

Confronta fondi

Fund selector

Portafoglio

Search



Newsletter

**FONDI&SICAV**  
Magazine

Home

Faccia a faccia

Gestori

Cover story

Inchieste

Consulenti&amp;Reti

ETF



# «Protezione per il futuro, ma anche innovazione»

09/10/2018 Redazione



Marco Bernardi vice direttore generale Banca Generali

**Intervista a Marco Bernardi vice direttore generale Banca Generali**

**Nella seconda metà del 2018, quali sono le novità della gamma prodotti che i consulenti possono presentare?**

«Continuiamo a sviluppare soluzioni per migliorare l'offerta. Dopo l'integrazione della piattaforma dei private certificate con possibilità esclusive nei collocamenti privati e con tempistiche molto veloci, abbiamo lanciato una nuova Sicav-Lux Im, che raccoglie le proposte più

innovative dall'asset management andando incontro ai bisogni di lungo periodo dei nostri clienti. Quindi protezione per il futuro, in primis dai rischi di volatilità e di incertezza del ciclo economico, ma anche innovazione nella ricerca tematica e nelle dinamiche di gestione che tengono conto della ricerca di rendimenti e risk mitigation. Il



Da Videofinanza

**MARCELLO CHELLI**  
Lyxor Etf

VideoFinanza  
by Fondi&Sicav

Speciale PIR

**TEMPO DI BILANCI**

**Lyxor Etf, sui Pir una gamma di tre strumenti**

«Gli investitori hanno a disposizione due Etf azionari e uno obbligazionario» spiega Marcello Chelli, responsabile per l'Italia dei Lyxor Etf a margine della tavola rotonda sui Pir organizzata da Fondi&Sicav.



Fondi &amp; Sicav Magazine



Archivio magazine

Vai all'archivio completo

tutto coniugando il massimo sforzo coi nostri partner in termini di efficienza per contenere i costi su livelli estremamente competitivi. In queste settimane stiamo presentando la seconda wave di comparti che portano il totale delle gestioni a 53, con una gamma di grande valore per la diversificazione. Stiamo rafforzando poi le strategie illiquide su cui crediamo ci siano prospettive interessanti. Dopo il successo di gestioni come Astrea sui crediti sanitari cartolarizzati e Bg Next, l'attenzione torna sulla nostra Bg alternative, sicav specializzata proprio in questo orizzonte di opportunità. Abbiamo poi aggiunto nuove coperture nella mutualità della nostra polizza multilinea Bg Stile Libero che può contare, nel passaggio generazionale, su garanzie da potenziali perdite dalle linee di gestione. La multilinea continua ad attrarre molta attenzione come testimoniano la raccolta e le masse che hanno raggiunto quasi 8 miliardi a meno di cinque anni dalla sua nascita. Per fine anno si alzerà poi il sipario sul progetto Bg Saxo. L'implementazione della piattaforma di trading della banca danese consentirà nuove opportunità nelle coperture dinamiche e nei servizi di hedging ai nostri clienti imprenditori offrendo ulteriori ambiti di business e protezione dell'amministrato per i nostri consulenti».

#### «Nella seconda metà del 2018, quali servizi caratterizzano i vostri professionisti?»

«A inizio anno abbiamo messo a punto insieme all'azienda americana Pega un portale del credito che consente di seguire passo dopo passo in modo efficiente e semplice i finanziamenti alla clientela. I crediti lombard sono un servizio che stiamo seguendo con sempre maggiore attenzione e in questa direzione abbiamo lanciato alcune iniziative molto competitive. Allo stesso modo abbiamo sviluppato, insieme a Ubs Partner, una piattaforma di robo for advisory personalizzata alle nostre esigenze e arricchita di potenzialità esclusive per il controllo dei portafogli e l'analisi degli investimenti. L'obiettivo è tradurre in modo semplice il risultato degli algoritmi complessi di machine learning che girano all'interno del motore e renderli fruibili tanto ai consulenti quanto ai clienti. Poi, come dicevo prima, nuovi servizi di trading per la protezione dell'amministrato da Bg Saxo, mentre sul fronte patrimoniale abbiamo introdotto alcune nuove soluzioni in Bg Personal Advisory per la consulenza alle imprese. In primo luogo un modulo corporate per il monitoraggio e confronto del patrimonio aziendale e poi un accordo con [Warrant Group](#) per assistere le società nel cogliere le opportunità da finanziamenti e incentivi pubblici. Sempre in termini di servizi ci sono strumenti di marketing e comunicazione digitali, facilmente consultabili nel nostro Bg Store che raccoglie le diverse app, che semplificano e migliorano l'interazione e i servizi stessi alla clientela».

#### Quali servizi mettete a disposizione dei vostri professionisti per aiutarli nella ricerca di nuovi clienti?

«L'esclusività delle nostre soluzioni rappresenta sicuramente un elemento di vantaggio nella consulenza al cliente, ma un altro fiore all'occhiello della nostra realtà è rappresentato dal marketing sul territorio con la vicinanza della banca a centinaia di iniziative verso la collettività. Quindi mettiamo in campo azioni di comunicazione ed eventi, dove il supporto della banca è sempre orientato a valorizzare l'impegno dei professionisti. La forza di Banca Generali proviene infatti dalla coesione e dalla cultura aziendale di una squadra tutta protesa al servizio dei consulenti, per una crescita sostenibile nel tempo che porti valore ai clienti, così come al territorio e a tutti gli interlocutori che gravitano intorno alla società».

#### La tecnologia assume un ruolo sempre più rilevante nella consulenza: in Banca Generali quali strumenti possono utilizzare i professionisti per costruire il portafoglio con il cliente e concretizzare tutte le operazioni?

«La tecnologia gioca un ruolo sempre più importante, ma la premessa d'obbligo riguarda le competenze del professionista che sono la risorsa più importante da valorizzare. In questa logica si inserisce il supporto di strumenti hardware, come tablet o pc portatile, e software per analizzare le posizioni dei clienti. Banca Generali ha nel digital mindset uno dei propri elementi distintivi forte di applicazioni dedicate a ogni servizio specifico e piattaforme su misura per gli strumenti di investimento. Analisi del portafoglio, dei mercati con le prospettive macro e finanziarie degli stessi, oltre a strumenti di adeguata verifica e profilo dei clienti sono sempre presenti nella consulenza. A questi si aggiunge poi l'esclusività di una piattaforma evoluta come Bg Personal Advisory, che allarga l'orizzonte a tutto il patrimonio col monitoraggio anche di masse detenute presso banche terze. Infine, per l'operatività, la digital collaboration consente di operare con semplicità nel disporre operazioni o per svolgere pratiche amministrative».

Condividi su      



#### Articoli correlati



### Pir, turbo per le Pmi. Ma non solo

Per le reti i Piani individuali di risparmio rappresentano un'occasione epocale per allargare il loro raggio d'azione a un profilo di clientela che fino a oggi non sembrava interessata a investire nei prodotti di risparmio gestito.

 10/04/2017  Massimiliano D'Amico



### Un novembre record per la rete del Leone

La società guidata da Piermario Motta realizza il miglior dato mensile di sempre in termini di raccolta grazie a 522 milioni di nuovi afflussi. Nel mese di novembre i professionisti di Banca Generali hanno registrato una raccolta netta di 522 milioni, di cui 331 milioni realizzati dalla rete Banca Generali Financial Planner (2,37 miliardi da ... [Leggi di più](#)



### La necessità di essere attivi

Dopo l'ingresso nei mesi scorsi dei tre comparti flagship di Controlfida (Delta, Super Discovery e Delta Defensive) all'interno delle unit linked Stile libero di Banca Generali, da poche settimane due strumenti della casa di gestione elvetica (Global Macro e Controlfida Low-Volatility European Equities) sono stati inseriti in Bg Sicav. Fabio Brambilla, partner di Controlfida, spiega le ... [Leggi di più](#)

 31/07/2015  Redazione



### Il giovane Leone

«La nostra view è che non necessariamente dove ci sono più soldi i bisogni sono più complessi». Intervista a Gian Maria Mossa, dg e neo capo azienda di Banca Generali

 10/06/2016  Massimiliano D'Amico