai tempi della Santa Inquisizione c'è già spazio per una nota di colore sulla produzione vinicola della tenuta. Tra i documenti di un processo di stregoneria in cui fu imputato Paolo Molinaris, libertino fattore di quel tempo, reo

di ciò che oggi definiremmo atti osceni in luogo privato mentre era assente il padrone, si legge: “Si riunivano in una stanza e in essa eranvi una bozza di vino detto *Piccolito*”.

LA SVOLTA

Fino al periodo della Seconda guerra mondiale l'azienda sarà gestita con le stesse modalità con cui veniva gestita fin dal 1585 ovvero con la proprietà che risiedeva a Maniago, la quale dava a un fattore e ai relativi coloni la gestione delle terre. Con la seconda metà del XX secolo arriva la svolta: la famiglia si trasferisce a Buttrio e prende direttamente in mano le redini dell'azienda con l'aiuto di uno *staff* professionale alle proprie dipendenze. Alla fine degli anni '80 zio Gianfranco lascia al nipote Alberto d'Attimis-Maniago la plancia di comando... Termine, questo, non casuale dal momento che passione per il mare e studi completati presso il collegio navale Francesco Morosini di Venezia sembravano indirizzare Alberto alla carriera di ufficiale di marina.

Invece, le preponderanti esigenze della nobile famiglia lo consiglieranno a tornare con i piedi per terra, anzi in una natura con la quale sente di dover condividere le ragioni del successo dell'azienda e personali. “Una parte del mio cuore – racconta Alberto d'Attimis-Maniago – è rimasta al collegio navale, all'inizio ho un po' subito questa vita contadina, ma il lavoro di zio Gianfranco e la qualità di uno *staff* così ben inquadrato hanno reso possibile un mio più semplice e collaborativo inserimento in una realtà molto diversa da quella che intravedevo”.

VINI AUTOCTONI DI QUALITÀ

L'azienda cresce ed investe anche nei momenti di crisi: negli ultimi anni, nonostante il periodo certa-



mente non prospero per l'Italia, c'è stata la possibilità di acquisire nuove terre (da 47 a 86 ettari), fare il *restyling* degli edifici storici e costruire una nuova palazzina uffici. Inoltre, sono stati portati a termine numerosissimi studi e sperimentazioni sulla terra in cantina per poter ottenere un prodotto di una qualità sempre migliore.

“Credo fortemente – sottolinea Alberto d'Attimis-Maniago – nella produzione di qualità, nei monovitigni e nei vini autoctoni. L'impresa è difficile ma dà i suoi buoni risultati, anche perché sono convinto che il futuro delle nostre terre non è quello di produrre vini che si riescono a fare anche in California ma vini autoctoni che possono nascere solo ed esclusivamente in queste terre. Anche se è difficile venderli in prima battuta, sono certo che lo spazio per loro sarà sempre più ampio nel mercato del futuro: la tendenza è ormai questa”. Lavorare la terra e potare le viti,

“Il futuro delle nostre terre non è quello di produrre vini che si riescono a fare anche in California ma vini autoctoni che possono nascere solo ed esclusivamente in queste terre”.



“Se i più grandi vini a livello mondiale continuano ad avere il tappo in sughero non può essere un caso: noi abbiamo impiegato otto anni di test per dimostrarlo scientificamente”.

raccogliere l'uva e scegliere le bottiglie, imbottigliare il vino, conservarlo nelle cantine e venderlo, fanno parte di un unico processo produttivo che, tra i primi in Friuli, si realizza interamente nella tenuta di Buttrio. “La clientela cerca punti di riferimento solidi, aziende vecchio stampo – spiega Alberto d’Attimis-Maniago – che possano garantire una produzione di qualità e vitigni che vengono seguiti con costanza e professionalità e solo così possiamo garantire tutti questi ingredienti ai nostri clienti”.

IL PROSSIMO MIGLIORAMENTO

Anche la ricerca e la sperimentazione richiedono ampio spazio alla vita dell’azienda, nel campo della concimazione, della difesa della



vite, della macerazione, della fermentazione e delle temperature delle cantine: la produzione da monovitigni è più rischiosa perché la qualità di un uvaggio non può essere “mascherata” da assemblaggi di più uve come nel caso delle *cuvée*. Così si studiano e si mettono in piedi sperimentazioni e test che possono durare anche 7-10 anni ed alla fine forniscono i risultati utili a migliorarsi continuamente.

Un esempio? Si è da poco concluso uno studio che ha rivelato che è ancora il tappo di sughero la miglior chiusura possibile per le bottiglie (rigorosamente di vetro) di vino.



“Ci sarà forse il rischio di qualcuno che protesterà perché il vino sa di tappo – commenta Alberto d’Attimis-Maniago – ma l’elemento naturale del sughero monopezzo permette un perfetto processo evolutivo del vino di medio e lungo invecchiamento che materiali sintetici

o a base di silicone non possono garantire”. “Se i più grandi vini a livello mondiale – aggiunge – continuano ad avere il tappo in sughero non può essere un caso: noi abbiamo impiegato otto anni di test per dimostrarlo scientificamente ed ora possiamo guardare al prossimo miglioramento”. Non ci sono all’orizzonte svolte rivoluzionarie in questo settore dalla tradizione millenaria ma come ricorda Alberto d’Attimis-Maniago, “la pentola è sempre in leggera ebollizione; occorre migliorare piccole virgole che permetteranno di avere risultati sempre migliori da portare in tavola”. “D’altronde – continua – il nostro futuro è nella *Ribolla Gialla*, nel *Tazzelenghe*, nel *Verduzzo*, nel *Refosco*, nello *Schioppettino*, non nel *Cabernet* o nello *Chardonnay*”.



FIDUCIA AD AMPIO RESPIRO

Resta da sciogliere un ultimo quesito: com’è entrato in contatto con il mondo di *Copernico SIM*?

“L’incontro è stato del tutto casuale – risponde Alberto d’Attimis-Maniago – ed è nato da una chiacchierata che stavo facendo in macchina con un collega attivo nel pordenonese. Mi è stata così presentata la dott.ssa Rossana Russi cui abbiamo consegnato con fiducia la gestione dei nostri beni perché non si tratta di una venditrice di prodotti finanziari, ma di una persona che offre una consulenza di altissimo respiro che spazia dalla gestione dei flussi di cassa alle successioni, dagli investimenti di lungo periodo alla gestione delle finanze”.

Giuseppe Morea

EQUITY EURO STRATEGY

SELLA CAPITAL MANAGEMENT

FORZA ED EQUILIBRIO

Comparto flessibile
Gestione attiva del portafoglio



Principali caratteristiche

Categoria Assogestioni: Azionari Area Euro

Classi di Azioni:

"I", per la Clientela Institutional (data partenza 05/04/2005)

"R", per la Clientela Retail (data partenza 06/02/2008)

Categoria di Azioni:

"A", ad Accumulazione

"B", a Distribuzione

Indicatore sintetico di rischio/rendimento: 4

Benchmark*: 50% Euro Stoxx 50 Price



Rendimento (medio annuo composto)

Anno	Equity Euro Strategy	Benchmark*
1 ANNO	7,20%	8,65%
3 ANNI	3,71%	1,40%
5 ANNI	4,14%	4,10%

Dati al 26/03/2014 relativi alla Classe Institutional - Categoria A
I rendimenti sono relativi a 1, 3, 5 anni decorsi alla fine del primo trimestre 2014.

+30,67% Rispetto al Benchmark

Andamento Performance

Equity Euro Strategy Benchmark* Euro Stoxx 50 Price



Volatilità settimanale annualizzata

Equity Euro Strategy Benchmark* Euro Stoxx 50 Price

7,99 10,36 22,44

Dati dal 29/03/2006 al 26/03/2014, relativi alla Classe Institutional - Categoria A
I rendimenti sono relativi a multipli di 12 mesi decorsi alla fine del primo trimestre 2014.

SELLA GESTIONI
GRUPPO BANCA SELLA

Sito Internet: www.sellagestioni.it

Numero Verde: 800.10.20.10

E-mail: info@sellagestioni.it

30
ANNI

*Il peso del benchmark riflette le strategie di gestione del comparto volte a pesare la componente azionaria tendenzialmente attorno alla percentuale indicata nello stesso.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima dell'adesione leggere il prospetto ed i KIID disponibili sul sito e presso i collocatori. I dati di rendimento, al lordo degli oneri fiscali, e della volatilità si riferiscono al passato. Performance Benchmark: metodologia di calcolo Buy&Hold - rilevazione annuale. Per uniformità di esposizione vengono rilevati i valori settimanali anche successivamente al cambio di periodicità di calcolo del NAV da settimanale (mercoledì) a giornaliero, avvenuto il 30/06/2010. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Fonte interna Sella Gestioni. La categoria di rischio e rendimento indicata (scala da 1 a 7) non è garantita e può essere soggetta a variazioni. Il primo dividendo della Categoria "B" verrà distribuito il 15/12/2014 e sarà pari al 4% al lordo della tassazione vigente, del valore del patrimonio della Categoria "B" rilevato il giorno lavorativo precedente la data di valorizzazione ex-dividendo. La distribuzione potrebbe anche essere superiore al risultato effettivo di gestione delle Azioni "B" (variazione del valore della quota) rappresentando, in tale caso, un rimborso parziale del valore delle quote delle Azioni "B".

Crisi economica e precarietà cambiano il futuro pensionistico

Le considerazioni del Presidente Covip, autorità di vigilanza sui Fondi Pensione, in merito alla relazione annuale 2013 sottolineano la persistente fragilità del quadro macroeconomico europeo, lasciato pesante della crisi finanziaria ed economica, che rischia di mettere sotto ulteriore pressione la tenuta dei sistemi pensionistici.

I continui progressi nella longevità e la diffusa precarietà delle carriere lavorative erodono la base contributiva del pilastro pubblico a ripartizione e possono tradursi in pensioni inadeguate rispetto ai bisogni. Diventa allora sempre più indispensabile la previdenza complementare nell'ambito di un'architettura multi pilastro. Sono ancora troppi i lavoratori privi di adeguata copertura previdenziale complementare, specie per quelle categorie, come i giovani, che rischiano di essere le più colpite dalla revisione dei trattamenti pensionistici obbligatori.

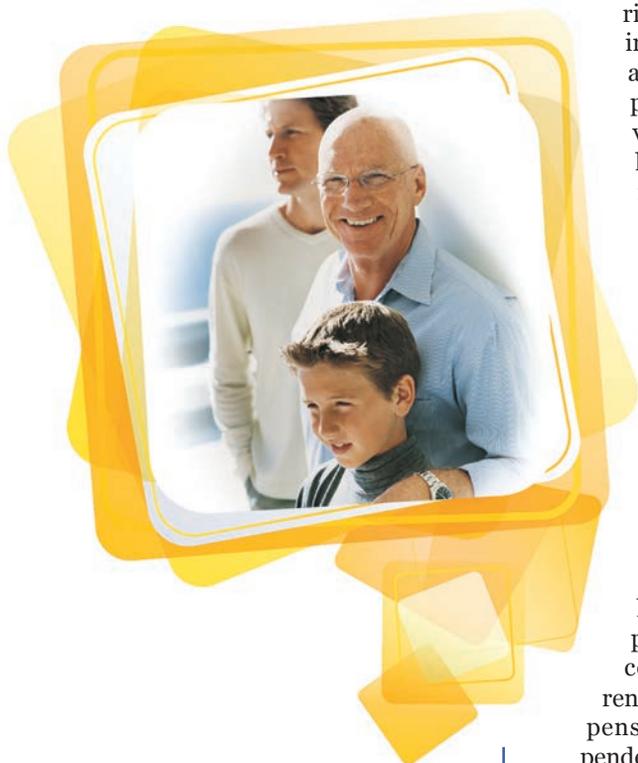
COME FUNZIONA LA PREVIDENZA COMPLEMENTARE

Attraverso versamenti singoli o periodici si accumula un patrimonio che potrà essere convertito in capitale e/o in rendita vitalizia al momento del pensionamento. I lavoratori dipendenti possono destinare al fondo pensione anche il proprio TFR (Trattamento di Fine Rapporto). Al momento del pensionamento il fondo pensione riconoscerà al partecipante, in base alle somme ac-

cumulate, una prestazione in forma di rendita o di capitale. Anche prima del pensionamento, in caso di particolari necessità (ad esempio per gravi spese sanitarie, acquisto e ristrutturazione prima casa, invalidità, perdita del lavoro), si ha il diritto di richiedere anticipazioni o riscatti.

I VANTAGGI DEL FONDO PENSIONE EURORISPARMIO

- **Deducibilità:** versamenti deducibili fino a un massimo di 5.164,57 Euro annui, con un risparmio fiscale che varia in funzione del livello di reddito.
- **Tassazione agevolata:** rendimenti con un'imposta sostitutiva dell'11% (11,5% per il 2014), più bassa rispetto ad altre forme di investimento; prestazioni con un'aliquota del 15% decrescente fino al 9% dopo 35 anni di partecipazione.
- **Comparto Garantito:** restituzione dei contributi versati maggiorati di un rendimento minimo garantito, nei casi previsti dal Regolamento.
- **Flessibilità:** nessun vincolo nella scelta della periodicità dei versamenti e dell'ammontare dei contributi; niente importi minimi o costi operativi sulle operazioni; totale indipendenza nella gestione delle



contribuzioni, che possono essere sospese e riattivate in qualsiasi momento, senza alcun costo.

- Personalizzazione: scelta del Piano di investimento programmato (*Lifecycle*) più adatto al profilo di rischio e all'orizzonte temporale dell'investimento oppure di uno o più Comparti in cui far confluire i versamenti contributivi; facoltà di modificare nel tempo tale destinazione.

- Costi di gestione molto bassi: il fondo pensione presenta costi di gestione molto bassi rispetto agli altri prodotti di risparmio gestito in quanto la natura previdenziale del prodotto lo porta ad avere una connotazione sociale tale da rendere necessario un contenimento maggiore dei costi.

- Iscrizione dei fiscalmente a carico: l'importanza di aderire fin da giovani viene garantita attraverso la possibilità data all'iscritto di far aderire le persone a lui fiscalmente a carico, tipicamente i figli; oltre al vantaggio intrinseco della costruzione di un salvadanaio previdenziale per i propri cari, è bene ricordare che tali versamenti sono deducibili dal reddito del genitore.

LE POSSIBILI LINEE DI INVESTIMENTO

Gli importi vengono investiti in un Piano di investimento programmato *Lifecycle* oppure in uno o più Comparti a scelta dell'aderente. Il fondo è articolato in cinque Comparti di investimento, caratterizzati da specifiche politiche gestionali, profili di rischio/rendimento, orizzonti temporali.

I Piani *Lifecycle* prevedono il passaggio automatico della posizione individuale da Comparti con grado di rischio più elevato verso Comparti con grado di rischio progressivamente decrescente.

L'adesione al Piano ed i successivi trasferimenti programmati vengono realizzati in funzione dell'età anagrafica e del sesso dell'aderente.

LA SCELTA GIUSTA PER CIASCUNO DI NOI

Oggi, in Italia, solo un lavoratore

Il Fondo Pensione Eurorisparmio			
istituito e gestito da Sella Gestioni SGR appartenente al Gruppo Banca Sella			
Comparto	Categoria Assogestioni	Grado di rischio	Orizzonte Temporale
Eurorisparmio Garanzia Inflazione	FPA Bilanciati Obbligazionari	Basso	da 1 a 5 anni
Eurorisparmio Obbligazionario	FPA Obbligazionari	Medio	da 5 a 10 anni
Eurorisparmio Bilanciato	FPA Bilanciati	Medio Alto	da 5 a 10 anni
Eurorisparmio Azionario Europa	FPA Azionari	Alto	da 15 a 20 anni
Eurorisparmio Azionario Internazionale	FPA Azionari	Alto	da 15 a 20 anni

Messaggio promozionale riguardante forme pensionistiche complementari. Prima dell'adesione leggere la Nota Informativa ed il Regolamento, disponibili sul sito e presso i collocatori.

www.eurorisparmiofondopensione.it

Nella tabella in alto i Comparti del Fondo Pensione Eurorisparmio.



Bambini e ragazzi



Giovani e studenti



Lavoratori dipendenti



Lavoratori autonomi



Pensionati e pensionandi

su quattro aderisce a una forma di previdenza integrativa. Il problema riguarda soprattutto i lavoratori autonomi, i dipendenti pubblici, le donne, i giovani e le regioni meridionali. Nei prossimi numeri approfondiremo i vantaggi specifici per ogni tipologia di aderente:

• **Bambini e ragazzi** - Consente di maturare da subito l'anzianità contributiva che permetterà di beneficiare al massimo della fiscalità agevolata. È un vantaggio anche per i genitori che possono dedurre i contributi versati.

• **Giovani e studenti** - Permette di avere un capitale al momento del bisogno, non solo in pensione ma anche durante la vita lavorativa (es. acquisto prima casa), iniziando a versare fin da giovani.

• **Lavoratori dipendenti** - Offre notevoli vantaggi fiscali rispetto al mantenimento del TFR in azienda e la possibilità di avere maggiori rendimenti in futuro.

• **Lavoratori autonomi** - Aggiunge una pensione complementare alla propria pensione pubblica sfruttando la deducibilità del contributo versato e la fiscalità di favore sulle prestazioni.

• **Pensionati e pensionandi** - Tutte le persone prossime alla pensione possono aderire a un fondo pensione aperto ed effettuare versamenti sfruttando i vantaggi della deducibilità fiscale. ●



LE AZIONI EUROPEE CON PARVEST

Mettete a frutto l'energia delle imprese europee.

IL FONDO PARVEST EQUITY BEST SELECTION EUROPE®

Focalizzato sulle grandi aziende, questo fondo vi permette di trarre vantaggio dalla crescita delle più importanti imprese europee, al riparo dalle mode passeggere.



IL FONDO PARVEST EQUITY EUROPE MID CAP®

Non volete privarvi di alcuna opportunità? Grazie a questa selezione di imprese di media capitalizzazione, il vostro investimento sarà dinamico e solido al tempo stesso.

IL FONDO PARVEST EQUITY EUROPE SMALL CAP®

Selezionate per la loro vitalità, queste piccole imprese europee donano al fondo tutto il dinamismo che cercate.



PARVEST

NON CERCARE OLTRE

Il valore dell'investimento e il reddito da esso generato può diminuire oltre che aumentare, e può essere che gli investitori non recuperino il capitale inizialmente investito. La performance storica non è indicativa di risultati futuri.



**BNP PARIBAS
INVESTMENT PARTNERS**

| L'asset manager per un mondo che cambia

www.parvest.it

[@bnppip_it](https://twitter.com/bnppip_it)

I fondi citati sono comparti della Sicav lussemburghese PARVEST, conforme alla direttiva 2009/65/CE. Il presente avviso pubblicitario è stato redatto e pubblicato da BNP Paribas Asset Management S.A.S. (BNPP AM)*, membro di BNP Paribas Investment Partners (BNPP IP)**. Prima di sottoscrivere questi strumenti finanziari, occorre leggere l'ultima versione dei Prospetti e/o delle Informazioni Chiave per gli Investitori (KIID) disponibili presso il vostro rappresentante locale di BNPP IP. Le opinioni espresse nel presente avviso rappresentano il parere di BNPP AM alla data di pubblicazione e sono quindi soggette a modifiche senza preavviso. *BNPP AM è una SGP (Società di Gestione di Patrimoni) autorizzata dall'AMF con il n. GP 96002, sede sociale: boulevard Haussmann 1, 75009 Parigi, Francia, RCS Parigi 319 378 832. **BNPP IP è il marchio mondiale dei servizi di gestione patrimoniale del gruppo BNP Paribas. Per ulteriori informazioni rivolgetevi al corrispondente locale autorizzato o al vostro consulente finanziario.

Mercati finanziari: il rinnovamento di Parvest

Malgrado la breve fase di correzione di gennaio, dall'inizio dell'anno le azioni, l'immobiliare e le materie prime hanno registrato dei rialzi, mentre i rendimenti obbligazionari sono scesi, in particolare nei Paesi periferici dell'Area Euro. Al momento, non rileviamo segnali di un possibile peggioramento in tempi brevi di questo clima di mercato favorevole, ma i nostri esperti rimangono prudenti.

MONETE RICOSTITUENTI

La politica monetaria, con condizioni ancora favorevoli, resta un catalizzatore importante. La FED sta continuando il graduale ritiro degli stimoli monetari. Dopo alcune turbolenze sui mercati – al momento dell'annuncio e poi dell'avvio effettivo del *tapering* – non vi sono stati ulteriori scossoni. Malgrado il ritardo rispetto agli indici dei Paesi avanzati, i mercati azionari emergenti negli ultimi tempi si stanno comportando relativamente bene. Anche le monete dei Paesi in via di sviluppo, che erano state penalizzate dalla prospettiva del *tapering*, sono state meno instabili.

Secondo i nostri esperti, la politica monetaria continuerà a rappresentare ancora a lungo una sorta di ricostituente per i mercati finanziari.

CAUTO SOVRAPPESO AZIONARIO

Non abbiamo modificato il sovrappeso nel comparto azionario, ben-

ché le quotazioni elevate negli Usa, la crescita debole nell'eurozona e il raffreddamento del mercato immobiliare in Cina ci abbiano indotto ad un atteggiamento più prudente. Per il momento le prospettive di crescita e la politica monetaria dovrebbero sostenere i mercati, comunque monitoriamo attentamente l'evolversi della situazione.

Inoltre, riteniamo che sia troppo presto per passare in posizione sovrappesata sui mercati emergenti. La crescita in queste aree si sta stabilizzando e probabilmente sta anche migliorando ma ancora non è diffusa, mentre l'incremento dei profitti societari è ancora debole. Ad ogni modo, questa schiarita sui Paesi in via di sviluppo è stata sufficiente a spingerci ad adottare una posizione sovrappesata nelle obbligazioni emergenti in valuta locale. Questi titoli, infatti, offrono un *carry* positivo, mentre i rischi al ribasso per la crescita si stanno attenuando.

IL RINNOVAMENTO DI PARVEST

La nuova versione di Parvest di BNP Paribas Investment Partners, celebrata da 3 grandi eventi (a Milano presso la Galleria Campari, a Roma presso il Museo d'arte contemporanea Maxxi e a Parigi pres-

La politica monetaria rimarrà ancora a lungo un catalizzatore importante. Intanto si rinnova

Parvest, uno strumento unico per accedere ad una delle offerte più ampie del mercato, con nuove strategie d'investimento.



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.

L'offerta Parvest è stata recentemente arricchita da quattro nuove strategie d'investimento: azioni a media e bassa capitalizzazione dei Paesi nordici, obbligazioni russe, valori immobiliari quotati europei ed azioni a bassa volatilità dei mercati emergenti.



so il *Centre Pompidou*), raccoglie l'eredità dell'omonima Parvest, una delle prime SICAV internazionali multicomparto creata nel 1990 da *BNP Paribas*.

Grazie alla nuova offerta Parvest, *BNPP IP* diviene il primo operatore europeo (Parvest è una SICAV di diritto lussemburghese conforme alla direttiva europea) nel campo della gestione patrimoniale, sia per le dimensioni dell'offerta consistente in

106 fondi che rappresentano attivi in gestione per 35 miliardi di euro (Fonti: *BNPP IP*, *Lipper* al 31 dicembre 2013), sia per l'ampiezza della diffusione presso

i distributori (la SICAV è registrata in più di 30 Paesi). Inoltre, l'offerta Parvest è stata recentemente arricchita da quattro nuove strategie d'investimento: azioni a media e bassa capitalizzazione dei Paesi nordici, obbligazioni russe, valori immobiliari quotati europei ed azioni a bassa volatilità dei mercati emergenti.

Le competenze Parvest sono state premiate dalle agenzie di valutazione: 28 fondi hanno ottenuto 4 o 5 stelle (al 31 dicembre 2013) di *Morningstar* o rating analoghi di *Lipper* (4/5) e 20 fondi sono dei campioni di vendite (fondi obbligazionari con un patrimonio in ge-

stione superiore a 1 miliardo di euro e fondi azionari con attivi superiori a 500 milioni di euro).

L'offerta, completamente ridisegnata in base alle più importanti tipologie di attivo, si articola attorno ai temi che riflettono le preoccupazioni e le esigenze degli investitori: privilegiare il senso dei valori attraverso gli Investimenti socialmente responsabili (ISR), dare più dinamismo al portafoglio puntando sui mercati in crescita, investire nel lungo periodo per preparare l'avvenire, integrare il reddito e diversificare gli investimenti.

NELL'ERA DIGITALE

Nuovi servizi Parvest sono stati concepiti per fornire consulenza e sostegno ai distributori durante tutto il ciclo di vita del risparmio dei clienti. Questi servizi sono disponibili su una vasta gamma di supporti: 7 nuovi siti Internet, consultabili in 5 lingue diverse, una nuova applicazione per *iPad* per disporre ovunque di un accesso semplificato e permanente a tutte le informazioni, degli strumenti di simulazione per provare diversi programmi d'investimento, un *blog* per accedere in tempo reale alle analisi degli esperti di *BNPP IP*, una presenza attiva sui *social network* per rafforzare il rapporto e l'interazione diretta con i clienti. Tanti nuovi modi per esplorare l'intera gamma Parvest in linea con le nuove abitudini degli investitori. ●

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.

Economia prevedibile?

L'assurdità delle previsioni

La frequenza con cui gli operatori di mercato sono stati sorpresi, in

positivo o in negativo, negli ultimi anni dovrebbe dirci tutto ciò che c'è da sapere sulla futilità delle previsioni economiche. Per quanto sia scomodo ammetterlo, le certezze che possiamo avere sono ben poche.

Nel team Multi Asset di M&G, adottiamo una filosofia di investimento fondata sulla convinzione che nessuno può essere certo di cosa succederà in futuro. La stessa filosofia è alla base di *M&G Income Allocation Fund* di cui sono gestore. Il fondo mira a generare un flusso cedolare mensile appetibile e, contemporaneamente, punta ad accrescere il capitale ed a gestire la volatilità nel lungo periodo.

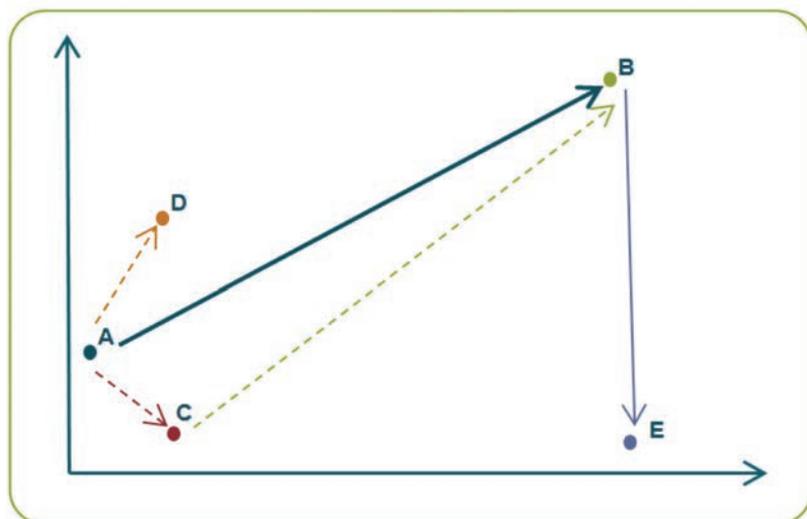
ACQUISTARE AL GIUSTO PREZZO

A mio avviso, ci sono sempre tre variabili essenziali in qualsiasi investimento: il prezzo di acquisto, il prezzo di vendita e la natura del

tragitto fra questi due punti. L'unica certezza che possiamo avere riguarda il prezzo di acquisto. Le altre due variabili, in quanto elementi futuri ignoti, sono altamente imprevedibili. Di conseguenza, nella gestione di *M&G Income Allocation Fund*, preferisco concentrare energie e risorse sullo studio e l'analisi dei prezzi correnti degli asset. La valutazione è l'elemento chiave del mio metodo di osservazione dei mercati e di costruzione del portafoglio.

RESTARE FEDELI ALLE NOSTRE CONVINZIONI

Il grafico riportato accanto (vedi in basso) illustra un esempio ipoteti-



Steven Andrew

gestore di
M&G Income Allocation Fund

“Ci sono sempre tre variabili essenziali in qualsiasi investimento: il prezzo di acquisto, il prezzo di vendita e la natura del tragitto fra questi due punti”.

“Non sempre è facile tenere fede alle nostre convinzioni di fronte ad un andamento deludente”.

co. La nostra analisi indica per l'asset X un valore equo pari a B. Il prezzo corrente invece è A. In tale situazione, a mio avviso l'unica convinzione su cui possiamo basarci è che prima o poi il prezzo dell'asset X si muoverà da A a B. Tentare di prevedere esattamente quando e in che modo si verificherà il movimento da A a B potrebbe distrarci da quella certezza. Non è possibile sapere se, lungo il percorso verso il prezzo B, a un cer-

punto potremmo subire una forte spinta emotiva a cambiare opinione riguardo al vero valore di questo strumento, fissandolo ad esempio al punto E. Questo ci indurrebbe a vendere l'asset, subendo una perdita permanente.

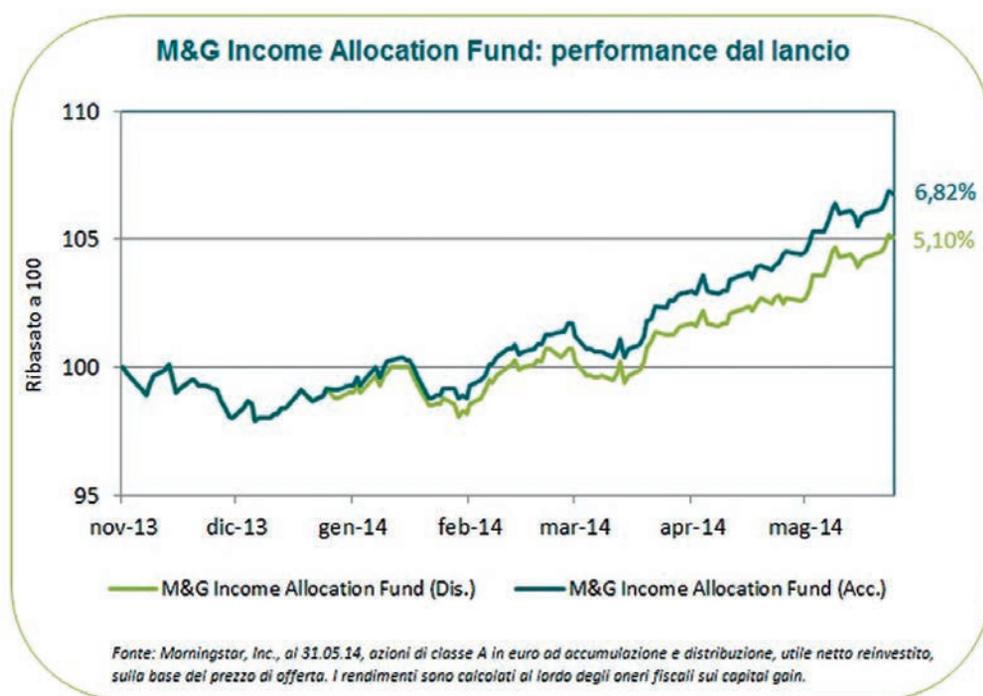
E se, invece, abbiamo previsto un declino del prezzo al livello C prima della risalita fino a B? Potremmo essere tentati di aspettare che si verifichi questo calo prima di acquistare. Ma come reagiremmo se il prezzo salisse al contrario al livello D? Se acquistiamo comunque a quel punto, avremo un potenziale di rendimento ridotto.

LA CHIAVE DEL SUCCESSO

In realtà, nessuno può sapere esattamente quando l'asset X tornerà al prezzo B o quanto spesso lungo il percorso toccherà il livello C oppure D, o un qualsiasi altro punto. A mio avviso, la chiave del successo è evitare di lasciarsi distrarre da queste oscillazioni verso l'alto e verso il basso durante il tragitto.

Non sempre è facile tenere fede alle nostre convinzioni di fronte ad un andamento deludente, ma al di là dell'impatto emotivo, la nostra opinione sulla validità dell'investimento non cambia. Credo che sia importante riuscire a tollerare la volatilità dei prezzi degli strumenti finanziari e mitigarla con un portafoglio ben diversificato, al fine di raggiungere gli obiettivi di lungo periodo. ●

Steven Andrew



to punto l'asset X scenderà al prezzo C. Laddove questo dovesse accadere, in assenza di variazioni dei fondamentali, il nostro parere sul potenziale a lungo termine dell'asset non dovrebbe cambiare. Di conseguenza, la nostra risposta probabilmente sarebbe aumentare l'esposizione. Tuttavia, a questo



Il valore degli investimenti sui mercati finanziari 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.** 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 Fondo 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.mandaitalia.it. **Prima della sottoscrizione, leggere il Prospetto Informativo**, che illustra i rischi di investimento associati a questi compartimenti. 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. S6656



M&G Income Allocation Fund

Obiettivo cedola

M&G Income Allocation Fund

M&G Income Allocation Fund punta ad investire in modo flessibile fra le diverse asset class per offrire agli investitori un flusso cedolare crescente con il progressivo incremento del capitale. Il gestore del fondo, Steven Andrew, non attingerà mai al capitale per distribuire il reddito, il che significa che l'obiettivo di rendita annua del 4% non è garantito e i livelli di distribuzione possono variare nel tempo.

Il valore degli investimenti sui mercati finanziari 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 livello di qualsiasi reddito generato dal comparto è soggetto a oscillazioni. Le performance passate non sono indicative dei risultati futuri.

www.mandgitalia.it

M&G al primo posto nei premi seguenti:



PREMIO
ALTO RENDIMENTO
2013

Miglior Gestore Fondi
Esteri (promosso dal
Gruppo 24 Ore)



WINNER

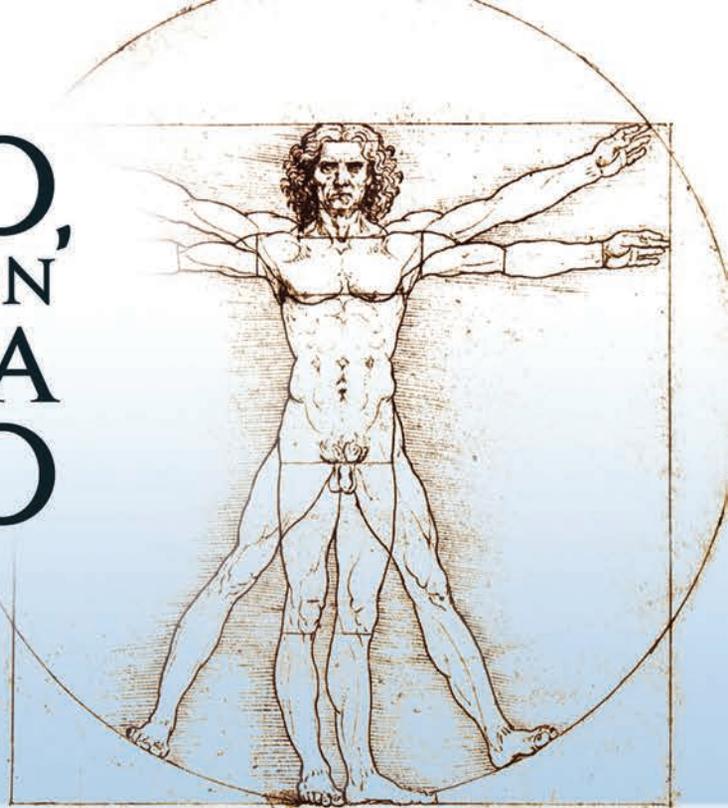
Best New Fund Launch

Miglior
Nuovo Fondo



*L'obiettivo di rendita lorda annua non è garantito e potrebbe essere modificato in futuro. Premio Alto Rendimento: assegnato nel 2014 a M&G Investments come Miglior Gestore Fondi Esteri per l'attività svolta nel 2013. Ai fini del premio, sono stati considerati 7889 fondi. Premio Professional Adviser assegnato per il lancio del miglior nuovo fondo. Ai fini di questo premio sono stati considerati 13 fondi. Il fondo è un comparto di Investment Funds (14). Il profilo di rischio associato alla performance di questo fondo è alto. 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 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 Prima della sottoscrizione, leggere il Prospetto Informativo, che illustra i rischi di investimento associati a questi comparti. Le informazioni qui contenute non intendono sostituire una consulenza indipendente. Questa attività di Promozione Finanziaria è pubblicata da M&G International Investments Ltd. Sede legale: Laurence Pountney Hill, Londra EC4R 0HH, società autorizzata e disciplinata nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority. JUN 14 / 49653

EQUILIBRIO, L'APPROCCIO CHE NON TEME LA SFIDA DEL TEMPO



é Tempo di **BILANCI**

I vantaggi dell'equilibrio sono noti e riconosciuti da tempo, anche in finanza. Eppure oggi i portafogli di molti investitori sono sbilanciati e spesso sovrappesati sul reddito fisso. Sebbene le obbligazioni costituiscano un elemento importante di qualsiasi portafoglio, la maggioranza degli investitori guarda con attenzione anche al potenziale di crescita che può offrire il mercato azionario.

I fondi bilanciati offrono il meglio di entrambi: la stabilità e la distribuzione cedolare delle obbligazioni così come il potenziale rialzista a lungo termine delle azioni. Noi di Franklin Templeton offriamo una vasta gamma di fondi bilanciati di prim'ordine, come quelli elencati qui sotto.

Rendimento*	1 anno	3 anni	5 anni
FRANKLIN INCOME FUND	10,67%	24,27%	106,80%
TEMPLETON GLOBAL INCOME FUND	14,07%	24,86%	89,90%
FRANKLIN GLOBAL FUNDAMENTAL STRATEGIES FUND	14,15%	26,10%	80,22%
PEER GROUP EAA OE USD Moderate Allocation	6,81%	11,69%	58,19%

Per saperne di più, contatta il tuo consulente per gli investimenti e visita www.franklintempleton.it/bilanci.



**FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS**

Prima dell'adesione leggere il prospetto o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori (KIID) disponibili presso i collocatori e sul sito www.franklintempleton.it.

* I rendimenti sono al netto delle spese di gestione, al lordo delle spese di ingresso e degli oneri fiscali. I rendimenti indicati, al 31/03/14 si riferiscono alla classe principale del comparto espressi nella valuta base, rispettivamente A(Mdis) USD, A(acc) USD, A(acc) USD. I dati rappresentano il rendimento totale aggregato per il periodo in esame, tenendo in considerazione, ove applicabile, il reinvestimento e la distribuzione dei dividendi. I rendimenti dei benchmark di riferimento per i comparti indicati sono: 50% S&P 500 + 50% Barclays U.S. Aggregate Index 1 anno 10,54% - 3 anni 30,67% - 5 anni 84,36%; Custom 50% MSCI AC World + 50% Barclays Multiverse Index 1 anno 9,55% - 3 anni 20,00% - 5 anni 76,80%; Custom 67% MSCI World + 33% JP Morgan GGBI Index 1 anno 13,28% - 3 anni 26,42% - 5 anni 93,44%. Il Peer Group di riferimento è composto da fondi con caratteristiche omogenee (EAA = Europe, Asia, Africa/OE = Open End USD Moderate Allocation = componente azionaria 35%-65% - Categoria Morningstar Index: 50% Barclays US Agg Bond TR & 50% FTSE World TR). Documento promozionale, non costituisce offerta di azioni o invito a richiedere azioni delle SICAV Franklin Templeton Investments. **Le performance indicate non sono garanzia di rendimenti futuri.** Tutti gli investimenti comportano rischi e possono subire perdite di valore. Per ulteriori dettagli sui rischi di investimento associati a questi comparti si rimanda al prospetto e al KIID.

NUMERO VERDE 800915919

© 2014 Franklin Templeton Investments. All rights reserved.

Goldilocks

**Come nel racconto
“Riccioli d’oro” (Goldilocks)**

i mercati finanziari sembrano essere entrati in uno scenario caratterizzato da assenza di eccessi in un contesto di fondo tutto sommato positivo (né troppo caldo, né troppo freddo).

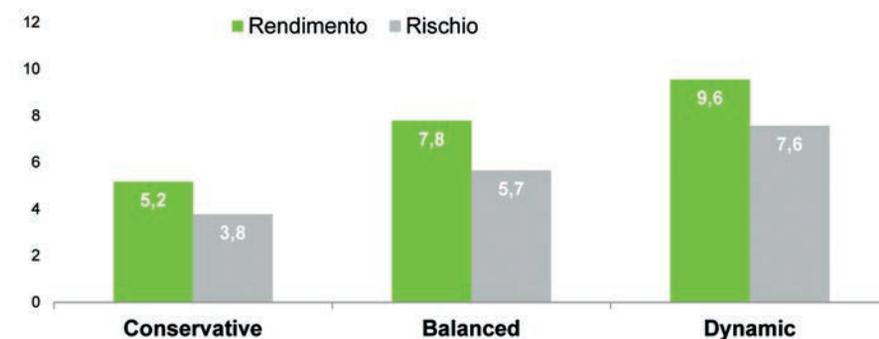
A livello globale vi è crescita economica positiva, ma non esuberante. I tassi d’interesse cresceranno, ma non troppo e comunque gradualmente. Alcune banche centrali occidentali parlano di rimozione degli stimoli monetari, ma nel frattempo mantengono un atteggiamento chiaramente a sostegno dei mercati. Gli investitori riescono a estrarre buone *performance* dai portafogli, accettando qualche rischio, ma senza esagerare.

Non è la prima volta che si verifica uno scenario di questo genere, che nei mercati finanziari viene appunto definito con il termine “*goldilocks*”.

GUARDIAMO AVANTI

Cosa supporta tale situazione e cosa ci si può attendere per i prossimi trimestri? Crediamo che il contesto benigno possa ancora durare, pur non escludendo qualche fase di salutare presa di beneficio. La crescita economica globale è un dato di fatto, come lo sono le politiche monetarie espansive in Area Euro, Usa, Giappone e Inghilterra; i bilanci aziendali sono in buona salute, con elevati livelli di liquidità. Gli indicatori anticipatori fanno ben sperare in un miglioramento dell’economia reale per i prossimi mesi, che potrebbe trovare supporto nella ripresa del credito bancario. Le materie prime non creano pressioni inflazionistiche ed aiutano il contenimento dei costi di produzione.

Come in qualunque scenario “*goldilocks*” che si rispetti, non mancano i motivi di preoccupazione: il rallentamento della Cina, i rischi geo-



Fonte: Morningstar Direct. Dati in euro annualizzati, ultimi 5 anni al 30 maggio 2014.

politici, gli errori di politica monetaria, le riforme strutturali sempre più necessarie.

DIVERSIFICARE IL PORTAFOGLIO

Il *team* di *Franklin Templeton Solutions* preferisce i mercati azionari rispetto a quelli obbligazionari governativi, vede ancora prospettive nel debito societario e trova interessanti le opportunità in alcuni selezionati mercati emergenti sia azionari (Asia) che obbligazionari.

Tuttavia la decisione più importante è stata ed è ancora quella di non dimenticare di mantenere un portafoglio ben diversificato, non solo perché è una regola aurea nella gestione degli investimenti, ma anche perché gli scenari tipo “*goldilocks*” non durano per sempre. La storia dei fondi *Franklin Templeton Strategic Allocation Funds* (**Conservative, Balanced e Dynamic**) conferma la validità di queste soluzioni d’investimento per trarre il massimo profitto dai mercati finanziari, a prescindere dai racconti ai quali possono essere associati. ●

I grafici in alto confermano come sia importante non dimenticare di mantenere un portafoglio ben diversificato perché gli scenari tipo “goldilocks” non durano per sempre.

Nota

I commenti, le opinioni e le analisi hanno finalità puramente informative e non devono essere considerati come una consulenza in materia di investimenti né come una raccomandazione a investire in un titolo o ad adottare una strategia di investimento. Le condizioni di mercato ed economiche sono passibili di rapidi cambiamenti, pertanto i commenti, le opinioni e le analisi sono soggetti a modifiche senza preavviso.

Villa Ghirlanda: in mostra la fotografia contemporanea

Nel nostro Paese esistono realtà museali che, seppur piccole, racchiudono in sé un patrimonio di grande valore storico e culturale a livello nazionale.



Museo di Fotografia Contemporanea via Frova 10 - Cinisello Balsamo (MI)

Informazioni e prenotazioni:
tel. 02 6605661 - fax 02 6181201
e-mail info@mufoco.org

Nella foto in alto uno scorcio esterno del Museo, che occupa interamente l'Ala Sud di Villa Ghirlanda.

A Cinisello Balsamo, comune dell'hinterland milanese, si trova il Museo di Fotografia Contemporanea, unico museo pubblico italiano dedicato alla fotografia.

Il patrimonio presente comprende più di due milioni di immagini e offre una preziosa testimonianza dell'evoluzione della fotografia dal secondo Dopoguerra ai giorni nostri. Altissimo è quindi il valore culturale riconosciuto alla struttura, ormai punto di riferimento per tutte le attività di valorizzazione e promozione

della fotografia come espressione culturale del nostro Paese. Tra gli obiettivi del Museo anche la volontà di mettere in relazione la fotografia con altre discipline.

LE ORIGINI DEL MUSEO

La storia del Museo è piuttosto recente. L'idea di dar vita ad uno spazio dedicato interamente alla fotografia nasce nel 1996 per volontà della Provincia di Milano e del Co-

mune di Cinisello Balsamo, che si occupano fin dalle origini della realizzazione del progetto. A loro si affiancano anche la Regione Lombardia e il Ministero per i Beni e le Attività Culturali.

Le prime attività museali hanno inizio nel 2000, ma in una sede provvisoria e non nell'attuale Villa Ghirlanda. Il Museo di Fotografia Contemporanea viene inaugurato nell'aprile del 2004 presso l'Ala Sud della Villa, completamente ristrutturata. Dal 2005 il Museo di Fotografia Contemporanea è gestito da una Fondazione di cui fanno parte la Provincia di Milano, il Comune di Cinisello Balsamo e il *main partner* Epson Italia. A sostegno del Museo e delle sue attività viene fondata nel 2010 l'Associazione Amici del Museo di Fotografia Contemporanea.

LA SEDE ATTUALE

Il Museo di Fotografia Contemporanea ha sede presso l'Ala Sud di Villa Ghirlanda, edificio seicentesco dal valore storico e architettonico situato nel cuore di Cinisello Balsamo. L'intero complesso comprende un corpo centrale, con ampie sale affrescate, due corpi laterali e un elegante giardino all'inglese dove si svolgono incontri ed attività all'aperto.

Le attività ed i servizi del Museo si sviluppano su quattro piani: oltre alla *reception*, il piano terra ospita il *bookshop*, l'angolo multimediale, la sala per le conferenze, la biblioteca e lo spazio riservato al Servizio educativo. Gli archivi e la sala delle

collezioni permanenti si trovano al secondo piano mentre al terzo vengono allestite le mostre temporanee. All'ultimo piano ci sono gli uffici e i laboratori di catalogazione.

IL PATRIMONIO

Prestigioso è il valore del patrimonio fotografico racchiuso nel Museo. Ad oggi si contano due milioni di immagini realizzate da seicento autori di fotografia e reperite negli anni grazie al lavoro dei tre maggiori enti fondatori (Comune, Provincia, Regione). Le opere offrono un prezioso spaccato della fotografia italiana e straniera dal Dopoguerra fino ai giorni nostri. Il patrimonio comprende, inoltre, 28 Fondi fotografici tra cui l'importante progetto di Luigi Ghirri, "Viaggio in Italia" del 1984, il Fondo "Archivio dello spazio" e il Fondo Federico Patellani. A questi vanno ad aggiungersi le produzioni di Gabriele Basilico, Gianni Berengo Gardin, Carla Cerati, Mario Giacomelli, Ferdinando Scianna, Mimmo Jodice.

LA BIBLIOTECA

È considerata una delle biblioteche di fotografia più importanti d'Europa. Comprende 20mila volumi tra cui monografie dei più illustri fotografi italiani e stranieri, riviste specializzate, cataloghi di mostre e testi di natura storica. Vi fanno parte anche collezioni provenienti da importanti biblioteche private.

IL SERVIZIO EDUCATIVO

Ampia è l'offerta educativa e didattica del Museo di Fotografia Contemporanea, pensata per ogni tipologia di pubblico con lo scopo di far vivere il museo come luogo di incontro e di riflessione sul valore culturale della fotografia: visite guidate e percorsi tematici, corsi di formazione, seminari, *workshop*, ma anche laboratori per i diversi ordini

scolastici, grazie ai quali i ragazzi possono avvicinarsi al "mondo" della fotografia dal punto di vista pratico e teorico.

STORIE DAL SUD ITALIA

È in programma, fino al 12 ottobre, la mostra "Storie dal Sud dell'Italia", a cura di Arianna Bianchi e Roberta Valtorta. 120 fotografie provenienti dalle collezioni del Museo, tutte scattate da im-



Nelle foto a pag. 27: in alto una sala espositiva; in basso una produzione di Gabriele Basilico (Milano, 1998).



portanti autori della storia della fotografia italiana nel periodo dal Dopoguerra agli anni Novanta, che raccontano cinquant'anni di storia del Sud Italia: cinquant'anni di vita rurale, tradizione religiosa, emigrazione sociale ma anche cinquant'anni di bellezze tipiche del meridione. ●

Luana Savastano

Le opere offrono un prezioso spaccato della fotografia italiana e straniera dal Dopoguerra fino ai giorni nostri.

Liberi per scelta.
Normali per vocazione.

copernico

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

