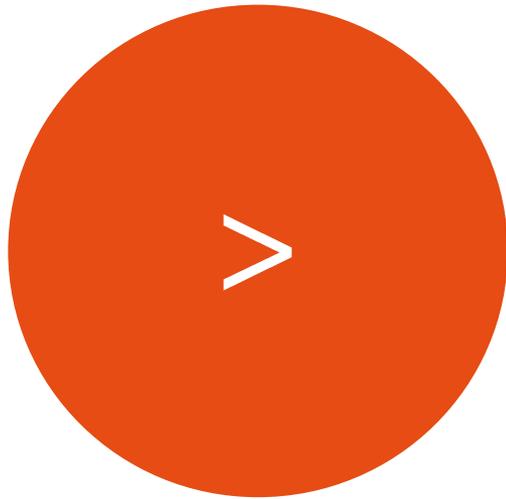


I TREND DEI MILLENNIALS E
DELLA LONGEVITA'-
CATALIZZATORI PER NUOVI
MODELLI DI BUSINESS





DECALIA



2014



DECALIA



45

3.5

CH

STRATEGIE D'INVESTIMENTO DECALIA

TREND DI CONSUMO

DECALIA Millennials

AZIONARI

- Un Fondo azionario globale che investe in società che beneficeranno a livello strutturale dei cambiamenti nelle abitudini di consumo della generazione dei Millennials come vivere sano, economia della condivisione e istruzione
- La generazione dei Millennials (nata tra il 1980 e il 2000) è la generazione più popolosa – si stima essere più di 2 miliardi di persone in tutto il mondo. Stanno creando uno dei più grandi cambiamenti di consumo globali
- Veicolo: UCITS SICAV Lussemburghese gestito da DECALIA

DECALIA Silver Generation

AZIONARI

- Un Fondo azionario europeo all-cap con 9 anni di track record, che investe in società che beneficeranno a livello strutturale dei trend legati all'invecchiamento della popolazione come tempo libero, benessere e mobilità
- L'invecchiamento demografico è uno dei trend secolari più potenti in Europa, che crea opportunità di investimento attraenti
- Veicolo: UCITS SICAV Lussemburghese gestito da DECALIA

DECALIA Circular Economy

AZIONARI

- Un Fondo azionario globale che investe in società che beneficiano della transizione verso un'economia circolare in settori tra cui: materiali intelligenti & green, energie rinnovabili & reti intelligenti, industria 4.0.
- Il riutilizzo, la riparazione, la riduzione della dipendenza dalle materie prime e l'ascesa dell'economia della condivisione e del modello su abbonamento, favoriranno dinamiche positive non solo per l'ambiente, ma anche per la redditività, il business e per la crescita
- Veicolo: UCITS SICAV Lussemburghese gestito da DECALIA

DECALIA ASSET MANAGEMENT

UN TEAM DEDICATO AI CAMBIAMENTI NEI TREND DI CONSUMO



Clément Maclou, CIIA
Team leader, Portfolio manager

Clément Maclou ha raggiunto DECALIA nel 2016. Si è specializzato nei trend di consumo ed è gestore principale dei fondi DECALIA Millennials e DECALIA Silver Generation. Prima di DECALIA, Clément ha trascorso 11 anni con CPR Asset Management (gruppo Amundi). Ha co-gestito uno dei più grandi fondi azionari al mondo dedicati al tema della longevità. Clément ha conseguito un master in International Finance presso IAE ed è certificato CIIA.



Walid Azar Atallah
Portfolio manager

Walid Azar Atallah ha raggiunto DECALIA nel 2016. È gestore dei fondi DECALIA Millennials e DECALIA Silver Generation. Prima di DECALIA, Walid ha trascorso 3 anni presso CPR Asset Management all'interno del team azionario tematico come gestore azionario. Walid Ha conseguito un Master in Trading and Risk Management presso INSEEC Business School di Parigi ed una laurea in Economics alla Saint Joseph University di Beirut.



Damien Weyermann, CFA
Portfolio manager

Damien Weyermann ha raggiunto DECALIA nel 2016. Ha la responsabilità dell'analisi inter-settoriale ed è gestore dei fondi DECALIA Millennials e DECALIA Silver Generation. Damien ha più di 17 anni di esperienza come analista e gestore. Ha lavorato per Lombard Odier, Bank Vontobel, Lloyds e Coutts. Damien ha conseguito una laurea in Business Administration & Economics presso l'Università di Ginevra. Ha la qualifica CFA.



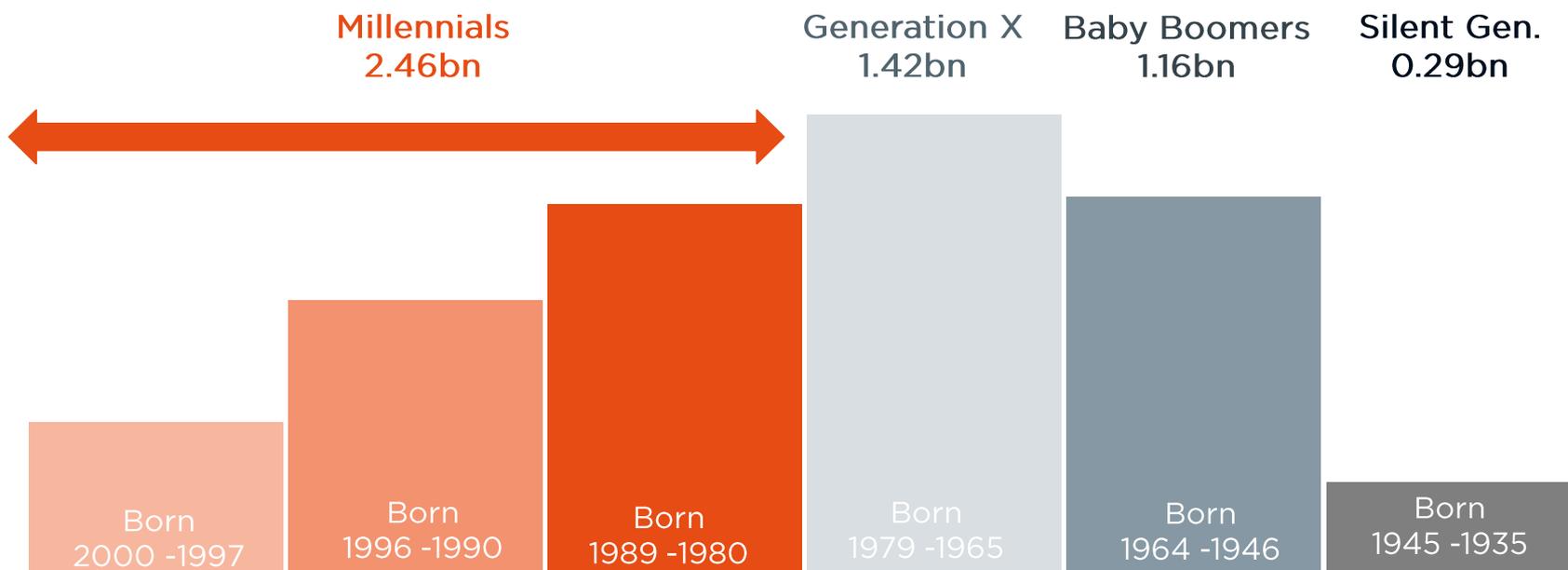
Antonio Garufi
Portfolio manager

Antonio Garufi ha raggiunto DECALIA nel 2017 come gestore. Ha iniziato la sua carriera in Citigroup & JP Morgan come analista a Londra e ha successivamente trascorso 8 anni in Astor Investment a Milano come gestore & analista per la strategia multi-tematica hedge fund. Antonio ha ottenuto una laurea in Economia Aziendale ed un PhD presso l'Università Bocconi, ha ottenuto il diploma per il Value Investing Program presso Columbia Business School e il Strategic Financial Analysis Program presso Harvard.

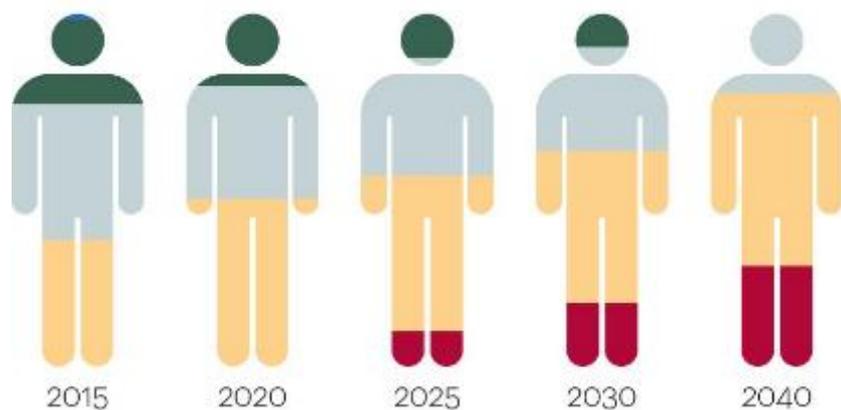
MILLENNIALS



I Millennials: la generazione più numerosa al mondo



I Millennials: motore di cambiamento



Negli USA, i Millennials spendono **USD 1.300 mld** ogni anno con un reddito medio di USD 60.000

Questa generazione sta creando una **disruption** senza precedenti nelle abitudini di consumo.



IL CASO DELLA GENERAZIONE MILLENNIALS

UNA NUOVA FONTE DI RICCHEZZA

TIME

THE ME ME ME GENERATION

Millennials are lazy, entitled narcissists
who still live with their parents

Why they'll save us all

BY JOEL STEIN



- Il reddito totale dei *Millennials* è stimato \$18.400 miliardi nel 2015 e si prevede raggiungerà \$32.000 miliardi nel 2030*
- Negli Stati Uniti il reddito annuale dei *Millennials* si prevede raggiungerà \$8.300 miliardi nel 2025
- I *Millennials* sono la più grande forza lavoro negli Stati Uniti che vale **\$1.300 miliardi in spesa del consumatore** con un reddito medio per famiglia di **\$60.000***
- I *Millennials* sono i destinatari del più importante **passaggio generazionale** mai avvenuto

*Fonte: Merrill Lynch

IL CASO DELLA GENERAZIONE MILLENNIALS

I TREND DEI MILLENNIALS



Nativi Digitali

E-life
Social media
Internet
Dispositivi mobili
Videogiochi

Sharing Economy

Streaming di musica/video
Alloggi alternativi
Car sharing

Stile di Vita

Mangiar sano
Fitness
Moda veloce
Lusso a buon mercato
Cosmetici

Fintech

Soluzioni di pagamento
Intermediari online
Crowd funding

Consapevolezza Sociale

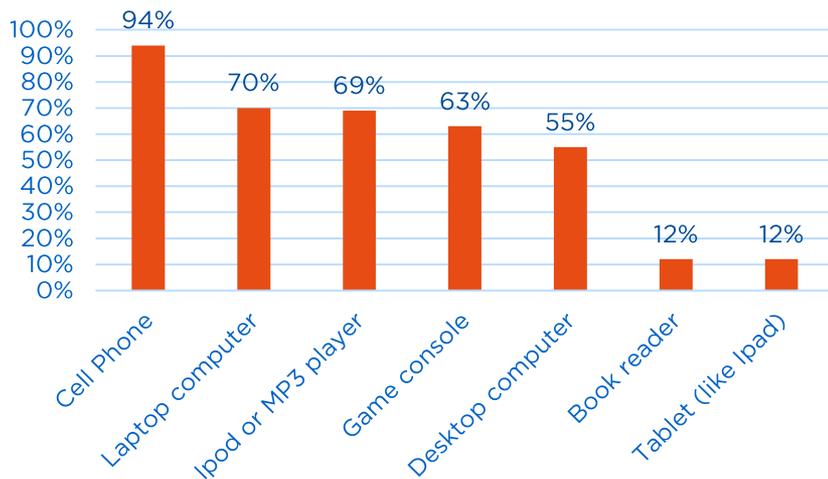
Istruzione
Sostenibilità
Ambiente
Responsabilità sociale

NATIVI DIGITALI

DALL'INTERNET 2.0 AI *MILLENNIALS* 2.0

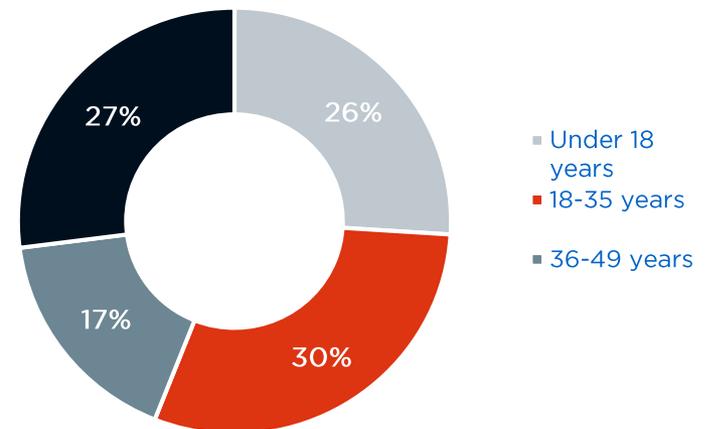
- Generazione “Nativi Digitali”: il 94% dei *Millennials* ha un cellulare (fonte: Pew Research)
- Mai disconnessi: \$1.000 miliardi potenziale valore dell'e-commerce (fonte: BofA Merrill Lynch Research)
- Generazione di videogiocatori: i *Millennials* rappresentano 1/3 degli utenti di videogiochi. Il mercato dei videogiochi si prevede supererà 138 miliardi di dollari entro il 2021 (fonte: Statista)

% di Millennials che possiedono dispositivi digitali



Fonte: Pew Research, American Life project

Chi gioca con i videogame



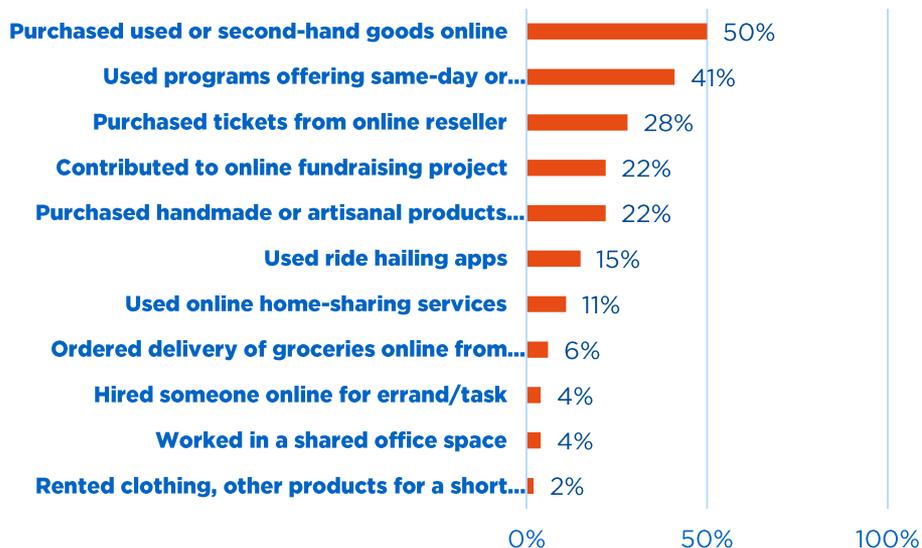
Fonte: Entertainment software association 2015

SHARING ECONOMY

CONDIVIDERE È LA SOLUZIONE

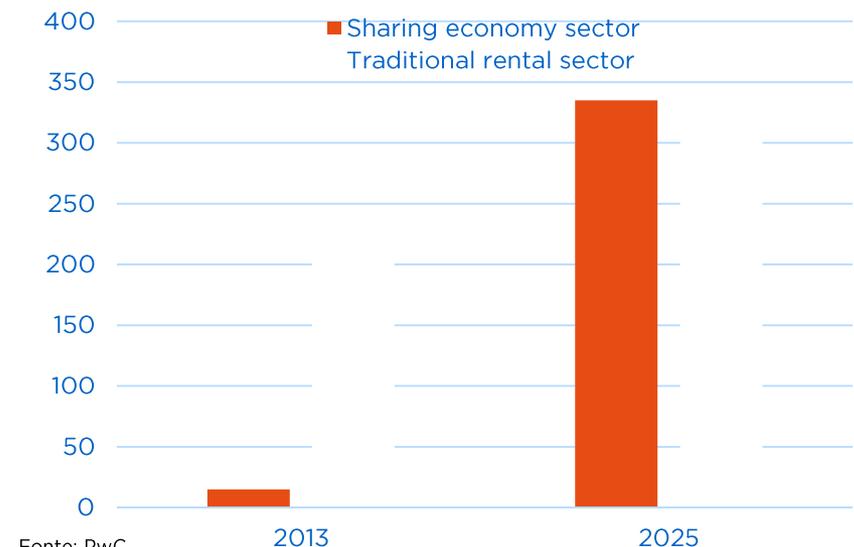
- I *Millennials* sono riluttanti a comprare prodotti come musica, video e macchine. Preferiscono piuttosto prendere in prestito e per questo si è diffusa la cosiddetta “*Sharing Economy*”.
- Le più grandi start-up nella *Silicon Valley* sono Airbnb & Uber
- Un mercato stimato di \$335 miliardi entro il 2025

% di Americani che usano qualche tipo di *sharing*



Fonte: Pew Research center Survey, conducted Nov. 24 - Dec. 21 2015 "Shared, Collaborative and On demand: The new digital Economy"

Previsione della crescita dei ricavi nei 5 settori principali della sharing economy nel 2025 (miliardi di dollari)



Fonte: PwC

STILE DI VITA

DIMMI COSA MANGI E TI DIRÒ CHI SEI

- Nelle classifiche il mangiar sano è ai primi posti tra i *Millennials* (fonte: sondaggio Nielsen)
- Il mercato salute & benessere si stima che raggiungerà \$1.100 miliardi entro il 2019 (fonte: Euromonitor)
- I *Millennials* monitorano la propria salute controllando l'attività fisica e le abitudini alimentari

Salute & Benessere al top delle preoccupazioni dei *Millennials*

Q: For each categories indicate if you think you will increase or decrease your spending over the next 12 months?

	Rank and category	Increase	Decrease
TOP	1. Fresh fruits and vegetables	37%	8%
	2. Organic food	25%	9%
	3. Natural products	23%	10%
	4. Environmentally Friendly home cleaning items	20%	10%
	5. Fresh meat	19%	10%
<hr/>			
BOTTOM	46. Soda	7%	27%
	47. Apps	8%	30%
	48. Handbags	6%	29%
	49. Luxury brands	9%	34%
	50. Restaurants	9%	42%

Scarpe connesse NIKE & dashboard di Fitbit

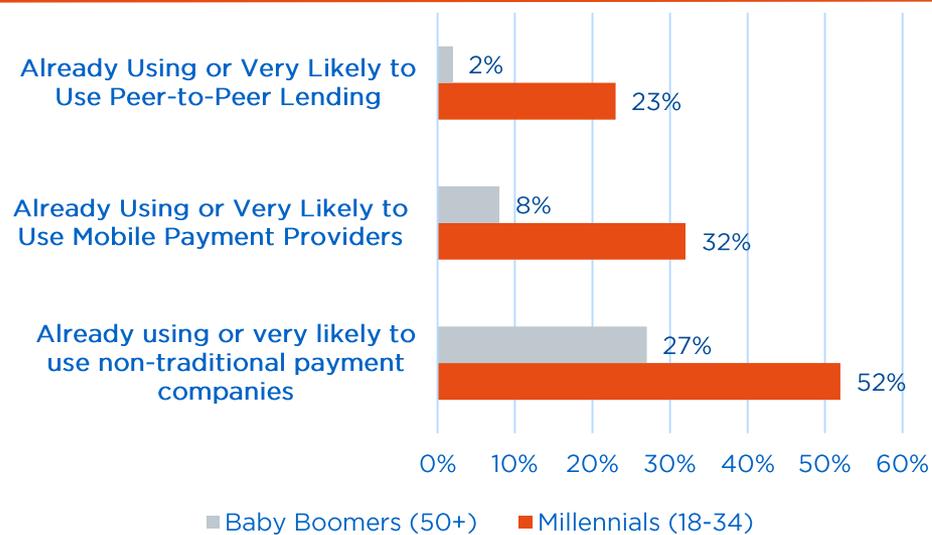


Fonte: Boston Consulting Group Global Consumer Sentiment, Survey of US Millennials' Saving and spending intentions

LA GENERAZIONE FINTECH

- La crisi finanziaria del 2008 ha avuto un forte impatto sui *Millennials*: 6 su 10 pensano che le grandi banche non siano concepite per servire la loro generazione
- I *Millennials* sono più propensi a considerare soluzioni di pagamento non tradizionali
- Il 58% dei *Millennials* preferisce chiedere soldi in prestito ad amici o alla propria famiglia, piuttosto che alle banche (fonte: Cassandra Reports 2015)

Millennials e settore bancario

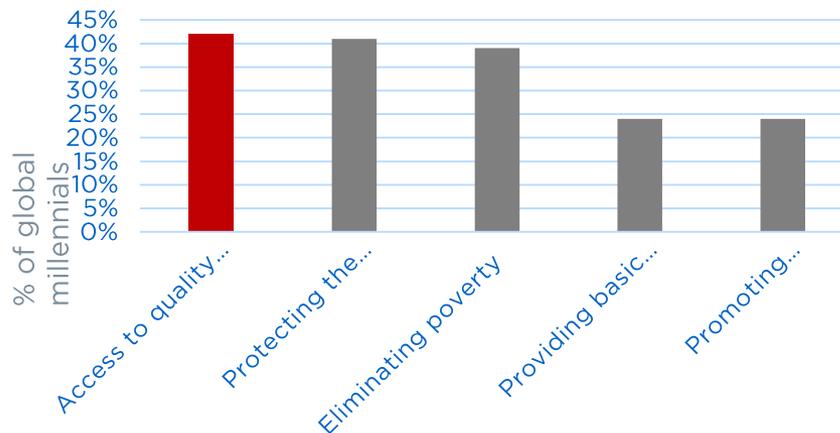


Fonte: Fair Isaac Corporation survey. 2014. Base: 18-24 (n=76), 25-34 (n=143), 50+ (n=503).

LA PENNA È PIÙ POTENTE DELLA SPADA

- Più *Millennials* hanno una laurea rispetto a tutte le altre generazioni di giovani adulti: il 47% dei *Millennials* Americani hanno conseguito un titolo postlaurea (fonte: Current Population Survey; CEA calculations)
- Il mercato globale dell'istruzione raggiungerà circa \$ 10.000 miliardi entro il 2030. (fonte : HoloniG and various underlying estimates from Goldman Sachs, GSV, IBIS Capital, Citi)
- Un aumento dell'“educazione fai da te”: i *Millennials* sono sempre più coinvolti nel loro apprendimento grazie alla digitalizzazione

Cosa è importante per il futuro dei Millennials



Fonte: Telefonica

I rifiuti stanno creando una pressione sull'ambiente insostenibile

“Senza un intervento urgente, i rifiuti globali aumenteranno del 70% rispetto al livello attuale entro il 2050” - World Bank Report

Trovate microplastiche anche nell'uomo. «Metà popolazione potrebbe averle» - Repubblica

***CONSUMIAMO PIÙ DI CIÒ CHE POSSIAMO PERMETTERCI:
ai tassi di consumo attuali, avremmo bisogno di 2,5 pianeti se
il genere umano visse come in Francia, 4,1 pianeti se
vivessimo come negli USA***

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

LA MATERIA PRIMA PIÙ IMPORTANTE DEL 21. SECOLO - I DATI

**Le piattaforme digitali -
modello centrale per estrarre
dati come materia prima**

**Le piattaforme digitali
monopolizzano dati per poi
estrarli, analizzarli, usarli e
venderli.**

Advertising platforms



Cloud platforms



Industrial platforms- industrial internet



Product platforms - PAAS



Lean platforms



amazon

**Tramite la tecnologia digitale
le piattaforme riescono a
condurre e controllare
industrie**

**Le piattaforme digitali
prevalgono sulla produzione,
sulla logistica e sul design**

in quanto

**forniscono e possiedono
l'infrastruttura di base sulla
quale un'industria opera**

Industria 4.0

Settore manifatturiero:

- Prodotto
- Dati
- Contenuti

Esempio:

“Technogym diventa Media
company”



The Wellness Company

Fonte: Nick Srnicek Platform Capitalism, Microsoft

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

5G E OLTRE (LIFI)



Il caso : Più veloce, Migliore, Più potente!

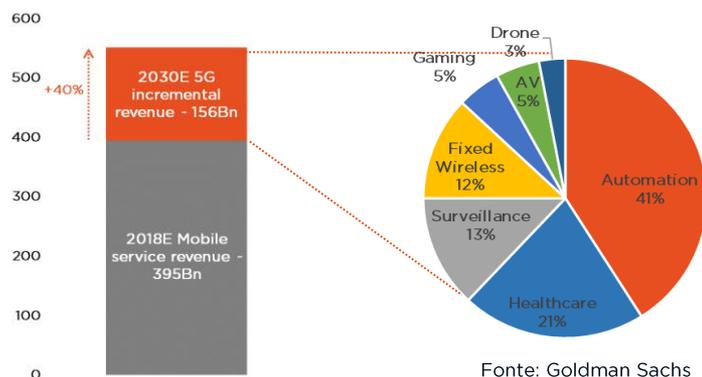
150mld

L'incremento dei ricavi, in Dollari, generato in diversi business, dalle telecomunicazioni alla salute

850mld

Investimenti nel 5G proiettati sui prossimi 5 anni

Ripartizione delle opportunità:



Il 5G è destinato a diffondersi nei prossimi due anni, creando anche una potente base per gli oggetti connessi (IoT)

I principali attori quotati sono:



10 Mrd

dispositivi connessi

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

ALLOGGI PER STUDENTI



Il caso : Sempre più studenti!

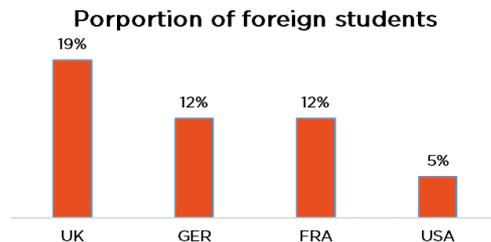
5M

Studenti che studiano all'estero

45k

Nuovi letti consegnati nel 2017 negli USA rispetto a 9k nel 1997

- L'Europa sta lentamente sostituendo gli USA come hub per studenti:



Con sempre meno finanziamenti statali, gli studenti si rivolgono sempre maggiormente a strutture private per soddisfare le proprie esigenze

I principali attori quotati sono:



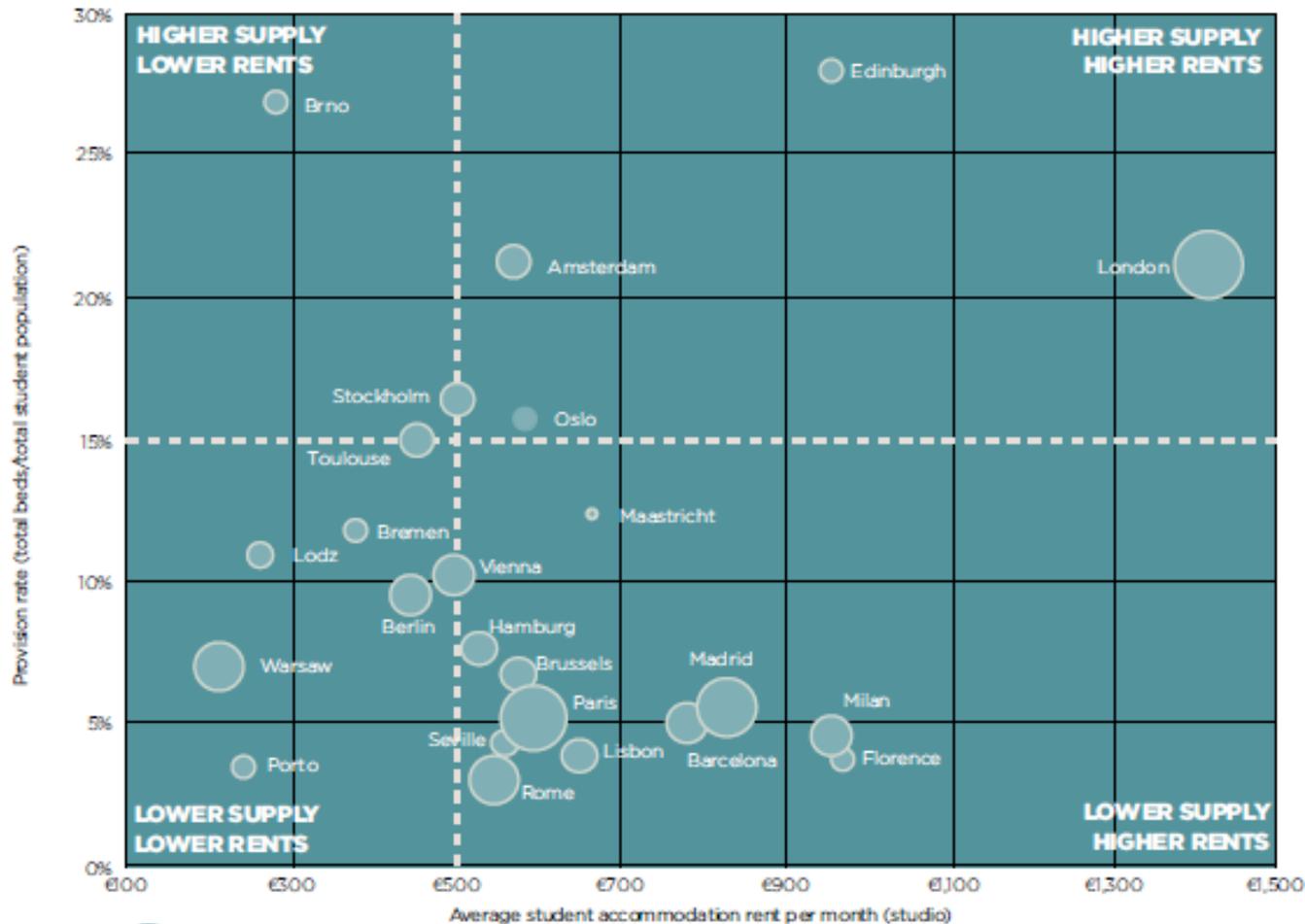
Fonte: Forbes, Savills

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

ALLOGGI PER STUDENTI



Student housing provision in selected European cities



Alloggi per studenti/numero student:

Italia 5%
Regno Unito 27%

Fonte: Savills



Florence, Rome, Porto and Warsaw rents are for single en-suite rooms

Source: Savills World Research using StudentMarketing

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

SPORT E FITNESS



Il caso : Sopravvive il più forte

\$112K

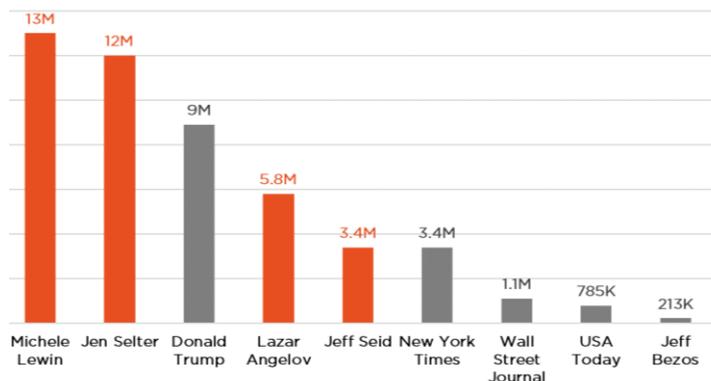
Previsione della spesa nel corso della vita in fitness, personal trainer, piani alimentari e attrezzature vs. \$94,440 in rette universitarie

270M

Visualizzazioni di annunci pubblicitari di #Fitspro al mese

- i professionisti del fitness sono le nuove e-Stars

Number of Followers on Instagram



I *Millennials* sono in assoluto la generazione più “in forma” sul pianeta. Con i social media a loro disposizione, gli sport sono diventati un fenomeno globale

I principali attori quotati sono:



Fonte: Instagram, NewZoo

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

E-SPORTS



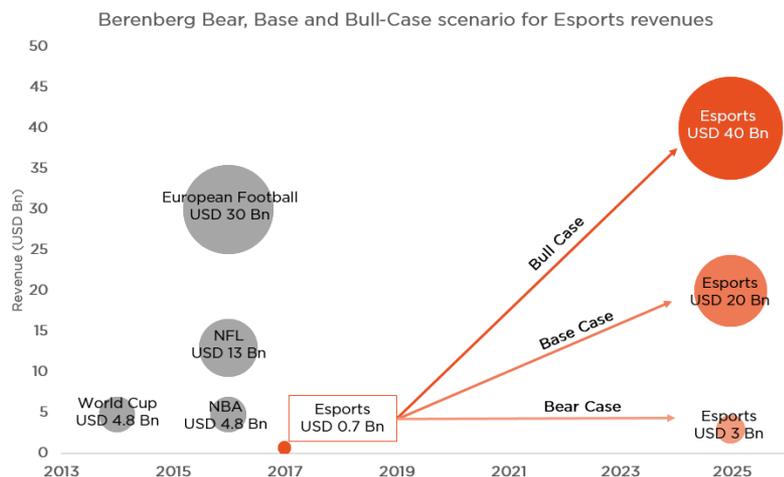
Il caso : Grande quanto il football?

385M

Spettatori di E-sports nel mondo, previsti 850M entro il 2025

2.2mld

Giocatori nel mondo, un numero che continua a crescere



Da primi nativi digitali, i *Millennials* hanno *democratizzato* i videogiochi e porteranno verosimilmente gli E-sports a nuovi livelli mai visti prima

Anche se non esistono *pure players*. I principali attori quotati sono:



SQUARE ENIX



Fonte: Berenberg

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

ALIMENTAZIONE - TREND SALUTISTA E LOCAL



Biologico

Prodotto di fattorie che proibiscono l'uso di **fertilizzanti, pesticidi, regolatori di crescita e additivi per mangimi del bestiame** prodotti dall'uomo



Vegano

La dieta esclude **carne, uova e latticini**, e solitamente ogni altro prodotto **derivante da animali**, come il **miele**.



Vegetariano

si riferisce a persone che non mangiano alcun tipo di **carne**, compresi **vitello, maiale, pollo, tacchino e pesce**.



Fruttariano

E' una persona che mangia solo **frutta e verdura**, spesso includendo **fagioli, noci e grano**, tipicamente crudi.



Il quarto paese più **"Biologico"** d'Europa



Di terre destinate all'agricoltura sono **biologiche**



Tasso annuo crescita composto del **mercato biologico** degli ultimi 7 anni



Numero di ristoranti **vegani/vegetariani** in Italia



Altre Abitudini



Senza Glutine



Senza Lattosio



Macro**bio**tico

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

ALIMENTAZIONE - SEI QUELLO CHE MANGI !

75% delle persone pensa che “sei quello che mangi”

80% delle persone usa l'alimentazione per prevenire problemi di salute come **obesità, diabete, colesterolo alto e ipertensione.**

64% delle persone comprano alimenti in **negozi di nicchia** che vendono una grande varietà di **alimenti sani**

89% dei consumatori stanno pagando un premio per **prodotti biologici**



Differenza di prezzo tra ordinario e **Biologico**



+94%



+96%



+21%

Il cibo **biologico** è più costoso perché la sua produzione rispetta:



La Terra



Gli Animali



I Consumatori

**SILVER GENERATION
LONGEVITA'**

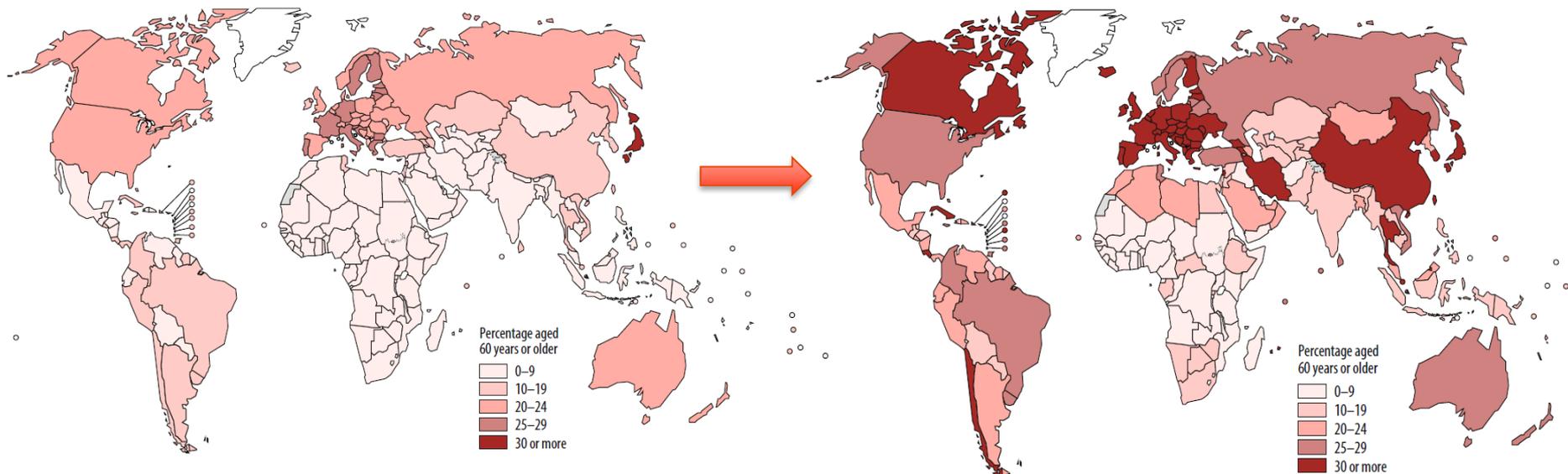


IL CASO DELLA SILVER GENERATION

LONGEVITÀ - UN TREND DEMOGRAFICO SECOLARE

Percentuale della popolazione 60+
2015

Percentuale della popolazione 60+
Proiezione 2050



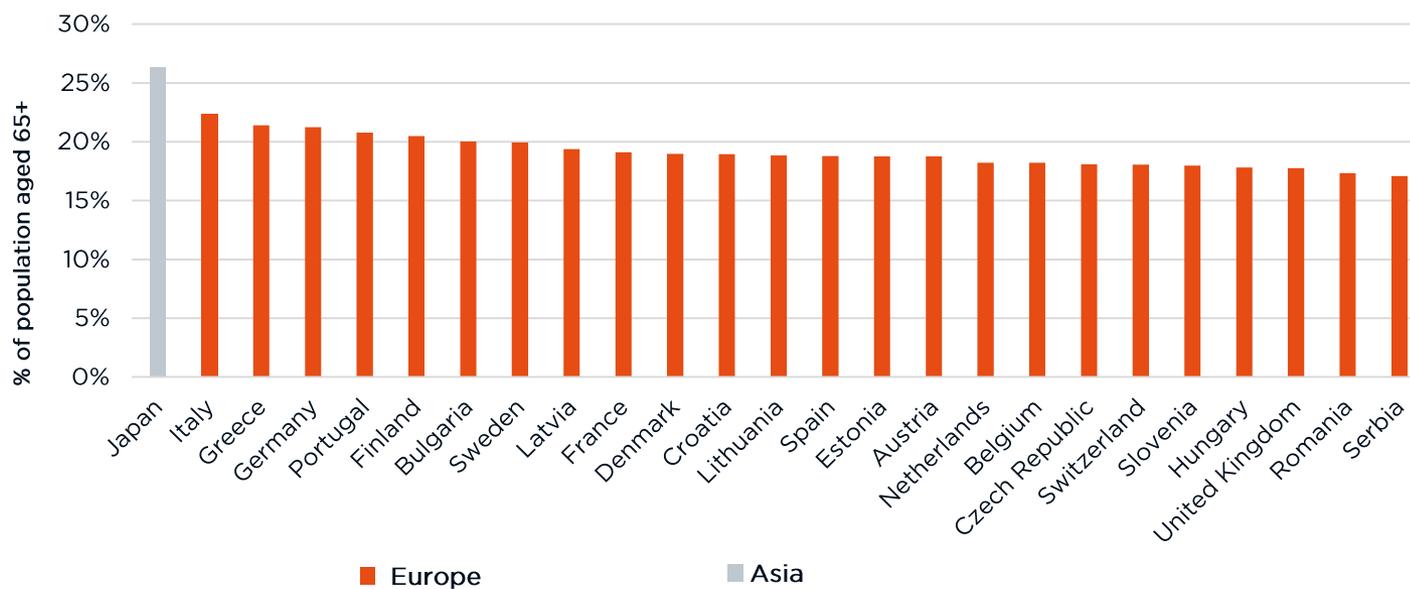
Fonte: World report on ageing and health (2015)

IL CASO DELLA SILVER GENERATION

L'EUROPA, IL CONTINENTE PIÙ ANZIANO

- L'Europa guida il trend della *Silver Generation*: 24 dei 25 principali Paesi al mondo con il maggior numero di 60+ sono in Europa (Fonte: UN, 2015)

Top 25 principali Paesi nel mondo, nel 2015



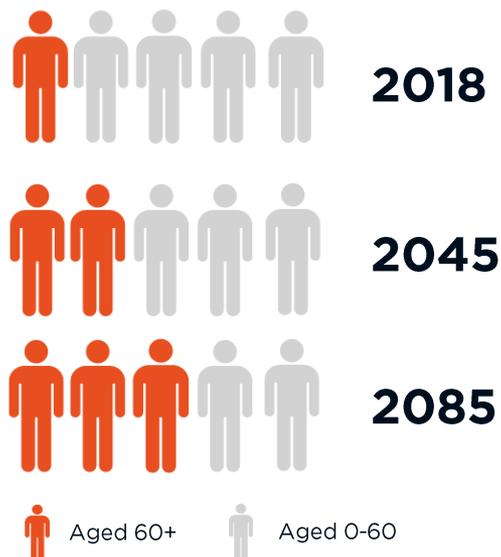
Fonte: United Nations World Population Prospects (2015). Paesi con una popolazione di almeno 1 milione nel 2015

IL CASO DELLA SILVER GENERATION

UNA NUOVA VITA

- Con l'aumento della longevità, stanno emergendo diverse *Silver Generation*
- Le persone lavoreranno per molti più anni
- La pensione è l'inizio di una nuova vita

UN TREND SOLIDO, DI CRESCITA SECOLARE, ESOGENO



UNA FORZA DA TENERE IN CONSIDERAZIONE

USD
15.000
mld

Potere d'acquisto
globale entro il 2020E*

50%

o più della crescita di tutti i
consumi urbani nei mercati
sviluppati tra il 2015 e il
2030*

*Fonte: European Commission 2015

IL CASO DELLA SILVER GENERATION

TREND DELLA LONGEVITÀ



Salute & Benessere

Benessere
Salute Digitale
Assistenza
Farmaceutici

Nuovo Stile di Vita

Miglioramenti abitativi/
Fai-da-te
Giardinaggio
Media

Sicurezza

Sicurezza Connessa
Sicurezza Tradizionale

Mobilità

Auto
Crociere
Viaggi

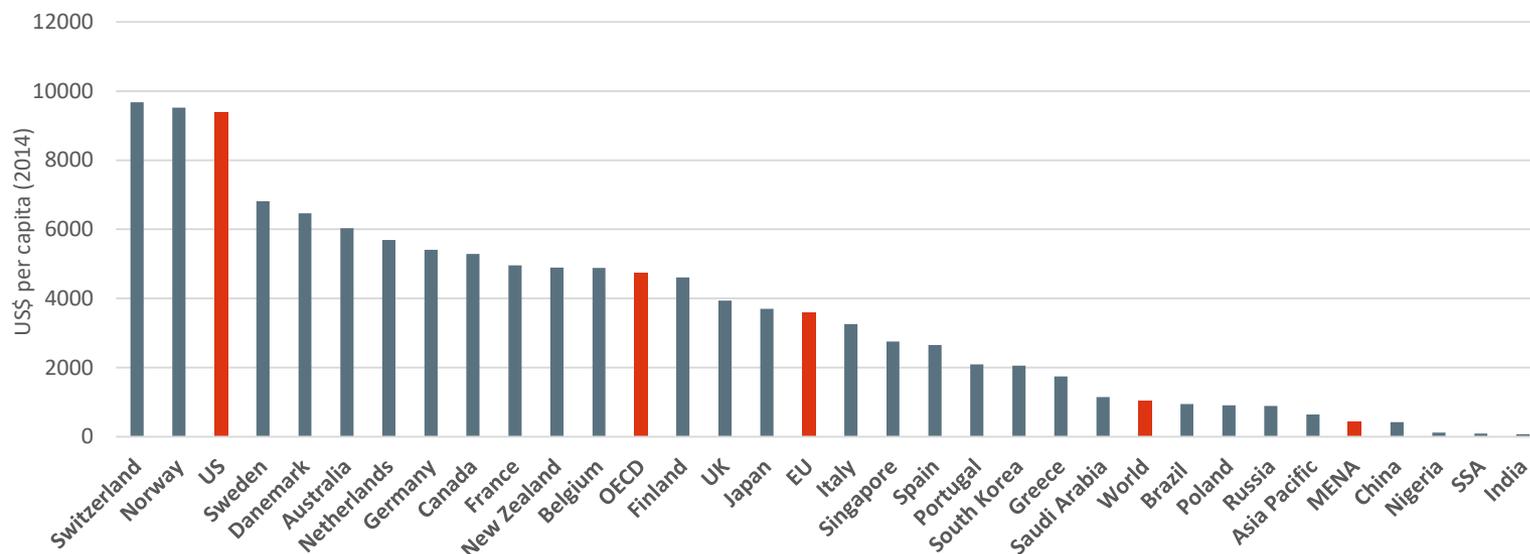
Risparmio

Assicurazione Vita
Wealth Management
Società di Gestione

UN'OVVIA RELAZIONE

- La *Silver Generation* è il principale fattore della spesa sanitaria mondiale
- 2/3 dei farmaci sono consumati dai *Baby Boomers*
- L'80% della nostra spesa sanitaria si concentra negli ultimi 15 anni della nostra vita
- L'assistenza è uno dei pochi settori dove la domanda supera l'offerta

Spesa sanitaria pro capite, 2014

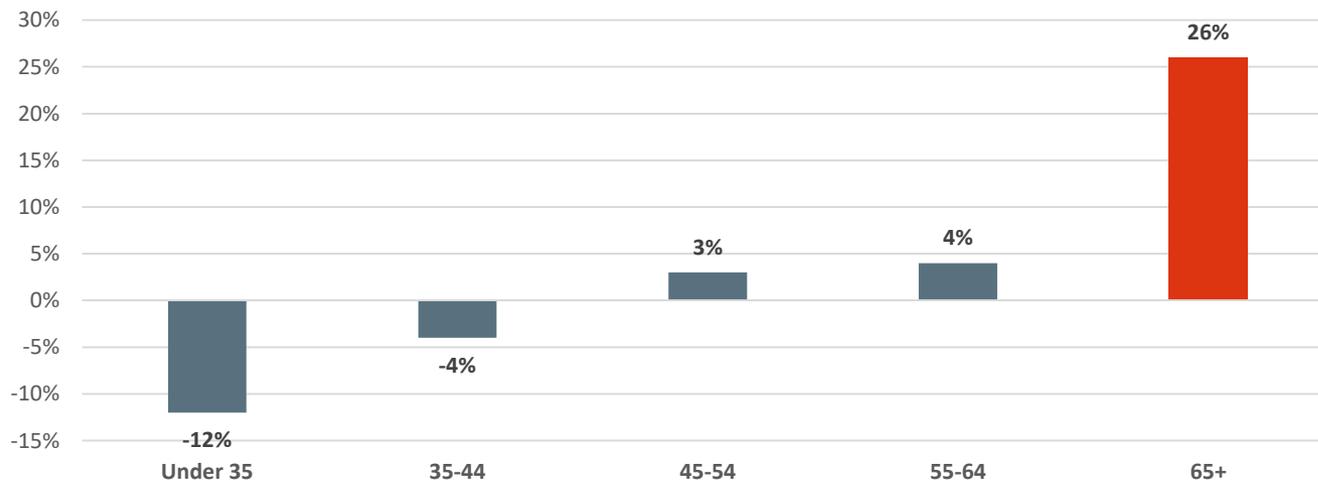


Fonte: Merrill Lynch. World Bank

DOPO LA PENSIONE INIZIA UNA NUOVA VITA

- **La casa è una delle principali priorità per i *Baby Boomers*:** la spesa in miglioramenti abitativi è quasi raddoppiata dal 2008
- **Amici dei media:** l'audience televisiva aumenta con l'età. Le persone più anziane sono maggiormente inclini ad usare radio e leggere riviste e giornali. I *Baby Boomers* sono i secondi utenti principali di internet (Fonte: Nielsen).

Cambio della spesa media in ristrutturazioni della casa tra il 2003 e il 2013



Fonte: Merrill Lynch Wealth Management, Joint Center for Housing Studies of Harvard University 2015

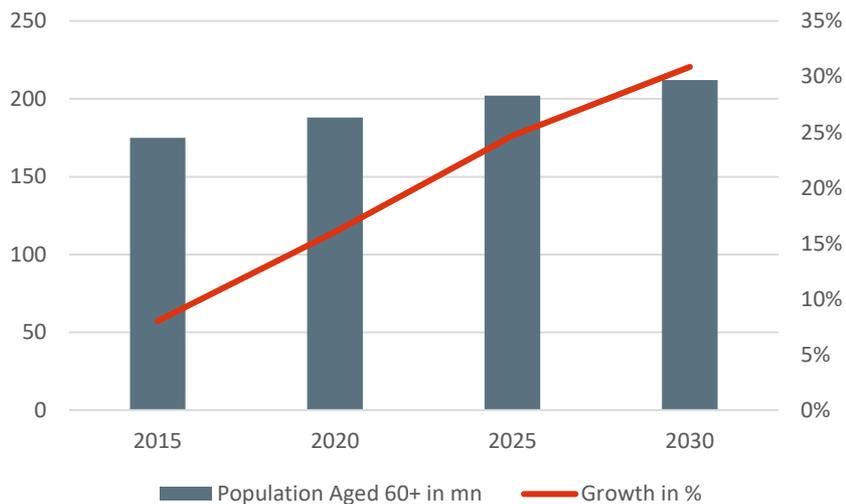
LA RIVOLUZIONE TECNOLOGICA

- **I *Baby Boomers* sono esperti di tecnologia:** gli *over 60* di oggi sono abituati alla tecnologia e non è insolito per loro usare l'e-mail ed internet regolarmente
- **Nuove tecnologie fatte apposta per i *Baby Boomers*:** secondo uno studio sull'informatica per il settore sanitario, le nuove tecnologie dedicate alle necessità ed ai problemi della *Silver Generation* saranno essenziali. La prossima generazione di dispositivi di monitoraggio permetterà ai *Baby Boomers* di stare in casa più a lungo, vivendo in modo indipendente e sentendosi più sicuri
- **Internet delle Cose (IoT):** i dispositivi indossabili e i dispositivi della casa intelligente permetteranno alla *Silver Generation* di rimanere in casa propria anche a età avanzata.

VIAGGIANDO PER IL MONDO

- Il gruppo dei viaggiatori *over 60* rappresenterà il 29% dei turisti in Europa entro il 2030 (fonte: Commissione Europea)
- Le crociere sono il settore in maggiore espansione, con un'età media dei passeggeri pari a 50 anni (fonte: Cruise Lines International Association)
- Lo sviluppo di automobili senza conducente (Tesla, Peugeot, Robot taxi) potrebbe aiutare la *Silver Generation* a mantenere una vita sociale attiva

Viaggiatori ultra sessantenni in Europa



Fonte : Merrill Lynch. UNDESA

Taxi giapponese senza conducente



Video : <https://www.youtube.com/watch?v=Ij-S9ZeNUhM>

IL GRUPPO PIÙ RICCO

- La ricchezza mondiale è prevista crescere dai \$250.000 miliardi di oggi a \$345.000 miliardi nella metà del 2020, con circa il 64% in Europa e negli Stati Uniti (fonte: Credit Suisse Research Institute)
- Il 52% di tutti gli individui con un alto patrimonio rientra nel gruppo degli ultracinquantenni (fonte: Capgemini, PwC)

Legal & General Grp Comunicato Stampa (28/06/2016):

“Noi stiamo eseguendo la nostra chiara e focalizzata strategia basata su 5 fattori chiave di crescita nel lungo periodo: **Longevità**, Globalizzazione delle attività di mercato, Creazione di nuove attività reali, Riforma sociale e digitale

200 anni di progressi scientifici e tecnologici

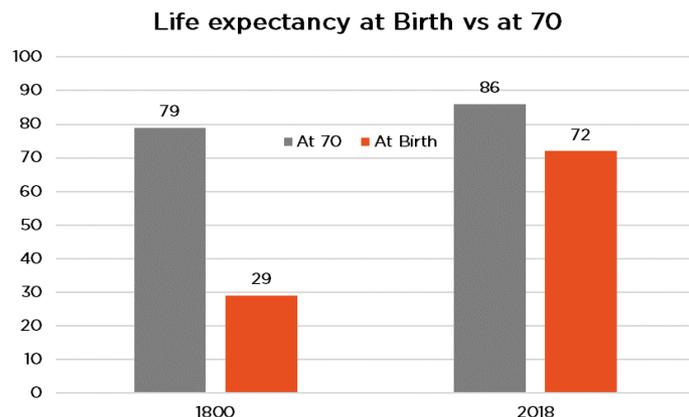
43

Anni di aspettativa di vita guadagnati alla nascita...

... mentre solo...

7

Anni di aspettativa di vita guadagnati dopo i 70 anni



Cambiamento di paradigma

Dalla cura delle malattie alla cura dell'invecchiamento

4

Anni di aspettativa di vita si guadagnerebbero se il cancro venisse debellato

120

Il corpo umano è concepito per vivere fino a 120 anni



Il segreto si trova nel cromosoma. L'erosione del telomere, un'estremità che protegge i dati all'interno del nostro DNA, è alla base dell'invecchiamento

La scienza è oggi concentrata nell'invertire questo processo

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

ROMPERE LA BARRIERA DEI 100

Dalla terapia alla prevenzione: i DATI sono la chiave



I *Big Data* hanno rivoluzionato la Sanità poichè hanno accelerato il processo di analisi centralizzando milioni di dati e trattandoli con l'intelligenza artificiale



I test sul genoma saranno presto disponibili per USD 100 (dai USD 3mln 10 anni fa), contribuendo a comprendere maggiormente il processo di invecchiamento e liberando il potenziale di longevità dell'uomo

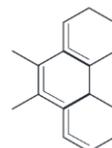


La digitalizzazione del cervello era impossibile fino a qualche anno fa, oggi è la via più realistica per curare l'alzheimer

Riconfigurare i nostri corpi?



Cellule senescenti, o cellule zombie si accumulano quando il telomere si reduce. La pulizia di queste cellule ha aumentato l'aspettativa di vita dei topi del 50%



La metformina, un elemento utilizzato per curare il diabete di tipo 2 può essere la soluzione per invertire l'invecchiamento dell'uomo, agendo sul gene IGF



Investiti nella genetica della longevità nel corso degli ultimi 4 anni. Da USD 400mln tra il 1992 e il 2012

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

LA SALUTE INCONTRA LA TECNOLOGIA



Il caso : Più dati, più elaborazioni

\$100

Il prezzo di un test genomico completo (Rispetto a \$3 Mln nel 2008)

3Gb

La dimensione di un singolo genoma umano costituito da 2.9 mld di coppie di basi

2700

Ingegneri di software assunti da Siemens Healthineers per aiutare nello sviluppo di app che trattano miliardi di dati al giorno

45

Deal dei giganti tech nel campo della salute - da 17 nel 2012

Il settore Salute è attualmente invaso da dati che necessitano di essere registrati, processati e analizzati. La tecnologia potrà liberare il vero potenziale dell'industria della Salute, riducendo i costi e le tempistiche di analisi, diagnostica e cure.

I principali attori quotati sono:

PHILIPS



TECAN

SIEMENS Healthineers

Fonte: Siemens Healthineers, Illumina, Microsoft, Forbes

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

SILICON VALLEY SCOPRE LA SALUTE



**“Abbiamo mappato il mondo.
Ora mappiamo la salute umana.”**



- Software IA prevede il percorso di malattie.
 - Lente a contatto misura il livello di glucosio
 - Baseline: misurazione di dati vitali di 10.000 persone su 4 anni tramite *wearable*
- “Sharing is caring”*



mindstrong

Analisi del comportamento di imputazione di utilizzatori di Smart Phone
Tramite l'individuazione di schemi sviluppo di profili comportamentali per indicare debolezze mentali
“Digital phenotyping”
Ogni azione esterne riflette un movimento Interno

L'individuo=somma dei suoi dati

Società della prevenzione:

L'assente è presente tramite il potenziale

“Chi vuole prevenire non ha mai raccolto abbastanza dati/calcolato abbastanza probabilità”

Tutto ciò è un enorme potenziale per i Big della web economy, le piattaforme digitali.

:

Fonte: Alphabet, Mindstrong, NZZ

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

DIABETE & ALIMENTAZIONE - DI PARI PASSO

★ Effetti dell'invecchiamento sul corpo umano ★



I livelli di zucchero nel sangue crescono di **6 punti** ogni decennio



Perdita di tessuto muscolare fino al **50%**



La diminuzione dei livelli di calcio riduce la densità ossea

★ L'alimentazione come soluzione ★



Assumere meno zuccheri



Supplementi di Omega3/Proteine



Supplementi di vitamina D

Il costo di un'alimentazione poco sana è stimato in **EUR 1 miliardo** per paese in Europa

Fonte: Harvard Health Publishing UE

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

PUBBLICO VS PRIVATO



Il caso : Pressione sul bilancio = Opportunità!

9.6

È l'aumento necessario dell'età pensionistica per permettere all'Europa di equilibrare il proprio Sistema pensionistico

50%

L'aumento sulla tassa sanitaria necessario all'Europa per equilibrare la propria spesa nella sanità.

60%

Del peso dell'assistenza sta ancora uscendo dal bilancio pubblico in Europa vs 25% negli USA

Poichè il contributo dei privati al bilancio pubblico diminuisce al diminuire dei lavoratori, il governo dovrebbe creare le premesse perchè il settore privato possa supportare la longevità delle popolazioni.

I principali attori sono:



SwissLife



Fonte: DECALIA, Factset, Berenberg



Il presente è un documento di marketing che riflette l'opinione di DECALIA alla data di emissione dello stesso. Non è destinato alla distribuzione, alla pubblicazione o all'uso in giurisdizioni in cui tale distribuzione, pubblicazione o uso sarebbe illegittimo, né è rivolto a qualsiasi persona o entità alla quale non sarebbe consentito indirizzarlo.

Sono stati fatti sforzi ragionevoli per garantire che il contenuto del presente documento si basi su informazioni e dati ottenuti da fonti attendibili. Tuttavia, DECALIA non verifica tali informazioni, né può garantirne l'accuratezza o la completezza. DECALIA e la SICAV non accettano alcuna responsabilità e non rilasciano alcuna dichiarazione, garanzia o promessa, esplicita o implicita, in merito a qualsiasi informazione, previsione o opinione contenuta nel presente documento, o in merito ad errori, omissioni o inesattezze. Le informazioni contenute nel presente documento sono soggette a modifiche senza preavviso. DECALIA e la SICAV non si impegnano ad aggiornare il documento, né a correggere eventuali inesattezze che dovessero emergere.

Questo documento può menzionare rendimenti passati degli investimenti. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli attuali o futuri. Il valore degli investimenti può aumentare o diminuire. Il capitale investito può essere a rischio e vi è la possibilità che il capitale iniziale non venga restituito in tutto o in parte. Inoltre, i dati dei rendimenti contenuti nel presente documento non tengono conto delle commissioni e delle spese addebitate al momento della sottoscrizione e del rimborso di titoli, né di eventuali imposte applicabili. Le variazioni nei tassi di cambio possono causare aumenti o diminuzioni nei guadagni.

Tutte le dichiarazioni diverse da quelle relative a fatti storici contenute in questo documento sono "dichiarazioni previsionali". Le dichiarazioni previsionali non sono garanzia di rendimenti futuri. Le previsioni finanziarie contenute nel presente documento non rappresentano previsioni o bilanci, ma sono esempi puramente illustrativi elaborati sulla base di aspettative e supposizioni che potrebbero non realizzarsi.

Il rendimento effettivo, i risultati, la situazione finanziaria e le potenzialità di un investimento possono differire di fatto da quelli espressi o impliciti nelle dichiarazioni previsionali contenute in questo documento, poiché i rendimenti proiettati o mirati sono intrinsecamente soggetti ad incertezze significative di natura economica, di mercato e ad altre incertezze che possono influire negativamente sui rendimenti. DECALIA e la SICAV declinano qualsiasi obbligo di aggiornare le dichiarazioni previsionali alla luce di nuove informazioni, eventi futuri o altro.

Il regime fiscale di qualsiasi investimento dipende dalle circostanze individuali e può essere in futuro soggetto a modifiche.

Il presente documento ha soltanto scopo informativo e/o pubblicitario. Non dovrebbe essere letto come una consulenza o una raccomandazione ad acquistare o vendere qualsiasi titolo, se non diversamente specificato. Non sostituisce il Prospetto o qualsiasi altro documento legale che può essere ottenuto gratuitamente presso la sede legale della SICAV o presso DECALIA. Le opinioni qui contenute non tengono conto delle situazioni, degli obiettivi o delle esigenze dei singoli investitori. Ogni investitore deve prendere autonomamente le proprie decisioni in merito ai titoli o strumenti finanziari menzionati nel presente documento, così come valutare da sé il valore o l'idoneità di qualsiasi investimento. Gli investitori sono invitati a leggere attentamente le avvertenze sui rischi e le disposizioni presenti nel Prospetto o in altri documenti legali rivolgendosi ad un proprio consulente finanziario, legale e fiscale.

Il documento non costituisce né un'offerta né una sollecitazione ad acquistare, sottoscrivere o vendere qualsiasi valuta, prodotto o strumento finanziario, né ad investire o a partecipare a una particolare strategia di negoziazione in qualsiasi giurisdizione in cui tale offerta o sollecitazione non sia autorizzata, o a qualsiasi persona alla quale non sarebbe consentito rivolgere tale offerta o invito.

Il presente documento è confidenziale ed destinato solo ad essere usato dalla persona a cui è stato consegnato; non può essere riprodotto (in tutto o in parte) o consegnato ad altre persone, senza la previa approvazione scritta di DECALIA.

DECALIA è autorizzata e regolamentata in Svizzera da parte dell'Autorità di Vigilanza sui Mercati Finanziari. A maggio 2015, DECALIA è stata autorizzata da parte della FINMA, l'autorità di regolamentazione svizzera, alla gestione dei fondi di investimento ai sensi della LICoI (Legge sugli Investimenti Collettivi di capitale).

DECALIA Asset Management Sim Spa

Corso Europa 2

20122 Milano

www.decalia-am.it

Jurgen Mahler, Head DECALIA Funds - Italy

jma@decaliagroup.com

Tel. +39 02 32 11 57 33