

NEWS

PFEXPO, ecco le frasi più significative della giornata



Il PFEXPO '18 in pillole. La voce dei protagonisti su consulenza, portafogli, Pir e tecnologia

Consulenza, portafogli e patrimonio. Ma anche psicologia economica, finanza comportamentale, tecnologia e inglese finanziario. Questi alcuni dei temi dei 19 approfondimenti formativi del **PFEXPO** di Milano, che si è svolto ieri al Palazzo delle Stelline.

Ecco alcune delle frasi più significative che sono state pronunciate ieri al PFEXPO '18.

La consulenza e la normativa al PFEXPO

“Non più promotori, ma consulenti; non solo consulenti finanziari, ma “globali”, liberi da conflitti d’interesse e sempre più professionali e responsabili. Il nostro cliente non è mai solo un risparmiatore, ma anche un padre di famiglia, un artigiano, un professionista, un imprenditore... Potere e sapere rispondere a tutti i suoi bisogni patrimoniali, fiscali, successori, immobiliari, aziendali, assicurativi farà evolvere la nostra professione”.

Ferdinando Rebecchi – BNL – Gruppo BNP Paribas

“L’entrata in vigore della direttiva MiFID II rafforza i presidi di protezione degli investitori. La consulenza in materia di investimenti assume un ruolo sempre più rilevante. Gli investitori hanno diritto di scegliere la tipologia di consulenza finanziaria (indipendente o non) maggiormente adatta al raggiungimento dei propri obiettivi di investimento”.

Massimo Scolari – Ascosim

“La consulenza di valore è sulla persona e non solo sui suoi soldi. Le persone saranno tiepide nel pagare la consulenza classica, ma le ricerche mostrano elasticità al prezzo interessanti per una consulenza di maggior respiro. Questo richiede nuove competenze anche ai consulenti”. **Fabrizio Fornezza – Eumetra**

“Affiancare il cliente nei suoi progetti di vita con una consulenza olistica che abbraccia l'intero patrimonio con l'obiettivo di valorizzarlo, proteggerlo e trasmetterlo lungo più generazioni. Alla ricerca del rendimento affianchiamo un sofisticato e rigoroso governo dei rischi”. **Franco Dentella – Banca Generali**

L'unica consulenza che crea valore è quella che allinea interesse del consulente con quella del cliente”. **Luca Foresti – Centro Medico Santagostino**

“Pericolo MiFID III! Contrazione del business, che qualcuno chiama “efficientamento”, con estromissione dei consulenti dal mercato... gli intermediari dovranno supportare questo passaggio con interventi formativi e iniziative mirate a gestire questo fenomeno”. **Alessio Amadori – Assonova**

“Una vera e propria sfida demografica attende l'Italia: sapremo coniugare in senso positivo le tradizioni consolidate e l'evoluzione verso una realtà multi-etnica e multiculturale? Forte del suo ruolo di precursore dei nuovi fenomeni che incidono sul tessuto sociale, il consulente finanziario sarà giocoforza uno dei protagonisti attivi di questi processi di cambiamento”. **Luigi Conte – Anasf**

“Dall'Europa a Ocf la tutela degli investitori. Il ruolo centrale dei consulenti finanziari è confermato e rafforzato tra requisiti vecchi e nuovi”. **Joe Capobianco – Ocf**

“La consulenza indipendente è la vera “disruption”. Le nuove regole spingono verso una maggiore trasparenza che rappresenta da sempre il vantaggio competitivo di professionisti e società fee only”. **Luca Mainò – Nafop**

“Dalla remunerazione sul prodotto alla remunerazione sulla complessità delle esigenze del cliente. Basta essere pagati in proporzione alla componente azionaria. La proporzionalità dovrà essere adeguata alla complessità delle esigenze del cliente, solo così il consulente potrà esprimere le proprie competenze riconosciute dal cliente”. **Massimo Giacomelli – Widiba**

“MiFID II potrà spingere il sistema verso una riduzione dei margini che potrebbero scendere anche del 10-15%, ma i consulenti finanziari più bravi sapranno raddoppiare il loro portafoglio”. **Paolo Martini – Azimut Capital Management**

“Riteniamo che con la MiFID II vengano ulteriormente elevati i presidi a tutela dell'investitore; in tale ambito Eurizon ha rafforzato la product governance durante tutte le fasi del processo: dall'identificazione del mercato di riferimento, alla definizione della strategia distributiva e al monitoraggio post-vendita”. **Massimo Mazzini – Eurizon**

“Tecnologie all'avanguardia ma al servizio dell'advisor per garantire una consulenza personalizzata ai nostri clienti : the Human Digital”. **Duccio Marconi – CheBanca!**

“MiFID II: più qualità, trasparenza e professionalità. Una imperdibile opportunità per i professionisti più qualificati e le aziende migliori per consolidare la propria leadership e rafforzare la relazione con il cliente”. **Raffaele Levi – Fideuram**

“Il futuro è già presente. MiFID II, nuovi modelli distributivi, Etf e strumenti indicizzati: l'innovazione è entrata in una fase di accelerazione senza precedenti anche nella gestione del risparmio e questa è una vera e propria rivoluzione tanto silenziosa quanto irreversibile”. **Emanuele Bellingeri – iShares**

La tecnologia al PFEXPO

“Il vero salto di qualità delle criptovalute avverrà solo nel momento in cui saranno regolamentate. Sebbene si tratti di una sfida epocale”. **Alex Ricchebuono – Advanced Capital Sgr**

“Il modello di consulenza tradizionale può essere alterato mediante modelli di consulenza virtuale, ma un modello di consulenza ibrida, in cui tecnologia e relazione umana realizzano una efficace simbiosi, sarà vincente”. **Stefano Sardelli – Invest Banca**

Il Fintech è in un trend esplosivo con una vasta gamma di interrelazioni tra settori diversi. Il fenomeno è tale per cui esso è giustamente inserito tra le traiettorie principali della quarta rivoluzione industriale”. **Gianni Costan – Fida**

I Pir al PFEXPO

“Penso che i Pir siano un’importante opportunità, per le imprese e l’economia reale, per gli intermediari, per gli investitori e i risparmiatori.

Penso anche che sia responsabilità di tutti non sprecare e valorizzare questa opportunità al meglio, per ognuno e per il Paese”. **Marco Giorgino – Politecnico di Milano**

“Pir: oltre al vantaggio fiscale c’è di più! I Pir possono essere utilizzati in consulenza per consolidare l’approccio per bisogno nel rispetto del profilo di rischio dell’investitore. Ben venga la fiscalità agevolata a una determinata scadenza temporale se questo ci permette di migliorare il livello di consulenza complessiva nell’offerta del risparmio gestito. Investire è sempre una forma di finanziamento che necessita del giusto tempo per realizzare al massimo il potenziale di ritorno assoluto”. **Paolo Proli – Amundi**

“In Eurizon sono state create soluzioni differenziate per profili di rischio con componente azionaria crescente per andare incontro alle diverse esigenze dei risparmiatori. I Pir sono quindi strumenti che aiutano a ottimizzare, anche fiscalmente, il portafoglio delle famiglie italiane, storicamente sbilanciate su investimenti prudenti di breve periodo. La creazione di questi strumenti ha incrementato la liquidità verso il mercato italiano e grazie ai Pir ci si aspetta nuovi investimenti, soprattutto da parte di investitori istituzionali a lungo termine come Fondi Pensione e Casse”. **Sabrina Racca – Eurizon**

“Eravamo Pir prima dei Pir. Riteniamo, da sempre, che sia importante investire sulle aziende del Belpaese puntando non esclusivamente sulle large cap. I nostri portafogli azionari italiani hanno sempre avuto un’esposizione alle società non Ftse Mib tra il 20 e il 30%. Abbiamo quindi ritenuto fosse naturale aderire alla normativa Pir, convinti che questa possa portare benefici sistemici”. **Fabiano Galli – Axa IM**

I portafogli al PFEXPO

“Gestione attiva o gestione passiva? Noi scegliamo la gestione attiva seguendo il modello delle 5 forze di Porter che guida il nostro processo di selezione titoli, collaudato e rigoroso e che ha contribuito al successo dei nostri fondi”. **Andrea Carzana – Columbia Threadneedle Investments**

Protezione degli investitori, trasparenza dei costi e governance: i principi chiave della MiFID II sono gli stessi della mission Morningstar. Per agire nell’interesse dei clienti però non basta il focus sui costi, ma anche sulla qualità delle scelte di investimento”. **Corrado Cassar Scalia – Morningstar**

Il patrimonio al PFEXPO

“Emerge la necessità di un modello di consulenza patrimoniale “olistico”, in grado di offrire un pacchetto di servizi relativi all’arte e di soddisfare le richieste dei clienti più sofisticati”. **Alessia Zorloni – CBA Studio Legale e Tributario**

“Il patrimonio immobiliare: eppur si muove... per sviluppare il suo potenziale!

Non più solo bene rifugio ma protagonista concreto della consulenza finanziaria che può contare su un enorme potenziale in un mercato che finalmente si è risvegliato. Ormai considerato un asset dinamico, il patrimonio immobiliare presente in portafoglio ha necessità di essere gestito con la professionalità, competenza e cura degli altri asset finanziari”. **Salvatore Greco – iBee**

Fidarsi è bene, fiduciarci è meglio. In un mondo in costante evoluzione e sempre più a rischio riservatezza, la fiduciaria può rappresentare un efficace strumento di tutela”. **Fabrizio Vedana – Unione Fiduciaria**

“Le donazioni nel capitale familiare che aziendale sono poi così liberali o nascondono interessi di varia natura, anche patrimoniali?” **Francesco Frigieri – Frigieri&Partners**

Ti potrebbe anche interessare

