

# Comunicato stampa

## Challenge Pro, si rafforza la piattaforma Unit Linked di Allianz Bank Financial Advisors

4 nuovi fondi TEAM e 9 nuovi asset manager arricchiscono la piattaforma Unit Linked della banca del Gruppo Allianz, portando a oltre 200 le linee di investimento.

*Milano, 1 agosto 2019* – A partire dal luglio 2019, la piattaforma Unit Linked di Darta Saving Life Assurance dac distribuita da Allianz Bank Financial Advisors, ha cambiato denominazione evolvendosi in **Challenge Pro** dal precedente Challenge Plus. Un cambiamento importante, frutto del costante impegno di Allianz Bank Financial Advisors nel continuo miglioramento della propria gamma, avvalendosi di team di professionisti dedicati all'ideazione, progettazione e sviluppo di nuovi prodotti e strumenti, con l'obiettivo di offrire alla propria clientela soluzioni sempre all'avanguardia.

Challenge Pro, prodotto finanziario assicurativo che mette a disposizione del contraente anche una copertura assicurativa caso morte, è una piattaforma costituita da strategie realizzate in esclusiva con i partner del Gruppo Allianz e da soluzioni accuratamente selezionate delle maggiori case di investimento internazionali. Arricchiscono la gamma **84 nuovi fondi**, portando a oltre **200 il numero di linee di investimento** con approcci e caratteristiche differenti, in grado di soddisfare tutte le esigenze degli investitori.

Tra le novità, l'introduzione di **4 nuovi fondi TEAM** e di **9 nuovi asset manager**, che fanno salire a 30 il numero complessivo delle case di gestione in offerta. Le new entry annoverano **Capital Group, Columbia Threadneedle, Vontobel Asset Management** - che gestiscono i nuovi prodotti TEAM insieme a Janus Henderson, già presente nella precedente offerta X-TEAM - **Candriam, HSBC Global Asset Management, Robeco, Rothschild Co., T. Rowe Price e Unigestion**.

“Il valore dell'offerta e della consulenza risiede nel mix di competenze tecniche, sensibilità e conoscenza del mercato. Sono proprio questi i presupposti della visione strategica di Allianz Bank Financial Advisors che ci consentono di offrire al Cliente una strategia di pianificazione di lungo periodo, all'avanguardia e interamente personalizzata”, spiega **Paola Pietrafesa, Amministratore Delegato di Allianz Bank Financial Advisors e Head of Insurance Products Life di Allianz S.p.A.** “Pionieri dell'industria della consulenza, siamo costantemente al lavoro per anticipare i trend di mercato e soddisfare sul nascere le esigenze in continua evoluzione dei nostri Clienti”, continua **Carlo Balzarini, Direttore Wealth Management & Marketing di Allianz Bank Financial Advisors e Head of Distribution Development di Allianz S.p.A.** “Da qui nasce la

scelta di implementare Challenge Plus, la prima Open Guided Platform lanciata da Allianz Bank Financial Advisors nel 2007, una piattaforma già di per sé unica, flessibile e completa a supporto dei Financial Advisor, poi diventata standard di mercato. Challenge Pro è un “ecosistema” completo e variegato ulteriormente arricchito nella gamma di soluzioni di investimento e nell’impiego di evoluti strumenti di semplificazione, al servizio tanto del Cliente quanto del Financial Advisor”.

La piattaforma, completamente rinnovata, risponde ai requisiti di **qualità, semplificazione, innovazione e servizio** che guidano l’intera strategia di Allianz Bank Financial Advisors.

La **qualità**, concetto guida e denominatore comune dell’offerta Challenge Pro, si traduce in un catalogo di altissimo valore, una selezione unica costruita scegliendo tra i migliori gestori sul mercato e affiancata da una serie di strumenti funzionali a **semplificare**, da un lato, il processo di comprensione e pianificazione degli investimenti per la clientela e, dall’altro, l’elaborazione ed interpretazione dei dati per i Financial Advisor. Ne è un esempio **iChallenge**, la App sviluppata dalla banca, che offre al Financial Advisor l’accesso a numerosi dati di reporting e di approfondimento su tutte le linee disponibili all’interno della piattaforma.

La tecnologia è, infatti, nella visione strategica di Allianz Bank Financial Advisors, la principale alleata della **semplificazione**, un abilitatore che consente al Cliente di avere a portata di mano strumenti pratici e innovativi per poter decidere in serenità e sicurezza, insieme al proprio Financial Advisor, la pianificazione degli investimenti più adeguata alle proprie esigenze e caratteristiche di rischio/rendimento.

Il terzo requisito di Challenge Pro, quello dell’**innovazione**, si presta a molteplici declinazioni, tra queste l’opportunità di investire in strategie improntate alla sostenibilità e ai trend tematici e la flessibilità di inserire in un unico contratto più portafogli e soluzioni finanziarie.

Challenge Pro, infine, mette al centro il **servizio** che, inteso come gestione dell’emotività del Cliente, è sviluppato sia attraverso il dialogo personale con il consulente, la cui esperienza e competenza consentono di gestire al meglio anche i momenti di massima turbolenza dei mercati, sia tramite l’advisory digitale. Ad esempio con **Easy Switch**, un meccanismo automatico che consente di alimentare periodicamente uno o più portafogli che contengono strategie in linea con il profilo di investimento del Cliente e in grado quindi di bypassare l’emotività contingente, mese dopo mese.

Per una migliore comprensione dell’offerta, le 204 linee sono state suddivise commercialmente in 3 macro famiglie:

**TIME & GO** – l’angolo delle soluzioni per iniziare il percorso di pianificazione con il Cliente e gestirne dunque l’emotività;

**SOLUTION** – lo spazio dedicato ai portafogli “chiavi in mano” per allocare la parte core del patrimonio. Si posizionano in quest’area i 20 gestori che, attraverso una competizione diretta, si impegnano per offrire la migliore soluzione di investimento al Cliente finale (TEAM), i portafogli “ready to go” con le migliori competenze del gruppo Allianz (AZ SOLUTIONS) e le soluzioni liquid alternative (ALTERNATIVE SOLUTIONS);

**ELEMENT** – la famiglia che racchiude i tasselli per comporre una asset allocation “sartoriale”: la migliore selezione di strategie dei singoli Asset Manager (X-TEAM CLASSIC), i migliori multi-asset sul mercato (X-TEAM MULTI) e le soluzioni per investire nei mega trend di oggi e di domani (X-TEAM TREND).



Paola Pietrafesa, Amministratore Delegato  
Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.

#### ALLIANZ BANK FINANCIAL ADVISORS S.p.A.

È la banca italiana del Gruppo Allianz. Da 50 anni si impegna nel soddisfare la clientela privata interessata ai servizi di investimento, posizionandosi tra le prime banche del suo settore in Italia per patrimonio in gestione, qualità e valore dei suoi 2.000 Financial Advisors. Una realtà solida e in costante crescita il cui azionista di riferimento, Allianz SE, è internazionalmente riconosciuto tra i principali player nel settore assicurativo e dell'asset management. Il Gruppo Allianz è una delle più forti comunità finanziarie al mondo e detiene una solidità certificata dal rating AA dell'agenzia Standard & Poor's, con outlook stabile dal 2007. All'interno di Allianz Bank Financial Advisors, Allianz Bank Private si colloca nel panorama italiano del Private Banking con un modello di business basato sul costante innalzamento della professionalità dei suoi oltre 360 consulenti private e sulla centralità della relazione con il Cliente. Per la clientela ad alta patrimonializzazione, il servizio Allianz Wealth Protection offre una gamma di prodotti bancari e di investimento specificamente dedicati al segmento HNWI, e un range di servizi di consulenza a 360° per soddisfare i bisogni tipicamente complessi della clientela di fascia alta.

Per ulteriori informazioni:  
Allianz Bank Financial Advisors  
[comunicazione.esterna@allianzbank.it](mailto:comunicazione.esterna@allianzbank.it)  
Tel. +39 02.72.16.87.95