

BUSINESS ASSET MANAGER

DISTRIBUZIONE, I FONDI DI DECALIA ENTRANO NELLA RETE DI SOL&FIN SIM

FundsPeople 18 giugno 2021



Daniele Albini, foto concessa (SOL&FIN SIM)

Tempo di lettura: **1 min.**

Nuovo accordo tra [SOL&FIN SIM](#) e [Decalia SA](#) per la distribuzione dei fondi **Decalia**. Con il deal firmato tra le due società, la rete dei 163 consulenti fondata da [Gianfranco Cassol](#) distribuirà la gamma di fondi tra cui figurano i fondi azionari tematici dedicati ai trend di consumo **Decalia Millennials** (comportamenti di consumo della generazione Millennials), **Decalia Silver Generation** (trend della longevità), **Decalia Circular Economy** (primo fondo azionario al mondo totalmente dedicato all'economia circolare) nonché il fondo megatrend **Decalia Muse**. “L'accordo rappresenta un importante passo per lo sviluppo di Decalia in Italia” ha commentato [Xavier Guillon](#), partner and head of **Decalia Funds**. “I fondi Decalia ad alto valore aggiunto con strategie d'investimento tematiche sono molto distintivi in un'industria sempre più standardizzata dando vere risposte nell'attuale contesto d'investimento”. Secondo [Jurgen Mahler](#), Head of Business Development **Decalia Funds Italy** “Il collocamento dei nostri fondi da parte di SOL&FIN SIM, pioniere della consulenza finanziaria in Italia che per prima ha introdotto l'architettura aperta, aprirà ulteriormente il segmento della promozione finanziaria di qualità per Decalia”.

UN ACCORDO CHE SI AGGIUNGE A QUELLI GIÀ SIGLATI

L'accordo annunciato si va ad aggiungere a quelli già siglati da Decalia in Italia. A oggi i fondi disponibili sul mercato retail italiano sono distribuiti attraverso accordi siglati con [Banca Albertini](#), [Banca Generali](#), [Banca Intermobiliare](#), [Banca Profilo](#), [Banca Sistema](#), [CA Indosuez Wealth](#) (Italy), [Ersel SIM](#), [Invest Banca](#), [Allfunds Bank](#) e [Online SIM](#) (e altri sub-collocatori nominati dagli ultimi due). “La nostra forza è nella nostra rete di consulenti finanziari, molto capaci ed esigenti, che ci stimolano a ricercare sempre strategie di investimento innovative e selettive”, ha commentato [Daniele Albini](#), direttore commerciale di **SOL&FIN SIM**. “Con Decalia introduciamo nuovi strumenti concepiti per una clientela con profilo di rischio medio alto, capace di restar investita nel lungo periodo. La strategia di SOL&FIN punta da sempre a disporre di una gamma prodotti ampia, diversificata, e di assoluta qualità, per mettere i suoi Consulenti nelle condizioni di gestire le esigenze dei loro Clienti con attenzione e flessibilità. Continueremo a rafforzare e a consolidare questa strategia distributiva”.