



EUROMOBILIARE ADVISORY SIM

LA FORZA DI UN ECOSISTEMA DI COMPETENZE WEALTH

Il dg Gianmarco Zanetti: i temi dell'antifragilità e di un rapporto col cliente basato sul capitale umano sono un marchio di fabbrica che calza con un modello di servizio a 360 gradi

DI FABRIZIO GUIDONI

I NUMERI DI EUROMOBILIARE ADVISORY SIM

dati al 31/12/2021 - fonte: Euromobiliare Advisory SIM

56

Professionisti
EASIM



7,2 mld €

Patrimoni gestiti
in delega



43 mld €

In assistenza alla consulenza
alle banche del gruppo credem
Di cui 1 mld € in assistenza
Per clientela UHNWI



500 mln €

Di business diretto tra deleghe
da terzi istituti, deleghe da
compagnie assicurative e clientela
diretta della sim



Un ecosistema di competenze per valorizzare capitale umano, tecnologia e innovazione. È su questo punto di forza distintivo e di eccellenza che Euromobiliare Advisory SIM focalizza il suo intervento al Salone del Risparmio 2022, l'11 maggio, in occasione della conferenza organizzata dal Gruppo Credem, in perfetta coerenza con l'impegno che sta portando avanti nel mondo del Wealth Management.

Il filo conduttore della conferenza a cui parteciperà Euromobiliare Advisory SIM è l'antifragilità. L'evento infatti è intitolato "Antifragili: con cuore e cervello oltre l'ostacolo", un messaggio che vuole ricordare a tutti quanto i temi dell'antifragilità e di un rapporto col cliente basato sul capitale umano siano ormai diventati un marchio di fabbrica del Gruppo Credem che calza con il suo modello di servizio a 360 gradi. "Possiamo definire la SIM del Gruppo come un centro di competenze ed una piattaforma completa di servizi di wealth&investment management" spiega **Gianmarco Zanetti**, direttore generale Euromobiliare Advisory SIM, nel presentare i temi del convegno. Non solo. "Valorizziamo le persone e agiamo da sempre in modo coerente con i nostri valori. Il nostro approccio mette sempre il cliente al centro del nostro operato ed il nostro principale obiettivo è costruire e consolidare nel tempo la relazione di fiducia, relazione che si basa sul rapporto tra le persone".

Un approccio attraverso il quale tutto il Gruppo Cre-



GUARDA IL VIDEO

IL DG GIANMARCO
ZANETTI DESCRIVE
L'ECOSISTEMA DI
COMPETENZE DI
EUROMOBILIARE
ADVISORY SIM

dem vuole esprimere il costante impegno verso i clienti, le persone e per la collettività in cui opera, favorendo un modello di business quanto più possibile sostenibile e inclusivo. L'ospite di eccellenza della conferenza è Giuliano Razzoli, campione di sci e medaglia d'oro olimpica, presente anche a Pechino nel 2022. Il racconto delle sue esperienze sportive permetterà di ragionare sull'importanza di comprendere a fondo i fenomeni umani e naturali ci espone al rischio degli eventi inaspettati, al caos, ossia al rischio dei famosi "cigni neri". Ma dai cigni neri è possibile trarre vantaggio, crescere e migliorare. Uno spunto stimolante in arrivo dal campione è l'importanza dell'allenamento e del relativo impegno rispetto ai risultati di breve termine. Il messaggio è chiaro: le coppe si vincono in allenamento e poi si ritirano la domenica della gara, così come sui mercati il risultato positivo si raccoglie nel lungo periodo. Sono di certo tante le preziose lezioni che può dare il campione di sci ai presenti all'evento. Basti pensare, ad esempio, al tema degli infortuni, imprevedibili, e della fondamentale tenacia per risalire e riprendersi dopo che avvengono. Una dinamica che ricorda il mondo degli investimenti ed i suoi cigni neri e quanto siano necessarie disciplina, determinazione e competenza per poterli superare e tornare a essere performanti. La chiave unica per superare tutto è proprio l'antifragilità perché, come scrive Nassim Nicholas Taleb, l'antifragile non è solo tanto robusto da sopportare gli shock negativi rimanendo uguale a se stes-

so, ma se ne nutre per crescere e migliorare. Sul palco con il campione Razzoli sono attesi lo stesso Gianmarco Zanetti, direttore generale Euromobiliare Advisory SIM, e Paolo Magnani, direttore centrale e coordinatore Area Wealth Management Gruppo Credem, che sotto la guida di Moris Franzoni, direttore commerciale rete CF Credem, tra sport e strategie di investimento si confrontano su come si possa andare oltre e vedere al di là la nebbia quando ci si imbatte in un cigno nero, nella finanza come nello sport.

Questione di competenze. Con questa consapevolezza, Euromobiliare Advisory SIM si pone come punto di riferimento per tutta la clientela. Zanetti spiega: “Siamo una società innovativa e agile che mette al centro la cura e l'eccellenza nell'erogazione dei servizi per i nostri clienti. Ciò che ci caratterizza sono la qualità, competenza e professionalità sugli investimenti e nel wealth management delle nostre persone, la struttura organizzativa innovativa, le nostre partnership e la sostenibilità come elementi centrali delle nostre soluzioni per i clienti e le reti del nostro Gruppo e del nostro lavoro”. In effetti, l'ecosistema di competenze di EA SIM prevede la presenza di solide e sinergiche professionalità interne che spaziano dalle analisi dei mercati, dalla selezione di singoli titoli e fondi, dalla gestione professionale dei patrimoni, dalla definizione di proposte di portafogli in consulenza, fino alle analisi di bisogni in tema di corporate finance, fiscale, successorio, immobiliare e assicurativo. Oltre a queste risorse interne è prevista la collaborazione con professionisti e società esterne, cogliendo quindi quello di cui necessitiamo e che riteniamo sia una eccellenza che ci completi, per offrire soluzioni altamente personalizzate e qualificate per la clientela e per i consulenti ed i banker del Polo Private del Gruppo e della Consulenza Finanziaria di Credem.

“Il nostro approccio mette sempre il cliente al centro del nostro operato ed il nostro principale obiettivo è costruire e consolidare nel tempo il rapporto di fiducia ed interscambio di idee, basandosi prima di tutto su una relazione seria e trasparente tra le persone”

EA SIM, una realtà innovativa nel Wealth Management

Euromobiliare Advisory SIM è una società di intermediazione mobiliare che, con elevata professionalità e competenza, supporta la propria clientela, istituzionale e privata, attraverso servizi di Wealth Management che prevedono alta personalizzazione. Euromobiliare Advisory SIM è una realtà innovativa nell'industria del Wealth Management che fonda le sue radici nella solidità del Gruppo Credem e nell'esperienza pluriennale di una estesa collaborazione con le sue reti distributive. Operativa da maggio 2018, si occupa di servizi di gestione patrimoniale in delega e in proprio, consulenza indipendente e assistenza patrimoniale a clientela istituzionale e privata. Il team è composto da oltre 56 professionisti ed al 31 dicembre 2021 i patrimoni gestiti ammontano a oltre 7 miliardi di euro. Continua ad investire sulla propria piattaforma digitale info-formativa in ambito wealth management, chiamata “NeXT”, riconosciuta come un “unicum” nel settore del wealth management, frutto di una esperienza pluriennale di partnership con una Fintech ed una Web Agency italiane.

11/05

AL SDR 2022 IL
TEMA DI CREDEM-
EUROMOBILIARE
ADVISORY SIM È
L'ANTIFRAGILITÀ:
“ANTIFRAGILI: CON
CUORE E CERVELLO
OLTRE L'OSTACOLO”

Sostenibilità. Da tempo Euromobiliare Advisory SIM si è impegnata sulla sostenibilità integrando nel proprio processo di investimento criteri ESG cioè le variabili ambientali, sociali e di governance.

Gianmarco Zanetti sottolinea: “il percorso che abbiamo avviato nel 2019, insieme a tutte le società dell'Area Wealth Management del Gruppo Credem, ha già portato a risultati tangibili, permettendo di definire basi serie e concrete per continuare a sviluppare nel corso dei prossimi anni il nostro approccio ESG.

Abbiamo innanzitutto lavorato sulla creazione di una cultura aziendale orientata alla sostenibilità. Continueremo ad investire sui nostri processi, sulle competenze delle persone e sulle tecnologie per garantire in particolare ai nostri clienti, banker e consulenti del Gruppo soluzioni in linea con i principi adottati e funzionali ad incontrare le loro aspettative. Ci attendiamo che le preferenze per investimenti sostenibili diventino sempre più rilevanti all'interno dei portafogli della clientela ed è fondamentale essere attrezzati per fornire risposte coerenti e strutturate”.

Il contatto umano. L'importanza delle relazioni e dello “human touch” per Euromobiliare Advisory SIM è dimostrata anche dalla volontà ad un ritorno agli eventi in presenza. Archiviato il convegno al Salone del Risparmio, il prossimo appuntamento saranno i Forum di settembre per le reti del Gruppo. “Il ritorno agli eventi in presenza, anche per i momenti di formazione per le reti del nostro Gruppo è per noi da sempre un momento fondamentale per consolidare e rendere durature nel tempo le relazioni - conclude Gianmarco Zanetti. ●