

PRIVATE BANKING



Obiettivo n°1, mettere al sicuro il patrimonio

*È quel che chiedono, causa **pandemia**, le famiglie ai banker italiani. Ma cresce anche l'interesse verso i **piani di accumulo** e gli **investimenti Esg**. Ecco il quadro tratteggiato dai **professionisti del settore***

di **Roberto Carcano e Aldo Bolognini Cobiانchi**

La pandemia ha inevitabilmente impattato in maniera significativa anche sul sistema finanziario, costringendo gli operatori a **modificare le loro modalità operative** e le società d'investimento ad adeguare o **ridefinire strategie e obiettivi**. Per capire meglio quanto e come le novità imposte dall'emergenza abbiano inciso sull'attività dei banker italiani, *Patrimoni* ha sentito un panel di esperti e gli ha posto delle domande, utili come guida per delineare il quadro generale in cui si muove il settore in questa fase: cosa ha cambiato l'emergenza Covid nell'operatività quotidiana? Quali sono le **nuove priorità** dei clienti? Che tipo di evo-

luzione hanno avuto consulenza e servizi? Quali sono **gli strumenti e i mercati attualmente più richiesti**? Quanto incide **il tema della sostenibilità** nei prodotti e nei portafogli? Le risposte di Algebris, Banca Generali, Franklin Templeton Italia, J.P. Morgan AM, Jupiter AM, Nordea Investments Funds, Russell Investment Company e Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking hanno evidenziato vari elementi comuni, sia per quanto riguarda le problematiche che è stato necessario affrontare sia per le soluzioni adottate per risolverle. Secondo la gran parte dei soggetti intervistati, infatti, la **pandemia ha ribaltato alcuni paradigmi** della professione,

a cominciare dagli incontri vis a vis, ma le **opportunità offerte dalla tecnologia** hanno contenuto la portata delle criticità, che non hanno impattato più di tanto sulla capacità dei banker di stare vicino ai clienti. Una sorta di dialogo digitale, dunque, che è stato la base anche della riorganizzazione a livello logistico sia dei servizi di consulenza sia delle strutture operative. Per quanto riguarda le **priorità delle famiglie italiane** in un momento così difficile, si converge, in generale, sul fatto che l'esigenza principale sia **mettere al sicuro i patrimoni**, facendo ordine anche nelle sue componenti non finanziarie. Nel contempo, però, c'è chi sot-

40_Patrimoni_Marzo 2021



tolinea anche la crescita di interesse verso i **piani di accumulo** e gli **investimenti Esg**.

Un numero sempre maggiore di investitori prende infatti in considerazione temi legati al cambiamento climatico e la **sostenibilità ambientale** diventa quindi imprescindibile nel processo di selezione dei titoli per la costruzione dei portafogli. Cresce inoltre l'interesse per i paesi emergenti, la **Cina in particolare**, che almeno sulla base delle valutazioni di questo periodo sembrano quelli in grado di poter uscire prima degli altri dalla pandemia. Mentre, naturalmente, resta molto diffusa e altrettanto alta l'attenzione su **tecnologia e innovazione** in tutte le loro declinazioni.

Quel che è certo è che se niente è come prima, l'obiettivo generale è fare in modo che possa essere meglio.

ALGEBRIS

CAPITALIZZARE IL RILANCIO DELL'ECONOMIA ITALIANA

La pandemia ha accelerato dinamiche che erano già in atto come **digitalizzazione, sviluppo tech e sostenibilità**, ma non vediamo l'ora di tornare a una normalità che sarà sostenuta da ciò che abbiamo imparato in questo periodo. Le priorità dei clienti sono in parte mutate, evidenziando una **maggiore percezione del rischio**. Detto questo, bisogna fare i conti con ciò che digitalizzazione e blocco delle attività hanno lasciato in eredità: **risparmi sui massimi, economia reale in difficoltà** e desiderio dei privati di tornare alla vita di prima. Ora è cruciale difendere gli investimenti dal **pericolo dell'inflazione**, per esempio attraverso una rotazione settoriale sull'azionario ad asset reali.

La nostra trasformazione digitale, intanto, si è evoluta verso nuove modalità virtuali che ci hanno consentito di rimanere sempre vicini ai clienti. Un **dialogo digitale più facile**, rapido e trasparente, che ci ha consentito di affiancare investitori e risparmiatori nell'affrontare il contesto incerto, favorendo sempre di più una **pianificazione di lungo termine**.

Oggi il nostro **focus è sull'equity**, in quanto crediamo fortemente nella rotazione secolare **da growth a value e da long duration a short duration**, il cui pilastro è il settore finanziario, in cui siamo specializzati. Per quanto riguar-

da il tema della sostenibilità, noi adottiamo un approccio esclusivo/inclusivo nel processo di investimento, mettendo in atto un'**analisi selettiva** delle società. Siamo specializzati in un settore, quello bancario, tra i più regolamentati a livello Esg, e ci concentriamo soprattutto sulle **G-Sifi** (Global systemically important financial institution) europee, che in gran parte aderiscono



Alessandro Lasagna,
deputy ceo
di Algebris

ai principi e alle raccomandazioni della **Tcfd** (Task force on climate-related financial disclosure). Di recente, abbiamo lanciato una **business unit per la transizione energetica e ambientale** con l'obiettivo di individuare iniziative capaci di coniugare creazione di valore economico e responsabilità ambientale e sociale. Per noi è fondamentale mettere a fuoco le sfide che i mercati porranno dinanzi agli investitori. Il graduale ritorno alla normalità dopo questo eccezionale stimolo fiscale si tradurrà in un aumento delle aspettative di inflazione e questo, dopo un primo momento di tolleranza da parte delle banche centrali, si tradurrà in un aumento dei tassi. Ciò finirà per **agevolare gestori attivi** e diversificati sul fixed income e settori come il finanziario.

BANCA GENERALI

UN PONTE TRA RISPARMIO PRIVATO ED ECONOMIA REALE

La pandemia ha ribaltato alcuni paradigmi classici della nostra professione. Dagli incontri fisici all'importanza della relazione. Ma noi avevamo puntato da tempo sul digitale, quindi le criticità del momento non hanno impattato la capacità dei nostri banker di **stare vicini ai clienti**. In poche settimane abbiamo **ampliato la rosa di servizi autorizzativi** nell'operatività a distanza in aggiunta alla nostra **digital collaboration** e ciò ha consentito la massima efficienza.

La priorità delle famiglie è oggi mettere al sicuro i propri patrimoni. C'è molto interesse per i piani di accumulo e gli

investimenti Esg, e cresce la consapevolezza della necessità di mettere ordine anche alle altre componenti del patrimonio. Dal settore degli **immobili** a quello dell'**impresa**, tema cruciale in un paese dove le Pmi rappresentano il 97% del tessuto produttivo.

Infine, sempre più clienti si avvicinano anche per i nostri **servizi di pianificazione patrimoniale**, forse la sfida più importante guardando al futuro. I principali outlook finanziari vedono un 2021 in cui dovrebbe proseguire la ripresa già iniziata nella seconda parte del 2020, ma l'andamento delle borse mondiali sarà ancora disomogeneo e per questo **servono selezione e competenza** nell'approccio ai listini azionari. Nel credito **prevalgono la prudenza per le potenziali pressioni sui tassi reali** e servono strategie dinamiche. I nostri clienti hanno apprezzato le deleghe con advisory industriale che hanno fatto molto bene nel 2020, soprattutto nel campo delle energie rinnovabili e della tecnologia. Le tematiche



Marco Bernardi,
vicedirettore
generale
di Banca Generali

sostenibili sono sempre più una scelta non solo responsabile ma anche **oculata in termini di diversificazione**. Inoltre, sta emergendo anche una rotazione settoriale dai titoli growth a quelli value, e a quelle realtà rimaste più indietro dal rally degli ultimi anni. La situazione che stiamo vivendo ha messo in luce il **bisogno di risorse alternative** per sostenere il tessuto produttivo. Per questo abbiamo lanciato **BG4Real**, un programma di investimenti che crea un ponte tra risparmio privato ed economia reale. Si tratta di un contenitore che include un fondo di investimento alternativo (Fia) e un Eltif, che hanno l'**obiettivo di investire in Pmi** prevalentemente italiane e dalla forte capacità innovativa. Il vantaggio è duplice: da un lato le aziende possono vincere le sfide di mercato, dall'altro i risparmiatori hanno un ulteriore elemento di diversificazione per i portafogli, puntando su **asset illiquidi decorrelati dai mercati** finanziari tradizionali e con ritorni mediamente più interessanti. »



PRIVATE BANKING

FRANKLIN TEMPLETON
OCCHI PUNTATI SU TECNOLOGIA
E INNOVAZIONE

Il nostro business si è dimostrato resiliente alla pandemia: la tecnologia digitale ci ha consentito di continuare a lavorare, anche se da remoto, senza interruzioni. I mercati, dopo il crollo di marzo-aprile 2020 hanno iniziato a scontare la normalizzazione dei dati economici con rialzi generalizzati. L'emergenza ha dato **impulso a trend già in essere** come l'Esg, portando inoltre a una **razionalizzazione della gamma prodotti**, allo sviluppo di soluzioni innovative e a rivedere alcune strategie commerciali



Michele Quinto,
country head
and branch manager
di Franklin
Templeton Italia

e organizzative. Oggi le priorità concernono l'allineamento a dinamiche come il ruolo della tecnologia e dell'innovazione in tutti i settori, gli investimenti sostenibili, i bassi tassi d'interesse, la **valutazione delle aree geografiche con le migliori opportunità post-covid**. Servono soluzioni in grado di preservare il capitale investito per poter fare fronte a eventuali situazioni di difficoltà. I servizi di consulenza si sono riorganizzati a livello logistico, basti pensare ai webinar che hanno sostituito le aule di formazione in presenza. Il **lockdown ha aumentato il tempo per il training online** e siamo orgogliosi della nostra Franklin Templeton Academy, un'offerta di corsi di approfondimento per gli investitori professionali, online e offline, che non è mai stata tanto frequentata come ora. Oggi si richiedono approfondimenti sull'impatto sui portafogli della **politica monetaria e fiscale** in un mondo a tasso zero. Si guarda di più ai temi Esg a livello sia ambientale sia sociale e corporate, con le società che tendono a diventare sempre più sostenibili e quindi più investibili. Cresce poi l'interesse per i paesi emergenti, mentre resta forte il focus su tecnologia e innovazione. In tale contesto, la nostra offerta pone in evidenza i **green bond** e le **obbligazioni emergenti**, l'**azionario tecnologico** e **biotecnologico** e i prodotti più

caratterizzati dal trend Esg. Il **tema della sostenibilità** è oggi imprescindibile nel processo di selezione dei titoli per la costruzione dei portafogli. L'analisi dei fattori Esg non riguarda solo la misurazione dei rischi, ma anche l'individuazione di opportunità d'investimento. Consideriamo questi fattori insieme alle misurazioni finanziarie tradizionali per ottenere la visione completa di un investimento e identificare quelli che possono generare rendimenti sostenibili.

Franklin Templeton ha di recente acquisito Legg Mason e le società di gestione sue affiliate. Una novità portata dall'acquisizione è il Legg Mason Brandywine Global Income Optimiser Fund, un fondo obbligazionario globale che ottimizza i rendimenti e riduce la volatilità con un **approccio reattivo e focalizzato sul controllo del rischio**. Per l'azionario guardiamo al Franklin Technology Fund che con un track record di oltre 20 anni intende raggiungere l'apprezzamento del capitale, investendo almeno due terzi dei suoi asset in titoli azionari di aziende che beneficeranno dello sviluppo della tecnologia.

J.P. MORGAN AM
NEL SEGNO DELLA SOSTENIBILITÀ,
GUARDANDO ALLA CINA

La fase molto complessa dei mercati finanziari che si è venuta a creare in seguito alla pandemia ci ha indotto ad **aumentare le interazioni** e quindi la vicinanza nei confronti dei clienti. Il flusso di informazioni è stato sicuramente molto superiore alla normalità e si è resa necessaria una **forte semplificazione delle comunicazioni**, messe a punto con modalità diverse rispetto al passato, in assenza del contatto diretto con la clientela. La quale, per altro, ha iniziato ad accusare la mancanza dei ritorni derivanti dagli investimenti obbligazionari, che continuano a rappresentare una parte importante dei portafogli dei risparmiatori e degli investitori in Italia. È quindi cresciuto l'interesse verso altre asset class, come l'azionario e le **obbligazioni convertibili**, al fine di andare alla ricerca di nuove fonti di reddito e di rendimento. Inevitabilmente, ciò **aumenta il rischio potenziale**, ed è pertanto ancora più importante essere vicini ai clienti e spiegare meglio gli investimenti, i prodotti e le dinamiche dei mercati.

Questa evoluzione ha inciso anche sul

modo di fare consulenza. I consulenti, infatti, devono affiancare i clienti in modo diverso rispetto al passato, cercando di rendere immediati i flussi informativi attraverso l'utilizzo di canali digitali. Anche i gestori hanno dovuto trovare un nuovo modo per offrire il proprio supporto e i propri servizi alle reti distributive. I canali digitali sono quindi stati utilizzati in modo più massiccio rispetto al passato, puntando sulla semplicità e rapidità delle comunicazioni.

Venendo meno l'obbligazionario come prodotto di riferimento, sul mercato si sono affacciate altre opzioni di investimento, come i **fondi tematici** e quelli **sostenibili**. Riteniamo che alcuni temi di lungo termine, come la trasformazione digitale, il settore della salute e quello dei trasporti, ma anche quello dell'**internet of things**, siano molto interessanti. Rimane fondamentale, però, affrontare gli investimenti in modo sostenibile. La sostenibilità è infatti diventato l'elemento centrale nelle nostre strategie operative. Il percorso di J.P. Morgan Asset Management verso di essa è per altro iniziato da molto tempo, attraverso una completa integrazione di questi criteri sia



Lorenzo Alfieri,
country head
per l'Italia
di J.P. Morgan Asset
Management

nell'ambito delle fabbriche prodotto sia nell'attività commerciale e nella gestione dei rapporti con i clienti.

Nell'attuale scenario, crediamo che due siano i temi centrali, anche nel medio lungo termine. Innanzitutto, quello della sostenibilità, che interesserà trasversalmente molti settori di investimento. L'altro è l'**affermazione sui mercati finanziari della Cina** in ambito sia azionario che obbligazionario. Riteniamo quindi che l'investimento sul mercato cinese diventerà una componente strutturale dei portafogli degli investitori.

JUPITER AM
GOLD & SILVER PER DIVERSIFICARE
IL PORTAFOGLIO

La pandemia ha influito notevolmente nel settore dell'asset management, non tanto dal punto di vista della gestione

dei patrimoni, per un portfolio manager non fa un'enorme differenza lavorare da casa, anche se magari manca il confronto continuo con il team, quanto dal punto di vista relazionale. **Tenersi in contatto e interagire con i clienti è sempre più difficile**, poiché le persone sono veramente estenuate dal proliferare di video-calls, webinar e similari e tendono a ridurre il tempo che vi dedicano. Mai come ora è stato importante avere un buon bagaglio di **solide relazioni** e, al contrario, è diventato estremamente difficile in questo contesto sviluppare nuovi rapporti professionali. Per quanto concerne le nuove priorità dei clienti, l'enorme massa di liquidi-



Andrea Boggio,
head of continental
Europe e head
of Italy di Jupiter
Asset Management

giacente sui conti correnti è di per sé molto eloquente. Temo che bisognerà aspettare la vera fine della crisi pandemica per osservare un ritorno alla fiducia degli investitori e, conseguentemente, un **riallineamento** alla loro reale propensione al rischio. Ciononostante, è stato interessante osservare che nella seconda fase della pandemia gli investitori hanno dedicato una maggiore attenzione alle **asset class più rischiose**, fenomeno tradizionalmente più legato ai mercati anglosassoni.

Di sicuro, fare consulenza in contesti di lockdown è veramente difficile, come lo è incontrare di persona i clienti. Le **piattaforme meglio organizzate** e tecnologicamente più avanzate hanno però avuto in questo contesto un grosso vantaggio competitivo, poiché hanno permesso ai consulenti una vicinanza ai clienti virtuale di qualità e ricca di contenuti validi, fornendo un buon servizio senza soluzione di continuità. Nella fase attuale, nonostante il contesto di tassi estremamente compressi, **vediamo molto interesse per soluzioni nel campo obbligazionario** ancora capaci di produrre rendimenti dignitosi senza rischio eccessivo e per fondi Esg/Sri, sia generalisti sia tematici. C'è invece molta pressione da parte dei gestori in generale a guidare gli investitori **verso prodotti illiquidi**. Il tema della sostenibilità è decisamente



parte integrante del nostro mondo ormai da diverso tempo. Basti ricordare che Jupiter ha lanciato il primo fondo dal nome Ecology, addirittura nel 1988.

Il settore che ci sembra più intrigante in questo momento è sicuramente il **gold & silver**. Siamo l'unica casa di investimento a proporre un fondo Ucits, attivo, capace di diversificare tra oro e argento fisico e tra le relative aziende di estrazione mineraria, a seconda del momento di mercato. Utilizzato in piccole percentuali nei portafogli è secondo noi un ottimo diversificatore.

NORDEA AM POTENZIARE GLI INVESTIMENTI VALORIZZANDO LE PERSONE

L'emergenza Covid ha creato nuovi modelli di comunicazione e accelerato dei trend che da complementari sono diventati principali. **I messaggi sono ora più brevi ma più frequenti** e hanno l'obiettivo di trasmettere, oltre alle informazioni necessarie da un punto di vista lavorativo, anche quel **senso di vicinanza** che può fare la differenza nei momenti di difficoltà.

Oggi i concetti chiave sono soprattutto due: **sostenibilità e gestione delle liquidità**. Se da una parte il tema della sostenibilità è diventato centrale nelle decisioni di investimento dall'altra vediamo una crescita enorme della liquidità parcheggiata sui conti correnti, che è arrivata a livelli record, toccando i 1.714 miliardi di euro a ottobre 2020. Le scelte operative si sono in pratica **polarizzate**: da un lato investimenti con rischi elevati, dall'altro il tentativo di evitare ogni rischio possibile.

I temi della comunicazione e della digitalizzazione sono stati per noi fondamentali in questa fase, e altrettanto lo è stato per la consulenza e i servizi. Il tutto in un periodo di cambiamenti significativi, anche a livello normativo, visto che a breve entrerà in vigore la **nuova regolamentazione europea sulla classificazione dei prodotti Esg**. Un tassello importante che costituirà un passo avanti in termini di chiarezza in un merca-



Fabio Caiani,
managing director,
head of south east
Europe di Nordea
Asset Management

to che è cresciuto molto, pur con qualche semplificazione di troppo, in ottica di reale sostenibilità dell'investimento. La polarizzazione delle scelte, inoltre, ha portato sul lato più aggressivo a investimenti sulla parte azionaria, con un forte sviluppo dei prodotti sostenibili e tematici, con una preferenza geografica indirizzata verso i paesi emergenti, Asia e Cina in particolare. Sulla parte più conservativa, invece, a flussi importanti su prodotti di gestione della liquidità e con solido rating, come per esempio i **covered bond**. È cresciuta anche l'attenzione verso la categoria **liquid alternative** che lo scorso anno ci ha consentito di creare un'ottima decorrelazione nei portafogli in cui questi prodotti sono stati inseriti. La sostenibilità resta comunque la base da cui partiamo nella nostra proposta commerciale. Quella dei **rendimenti con responsabilità** è una strada intra- ▶▶

PRIVATE BANKING

presa circa 30 anni fa, che ha portato nel corso del tempo a proporre strategie di investimento su clima e ambiente già dal 2008 e ad approcciare per primi i mercati emergenti con criteri Esg già 10 anni fa. La pandemia, poi, ha evidenziato la necessità di agire con sempre maggiore forza verso **tematiche sociali**: va garantito l'accesso ai servizi sanitari, giustizia sociale, inclusione sia sociale sia finanziaria. Oltre a un pianeta sano e protetto abbiamo bisogno di rafforzare le maglie della nostra società per poter prosperare economicamente e tecnologicamente. L'esperienza accumulata nella gestione di Global Climate and Environment ci ha consentito di individuare tali business creando un comparto, il Global Social Empowerment, focalizzato nel potenziare gli investimenti valorizzando le persone.

RUSSELL INVESTMENTS

IMPLEMENTAZIONE DEI CRITERI ESG

Oggi assistiamo a una riduzione della socialità relazionale e c'è una spinta a cercare di essere più concreti nelle attività e nella comunicazione. A fare la differenza sono le **competenze maturate in precedenza**. E tecnologia e facilità di accesso sono stati gli elementi determinanti per una transizione senza problemi. Le priorità non sono cambiate, anche se uno shock esogeno di tale portata ne ha



Massimo D'Onghia,
sales director
di Russell
Investments

rimodulato l'ordine. Inizialmente, la priorità è stata la sicurezza sanitaria, legata anche alla protezione dei portafogli, quindi abbiamo aumentato la frequenza di contatto per condividere le informazioni chiave. Nel secondo periodo, **la (ri)programmazione è diventata un'esigenza di business**: pianificando e ridefinendo le azioni da intraprendere si è cercato di capire gli impatti della pandemia nei diversi settori. Nella terza fase è diventata centrale la coesistenza nel mondo Covid per convergere verso una nuova normalità.

Ma **sono sempre i contenuti a fare la differenza**. Le comunicazioni virtuali continueranno, ma riprenderanno le riunioni

vis a vis poiché sono una parte importante della relazione con il cliente. Oggi c'è un incremento della domanda di **fare di più con meno**: maggiore profittabilità, riduzione dei costi preservando le performance, più attenzione ai temi regolatori e di governance, incremento delle complessità operative e dei requisiti di reporting. Russell Investments si distingue nel ruolo di **fiduciary manager**, nella progettazione di soluzioni d'investimento multi-manager integrate con strategie sistematiche e fattoriali costruite in casa. Siamo attenti alla **fase di esecuzione** nel processo di gestione di portafoglio in virtù di una richiesta sempre crescente di efficienza e attenzione ai costi. E cerchiamo di individuare **le aree geografiche e le competenze gestionali** che meglio rispondono alla necessità di diversificazione di portafoglio, con un focus sul cambiamento, sui trend emergenti, sulla digitalizzazione dell'economia. Ricerca, metodologia e implementazione dei criteri Esg permeano il processo d'investimento nel quotidiano così come nelle strategie di lungo termine. E valutazione delle strategie, servizi di advisory e di gestione e implementazione di portafoglio sono pienamente integrati per rispondere a tutte le esigenze.

Sono sempre di più gli investitori che prendono in considerazione i **temi legati al cambiamento climatico**. Con Russell Investments Global Low Carbon Equity Strategy il nostro obiettivo è aiutarli ad allineare i loro portafogli con la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio, ma senza modificare il profilo di rendimento o introdurre rischi non intenzionali. Il contesto macro ci induce a considerare strategica questa asset class. I **private market** assicurano maggiore diversificazione, migliori performance di lungo termine e minore correlazione con l'andamento dei mercati regolamentati. Russell Investments è ancora pioniera in Italia nell'offerta di tali soluzioni attraverso i programmi tipici degli investitori istituzionali.

FIDEURAM-INTESA SANPAOLO PB TECNOLOGIA AL SERVIZIO DI UNA CONSULENZA EVOLUTA

In questo contesto di emergenza sanitaria i consulenti finanziari di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking e i loro clienti hanno dimostrato una grande capacità di adattarsi al cambiamen-

to. La divisione private del gruppo offre un servizio di consulenza fuori sede che, grazie alla digitalizzazione, assicura alla clientela la necessaria vicinanza, confermando che la tecnologia, è un elemento sempre più indispensabile e qualificante per la professione.

Nel corso degli anni abbiamo messo a punto una serie di supporti tecnologici legati al servizio di consulenza evoluta. Come, per esempio, **Alfabeto Fideuram**, un ufficio digitale a disposizione del consulente Fideuram e Sanpaolo Invest in cui il cliente ha la possibilità di aprire nuovi spazi di dialogo con il private banker. Il modello di servizio della consulenza proposto resterà centrale anche



Fabio Cubelli,
condirettore
generale Fideuram
- Intesa Sanpaolo
Private Banking

in futuro, avendo dimostrato di funzionare anche a distanza.

Oggi l'incertezza del futuro ha portato gli italiani a detenere una grande mole di liquidità depositata sui conti correnti, ma è indispensabile invertire il trend, **allungando l'orizzonte temporale nella view dei clienti**. Per questa ragione, in questo momento risultano molto utili tutti i prodotti con ingresso progressivo sul mercato, che noi chiamiamo **Step-in**. Nell'ambito dell'attuale offerta di Fideuram e Sanpaolo Invest, vale la pena di sottolineare Fogli Fideuram, una piattaforma al servizio del nostro modello di consulenza, che si colloca nella tradizione innovativa di Fideuram, iniziata 50 anni fa con i primi fondi d'investimento in Italia. Il valore aggiunto del servizio offerto consiste sostanzialmente nell'**ampia diversificazione** dei sottostanti, nell'**efficienza** operativa, nella **coerenza** dei costi e in una **duttilità** fiscale che offre al cliente la possibilità di scegliere il regime più adatto per lui. Inoltre, abbiamo creato **nuove opportunità nei mercati privati**, non quotati, riservando grande attenzione agli investimenti sostenibili, che oggi interessano ampie fasce di clientela, non solo i più giovani. Per questo abbiamo soluzioni d'investimento indirizzate al tema della sostenibilità che puntano a creare valore nel medio lungo termine. ■