

FIDEURAM.  
PER I LIQUIDI  
MEGLIO FIDARSI  
DEI PIÙ SOLIDI.

Banca  
FIDEURAM

# SOLDI

Economia Finanza e Personal Business



3,50 euro (Soldi + Bluerating)  
giovedì 30 giugno 2011

www.soldi-web.com

Anno III | Numero 25



Paolo  
Scaroni

**ENI**  
Petrolio-gate  
Il sovrano Scaroni  
sotto assedio

pag 8



**RISPARMIO GESTITO**  
I migliori fondi  
di maggio  
e da inizio anno

pag 15



Stefano  
Cordero  
di Montezemolo

**FORMAZIONE**  
Stefano Cordero  
di Montezemolo  
la fa così

pag 29

## IN QUESTO NUMERO



### MEDIOBANCA

Piazzetta Cuccia  
via con il nuovo bond

### RAIFFEISEN

Il portafoglio anti-crisi  
secondo Giannico

### CONVICTIONS AM

Campagna d'Italia  
per un altro francese

### TRADING NEWS

Dallo spread betting  
fino al Cfd

# La nuova stagione del real estate

*Manfredi Catella,  
a.d. Hines Italia sta  
rivoluzionando il ruolo  
dei fondi immobiliari.  
I tempi sembrano  
maturi per nuove  
soluzioni finanziarie  
di uso e valorizzazione  
degli asset. Ecco cosa  
si muove nel mondo  
del mattone...*



Manfredi Catella,  
a.d. Hines Italia

ISSN 2037-1551



9 772037 155008

FIDEURAM.  
PER I LIQUIDI MEGLIO  
FIDARSI DEI PIÙ SOLIDI.

72 miliardi di masse amministrate, il 30% del mercato della promozione finanziaria in Italia, con una solidità patrimoniale ai vertici del mercato? Scopri il meglio del private banking su [www.bancafideuram.it](http://www.bancafideuram.it) e [www.sanpaoloinvest.it](http://www.sanpaoloinvest.it)

\*Tar 1 rata del 14,2% vs. media dei primi 5 gruppi bancari del 8,4%  
Società del Gruppo INTESA [SANNICCO]

Del 6 Bilancio 2010



Banca  
FIDEURAM

Parola di Stefano Cordero di Montezemolo, numero uno della società di formazione Projectland

# Le lezioni non finiscono mai

Per stare a galla in tempi di crisi è importante concentrarsi sull'aggiornamento professionale

a cura di Diana Bin

Di imparare non si finisce mai, soprattutto nella società contemporanea dove il vero valore critico nel mondo professionale è rappresentato dal cosiddetto "capitale intellettuale", ovvero dalla conoscenza. Questi i presupposti che hanno ispirato il convegno "L'Altra Formazione", organizzato a Milano con l'obiettivo da un lato di presentare Projectland, nuova società nata all'inizio di quest'anno proprio per ideare progetti di consulenza, ricerca e formazione che favoriscano la crescita del capitale intellettuale delle imprese, e dall'altro lato di discutere e confrontarsi sulle modalità più efficaci di trasferire il sapere ai dipendenti di aziende grandi e piccole. Certo il tema della formazione è particolarmente spinoso in un momento in cui i contratti

lavorativi sono sempre più "flessibili" (il che spesso fa rima con "precari"): investire tempo, energia e denaro per formare risorse destinate con ogni probabilità ad andarsene entro pochi mesi è poco conveniente anche per le aziende stesse. "Credo che anche il mondo politico e istituzionale si dovrebbe misurare sempre più su queste problematiche, e fare in modo che la formazione venga a costituire il supporto sociale che il pubblico deve dare agli individui", ha detto a SOLDI Stefano Cordero di Montezemolo, presidente di Projectland oltre che direttore accademico della European School of Economics. "Io infatti sono un sostenitore del fatto che



gli strumenti e i fondi per la formazione e debbano essere a supporto dell'individuo più che delle aziende in senso stretto, perché altrimenti è difficile per le persone con modalità contrattuali sempre più incerte essere seguite in adeguati processi di formazione". E proprio in quest'ottica il discorso dell'apprendimento continuo si declina, soprattutto per chi riveste un ruolo operativo in azienda, come uno strumento per "dare a queste persone la possibilità di ricollocarsi nel caso le aziende avessero dei problemi. Quindi formazione continua anche per poter essere più adattabili sul mercato del lavoro in un momento di difficoltà", ha continuato Cordero di

Montezemolo. Quanto alle metodologie di formazione, il presidente di Projectland ha portato come esempio il cosiddetto "workout advisory", un modello di assistenza partecipativa ed interattiva che favorisce la crescita e la valorizzazione delle competenze aziendali. Il termine workout, ha spiegato Cordero di Montezemolo, è importato direttamente dal lessico dello sport, dove si usa per riferirsi all'allenamento finalizzato alla preparazione per una competizione. Nell'ambito della formazione indica invece lo sviluppo di soluzioni condivise all'interno di un gruppo di lavoro grazie all'aiuto di un "trainer". "Il workout advisory va bene su tutti modelli di aziende, sia in quelle più grandi sia in quelle medio-piccole, ma con approcci diversi e contenuti diversi", ha spiegato ancora il numero uno di Projectland, sottolineando

che, se nelle grandi multinazionali ha la funzione di avvicinare i livelli aziendali favorendo la comunicazione e la partecipazione, che altrimenti non si riuscirebbero a conseguire, nelle pmi questa metodologia costituisce una via alternativa per sviluppare competenze e conoscenze senza dover organizzare costosi corsi di formazione. "In queste realtà più piccole il workout advisory si rivolge a poche persone coinvolte direttamente nel processo. Ad esempio se l'azienda vuole sviluppare un nuovo prodotto, non dovrà fare altro che riunire i responsabili della divisione industriale, del marketing e tutti gli altri attori coinvolti che, con il sostegno di un soggetto che li aiuti a interpretare, analizzare e comprendere le problematiche in oggetto, potranno arrivare a una decisione condivisa".

Alcuni operatori bancari stanno mettendo a punto strutture di advisory specifiche per il gentil sesso

## Consulenza finanziaria in rosa

Una nuova classe di investitori sta emergendo sui mercati finanziari: le donne. Ed è proprio questo il target su cui intende concentrarsi una delle maggiori banche canadesi, la Bank of Montreal. "Molte donne si sentono trascurate dal mondo finanziario", ha spiegato Cheryl Galpin, numero uno di BMO Nesbitt Burns. Uno degli errori più comuni commessi dagli advisor finanziari quando parlano con una cliente di sesso femminile è quello di rivolgersi non tanto a lei quanto al marito che le sta accanto. Non a caso la prima cosa che fa una donna quando rimane vedova è, spesso e volentieri, licenziare il consulente finanziario che ha assistito la coppia. Ma c'è dell'altro: per attirare investitori appartenenti al gentil sesso, bisogna considerare che anche i bisogni e le esigenze cambiano rispetto agli uomini. Innanzitutto, avendo un'aspettativa di vita superiore, le donne hanno una maggiore probabilità di vivere da sole e allo stesso tempo dispon-

gono di risorse inferiori da investire, avendo stipendi più bassi e un lavoro spesso intermittente. E soprattutto, a differenza degli uomini, vedono i soldi come un mezzo per vivere, come una sicurezza, e non come uno status symbol. Gli advisor devono dunque capire che le donne prendono decisioni per ragioni differenti rispetto ai maschi: percepiscono la pensione come un evento della loro vita, non come un evento finanziario. "C'è una differenza di attitudine tra uomini e donne, e gli advisor devono tenerne conto quando si avvicinano al cliente", hanno spiegato da NBO. "Per noi è un'opportunità fare attenzione a come ci comportiamo quando abbiamo a che fare con clienti donne, perché il mondo femminile sta guadagnando importanza nel nostro mercato dobbiamo adeguarci". A partire dall'evento dedicato al gentil sesso "Stocks in the City", con tanto di Martini (come nel telefilm), per fornire tutte le informazioni necessarie alle clienti.

## HANNIBAL LECTOR

### Squilibri e patologie della banca multibusiness

La grande banca multibusiness è il modello di intermediario che sta dominando la scena dei sistemi finanziari in questi primi anni del

ventunesimo secolo. Se da un lato la teoria ne ha evidenziati i vantaggi, dall'altro la deregolamentazione ne ha favorita la diffusione. Ma l'eccessivo sviluppo dimensionale e la diversificazione di queste istituzioni hanno generato squilibri e patologie che hanno portato all'emergere di enormi conflitti di interesse, culminati con la crisi finanziaria del 2007-2008 che ha messo in dubbio l'effettiva efficienza di questi colossi finanziari. Tanto che il regolatore negli Stati Uniti e in Europa ha rivisto il quadro normativo al fine soprattutto di garantire una maggiore stabilità

finanziaria, senza tuttavia riuscire a dare una risposta a tutti gli interrogativi che restano ancora aperti. "La Banca Multibusiness" di Maurizio Baravelli, edito da Giappichelli, esamina proprio questi aspetti, indagando l'evoluzione recente e gli scenari futuri dei modelli strategici e organizzativi nell'industria finanziaria globalizzata. Il libro nasce come testo universitario per un corso avanzato di economia e gestione della banca, ma si propone anche come strumento di consultazione e riflessione per il management dell'industria finanziaria.

## SENZA CONFINI

### RUSSIA Il mercato dell'arte punta sugli investitori moscoviti

Il mercato dell'arte guarda con interesse ai compratori russi, che con la loro crescente attenzione a investimenti in opere artistiche e antichità costituiscono un'enorme potenzialità di crescita per il settore. Non a caso la società britannica di consulenza Art Market Research (AMR), che mette a disposizione una serie di indici dei prezzi relativi all'andamento del mercato dell'arte, ha deciso di lanciarsi proprio nel paese ex sovietico, dove conta di generare ricavi per circa 500.000 euro entro fine anno grazie alla sua controllata rissa Kollection. "La Russia è un Paese dalle molte opportunità e il suo mercato dell'arte offre un grande potenziale", ha dichiarato Robin Duthy, direttore di Amr, che vanta tra i suoi clienti le case d'aste Christie's e Sotheby's. "E sono che ci sia un crescente bisogno di complesse analisi degli investimenti in questo settore in espansione", ha aggiunto. "Il nostro target nel Paese sarà rappresentato in particolare da istituzioni finanziarie russe, società di consulenza, player del mercato azionario, investitori private e collezionisti individuali". Le banche russe hanno iniziato ultimamente a offrire servizi di consulenza per gli investimenti in arte, in risposta al crescente appetito delle fasce di popolazione con reddito più elevato per il collezionismo di beni di grande valore..

### USA Maison da sogno per il guru della finanza Philip Falcone: 700mila \$ per 2 settimane di vacanza

Philip Falcone, gestore di fondi hedge e numero uno della società Harbinger Capital Partners, si prepara a passare l'estate negli Hamptons. Tra l'altro il miliardario americano è riuscito a ottenere uno sconto del 30% sul canone d'affitto della fattoria Stone Meadow, in Connecticut: e pagherà circa 700 mila dollari per due mesi di soggiorno contro la richiesta iniziale di un milione. Due anni fa Falcone aveva cercato anche di comprare la villa, ma la sua offerta era stata superata da quella avanzata dall'attuale proprietaria, l'ereditiera Isabella Rose, che si è aggiudicata la dimora per 12,5 milioni di dollari. Il gestore di fondi hedge ha quindi deciso di costruire la sua casa a Sagaponack, nella contea di Suffolk, ma i lavori sono ancora lungi dall'essere ultimati, costringendolo per quest'estate a optare per una soluzione alternativa. Adagiato su otto acri di terra, Stone Meadow comprende due unità immobiliari separate, con un totale di dieci camere da letto, oltre a un centro termale, diversi campi da tennis, una piscina riscaldata e una stalla per cinque cavalli. Unica pecca della villa (che nel 2008 era stata affittata per le vacanze anche dalla cantante da Mariah Carey): non si affaccia sull'oceano.

