

A.M.U. Investments SIM S.p.A.
Independent Advisor



Chi siamo

- A.M.U. Investments SIM è una Società di Intermediazione Mobiliare di consulenza patrimoniale indipendente. Questo significa essere abilitati alla sola attività di consulenza e non già all'attività di intermediazione
- In quanto SIM, Consob e Banca d'Italia riconoscono ad A.M.U. Investments i requisiti professionali per operare nel settore della consulenza
- A.M.U. Investments SIM è una società di intermediazione mobiliare istituita con Delibera n. 16918 del 09/06/2009 - iscritta all'albo al n. 264 - *“Consulenza in materia di investimenti - con le seguenti limitazioni operative: senza detenzione, neanche temporanea, delle disponibilità liquide e degli strumenti finanziari della clientela e senza assunzione di rischi da parte della società stessa”-*



Il punto di forza è l'indipendenza

- A.M.U. Investments SIM è indipendente da qualsivoglia entità bancaria o parabancaria
- A.M.U. Investments SIM ottimizza il rapporto tra Cliente e Banca, “*stressandolo*” a favore del primo
- A.M.U. Investments SIM non agisce come le Società del Risparmio Gestito. Alla base della propria attività non esistono accordi commerciali per distribuire prodotti o collocare titoli
- Non esiste un *Conflitto di Interesse* in quanto l'unica remunerazione di A.M.U. Investments SIM è legata al contratto di consulenza stipulato con il Cliente
- Tutto ciò è alla base dell'indipendenza che consente all'investitore una serena valutazione delle opportunità



Il conflitto di interesse

● Il principale ostacolo alla credibilità di un consulente bancario è ovviamente l'esistenza di un *Conflitto di Interesse*.

Gli obiettivi tra Cliente e Banca non coincidono mai:

- ➔ Il Cliente tende al "*miglior investimento*"
- ➔ La Banca tende al "*proprio conto economico*"

● Nella maggior parte dei casi il Cliente è una persona *non* esperta e quindi *non* consapevole dell'esistenza di tale conflitto

● Il Cliente della A.M.U. Investments SIM è un soggetto *consapevole* dei meccanismi che dettano il funzionamento del sistema creditizio e, quindi, proprio per questo è disponibile a riconoscere la parcella ad un professionista

Profilo del Cliente A.M.U. Investments SIM

- Culturalmente elevato con esperienza in campo finanziario. Il Cliente con minori conoscenze finanziarie è infatti più “agcredibile” da altri operatori: è la vittima ideale dei “venditori” di prodotti finanziari
- Mira all'accrescimento del proprio patrimonio ma, soprattutto, alla sua conservazione nel tempo
- E' legato al suo Consulente Finanziario da un rapporto strettamente fiduciario
- E' l'unico detentore del proprio patrimonio pur avvalendosi della *guida* del proprio Consulente Finanziario



Il patrimonio affidato

- In generale, il capitale che viene affidato è separato dall'attività professionale del Cliente. Si tratta di un **patrimonio personale** e, quindi, è più sensibile al concetto di protezione nel tempo
- I principali obiettivi che A.M.U. Investments SIM si propone di fronte al patrimonio di un proprio Cliente sono:
 - ➔ **Protezione:** approccio difensivo finalizzato principalmente alla difesa del patrimonio
 - ➔ **Accrescimento:** ricerca costante di valore in ogni singola attività che compone il portafoglio
 - ➔ **Flessibilità:** requisito necessario per il raggiungimento dei precedenti obiettivi

La metodologia A.M.U. Investments SIM: consulenza *fee only*

- Il metodo di lavoro di A.M.U. Investments SIM può essere definito come personalizzato, ovvero adattato ai bisogni specifici del Cliente che rimane sempre *l'unico titolare* del proprio patrimonio, non delegando altri ad operare in sua vece
- Attraverso tale approccio metodologico il Cliente A.M.U. Investments SIM acquisisce consapevolezza sui propri investimenti rispetto all'*opacità tipica* dei prodotti gestiti. Rispetto a questi ultimi, il controllo sul rendimento effettivo dei suoi impieghi è totale
- La consulenza proposta da A.M.U. Investments SIM è "*fee only*", ovvero pagata con una parcella direttamente dal Cliente. Questo permette di escludere qualsiasi potenziale conflitto di interesse tipico dell'industria finanziaria dove il collocamento di un prodotto nasconde compensi cospicui per l'intera struttura

La metodologia degli Intermediari: commissioni di gestione

Il sistema paese Italia è caratterizzato da una elevata propensione al risparmio, fattore che determina un fertile mercato del risparmio gestito. Di tale fenomeno si sono avvantaggiate soprattutto le reti di vendita bancarie e assicurative

Obiettivi del gestore del fondo:

- *remunerare* l'attività che svolge;
- *remunerare* l'attività della Banca depositaria (chi detiene materialmente il denaro);
- *remunerare* tutta la rete di distribuzione;
- *Infine ... remunerare* il Cliente

L'insieme di tutti questi fattori, normalmente celati sotto la voce "*commissioni di gestione*", sono a carico del Cliente. Ciò evidenzia come l'intermediario non sia focalizzato sul conto economico del Cliente ma, soprattutto, sul proprio.



Come opera la Banca

- Perché il business si attivi è necessario che il Cliente acquisti subito un prodotto della Banca, sia esso Fondo Comune d'Investimento, Gestione Patrimoniale, Prodotto Assicurativo o Obbligazione Strutturata
- La Banca sconsiglia sempre la gestione diretta di Titoli poiché questa genera soltanto commissioni di intermediazione, normalmente insufficienti a determinare ingenti profitti per gli intermediari
- Mantenendo direttamente il denaro del Cliente, la Banca opera in condizioni di sicuro ed insindacabile vantaggio



Come opera A.M.U. Investments SIM

Le classi di investimento attraverso le quali il Cliente A.M.U. Investments SIM opera sono:

- *Liquidità (cash puro, oppure strumenti equivalenti)*
- *Obbligazioni (strumenti di credito-finanziamento)*
- *Azioni (strumenti di partecipazione)*
- *ETF (veicoli di strumenti sottostanti)*

Il *mix* è costituito da diversi elementi che tengono conto del profilo di rischio, nonché dell'orizzonte temporale del Cliente.

- Il Cliente paga ad A.M.U. Investments SIM una “fee” di consulenza (*fee only*) sia che si raccomandi un investimento, sia che si raccomandi di rimanere in **liquidità**: da questo nasce la **libertà** di affrontare il mercato senza alcun tipo di pressione conflittuale se non quella della tutela del Cliente.
- Si opera con una gestione estremamente *flessibile*, che non libera dal confronto con il mercato e dalla performance relativa.



La vera consulenza specialistica(1)

- E' fuori luogo ripromettersi di spiegare ad un professionista come l'**avvocato**, il **commercialista**, il **consulente aziendale**, cosa sia la consulenza, oppure a cosa serva: sono degli specialisti della materia
- E' altresì acclarato che l'ancestrale ritrosia corporativa interna, verso la pratica della consulenza finanziaria (lato investimenti) operata dal **commercialista**, abbia lasciato da parte ogni ipocrisia, ed abbracciato un **dichiarato e manifestato interesse**, come dimostrano fatti quali.....
- L'**istituzione di associazioni all'uopo ispirate** (COFIP – consulenti finanziari "professionisti")
- Le istanze e la battaglia politica conseguente ingaggiata dal **Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC)** con il **TAR del Lazio**, e con l'**ANASF** (Associazione nazionale consulenti finanziari), nel rivendicare di diritto un accesso semplificato all'albo unico dei **consulenti indipendenti** (autonomi) gestito dall'**OCF** (Organismo di Vigilanza e Tenuta dell'Albo Unico dei Consulenti Finanziari)

La vera consulenza specialistica(2)

- E' altresì scontato che esistano **speculari diversità** tra: una **consulenza finanziaria "generica"**, al di là del destinatario a cui sia rivolta', ed una **consulenza finanziaria "in materia di investimenti"**, attività questa riservata e specialistica, ben diversa e più articolata rispetto a quella tipicamente orientata dal professionista all'impresa nella **quotidiana attività di studio**.
- E' comunque noto e certo che, in un paese come l'Italia, il **tessuto economico-aziendale** sia strettamente connesso ed **identificato con quello dell'imprenditore-investitore-risparmiatore**, il soggetto al quale gli **intermediari** polifunzionali tradizionali rivolgono la loro attenzione per fare c/economico, **in un paese conflitto di interesse "irrisolvibile"**.

La vera consulenza specialistica(3)

Il legislatore europeo, così come tutte le authority coinvolte, disegnando ed adeguando l'impianto normativo preesistente alla **MIFID II** ("sviluppare un mercato unico dei servizi finanziari, nel quale siano assicurate la trasparenza e la protezione degli investitori") hanno inteso dar soluzione a tali conflitti di interesse, circoscrivendo status, ruolo, contenuti, varando il **concetto di servizio "indipendente"** oppure "non indipendente", la **pietra angolare** abile di sorreggere ed avviare la costruzione di un nuovo stile di servizio, ovvero colmando i bisogni tipici dell'utenza, escludendo al contempo il rischio di potenziali fraintendimenti tra tutti gli attori coinvolti nella prestazione-fruizione di **servizi di consulenza "riservati"**

Ecco che allora, dalle **sinergie** derivanti tra il **professionista (studio)**, latore della relazione fiduciaria personale, e la **SIM di consulenza "pura" (monofunzionale)**, interprete istituzionale dell'assenza di ogni conflitto d'interesse, nel **quadro normativo più adeguato** (MIFID II), deriva la **risposta abile di garantire tutti gli attori coinvolti**, oltre che livelli di servizio, di coinvolgimento consapevole, e di remunerazione, **altrimenti irraggiungibili** in presenza dei modelli commerciali precedenti, quelli basati sull'emulazione, sul fai da te, sulla **promozione bancaria-assicurativa polifunzionale "non indipendente"**.



A.M.U. Investments SIM significa libertà negli investimenti

**Libertà di scegliere la migliore
opportunità**

**Libertà di proteggere il
proprio futuro**

**Libertà di capire e valutare
in modo autonomo**



**Libertà di agire in
modo consapevole**

...concludendo

- Nella narrazione sull'attività di consulenza si è portati a *dire* tutti le stesse cose; ma le stesse cose – poi - possono essere *fatte* in modo diverso
- E' su questa diversità che si basa l'approccio di A.M.U. Investments SIM: *il metodo*
- Per A.M.U. Investments SIM la consulenza è una materia totalmente astratta: più simile ad un'arte che ad una scienza. Per questo si propone un *metodo* di lavoro piuttosto che ridondanti messaggi commerciali, ricchi di promesse e previsioni
- Il metodo di lavoro proposto da A.M.U. Investments SIM non è un'alchimia; è un processo naturale che consta di tempo e di lavoro, condiviso con il proprio Cliente. Così come è differente la natura umana, così sarà diverso l'approccio dedicato a ciascun interlocutore.

Contact

www.amu-investments.com

E-mail: *info@amu-investments.com*

Tel.: 080/5241614 – 080/5212654

