



23 NOVEMBRE 2002

FONDI, GESTIONI & PRIVATE BANKING

MILANO FINANZA 43

di Vitaliano D'Angerio

Uu po' balie, un po' professori. E qualche volta ci scappa anche il sostegno psicologico. I consulenti finanziari, esperti in asset allocation e risk management, sono i più gettonati del momento dagli investitori istituzionali. Casse previdenziali, fondi pensione e fondazioni bancarie navigano infatti in un mare di liquidità, porto sicuro quando i mercati sono nella bufera. La ripresa delle borse però tarda ad arrivare e, con i prezzi del mattone alle stelle, è più facile vendere che acquistare immobili. «Numerosi investitori istituzionali sono rimasti liquidi fino a oggi grazie a conti correnti ben remunerati», spiega Davide Squarozzi di Prometeia, società di consulenza bolognese con un team di 15 persone che segue investitori di grossa stazza. «I tassi di interesse in calo, però, non consentono più alle banche di conservare per lungo tempo questo tipo di condizioni favorevoli sui c/c. La liquidità va dunque smaltizzata e reinvestita». Senza contare i costanti flussi di contributi previdenziali che, ogni anno, casse e fondi pensione incamerano.

Asset allocation e scelta dei gestori. Tocca dunque rimboccarsi le maniche e definire il proprio profilo di rischio/rendimento. Poi stabilire l'asset allocation e selezionare i gestori a cui affidarsi per fare crescere (si spera) il patrimonio. E c'è anche bisogno di chi pe-

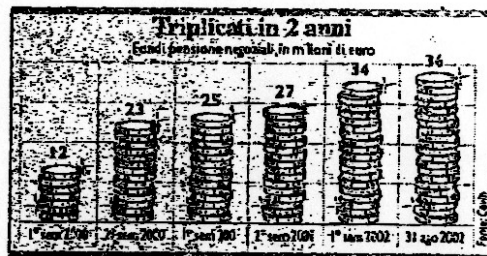
PREVIDENZA Società di consulenza come Prometeia, Progetica e MangustaRisk puntano a diventare la spalla di casse e fondi pensione. Che in alcuni casi non dispongono di un direttore finanziario. Devono però confrontarsi con la forte concorrenza straniera

Una balia per advisor

Consulente	N° consulenti (membri del team)	Clienti
Progetica	7	Alfa, Eni, Arca Bank, Bnl, Inps, San Paolo, Cofide, Alto Adige, Credito Agricolo, Mediocredito centrale, Banca di Sicilia
Mangustarisk	5	Intesa, Bp
Gartmore	5	
Ubp	3	2 fondazioni bancarie e 2 casse previdenziali
Prometeia	15	11 banche e 4 fondi pensione (gruppi di fondi pensione) tra cui (per citarne) i più quotati: Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo, Cassa di Risparmio di Venezia, Cassa di Risparmio di Udine e Pordenone
Frank Russell	-	Arca

sforma in professore. L'education su strategie e processi di investimento è un minimo comune denominatore. «È molto importante che i nostri interlocutori acquisiscano consapevolezza sulle strategie di investimento, sul controllo dei rischi e sulla costituzione dell'asset allocation», ribadisce Giancarlo Canavesio di MangustaRisk, società di consulenza che annovera tra i suoi clienti la ricca Cassa pre-

videnziale degli ingegneri. L'education deve però andare a braccetto con la divulgazione e la chiarezza altrimenti scatta l'effetto abadi-glio. «Il linguaggio tecnico va bandito. In caso contrario nel corso dei sanziari il rischio è di annoiare la platea», sottolinea Squarozzi. Non fatti però sono d'accordo sulla doppia veste consulente/professore. «Education mi sembra una parola grossa», spiega Nicola Meolli di



Gartmore, il gruppo britannico che alla tradizionale attività di gestione affianca quelle di advising per i fondi di hedge. «Il più delle volte, infatti, ci troviamo di fronte clienti con una notevole expertise. Certo, i nostri interlocutori privilegiati al momento sono le sgr speculative. Ma intendiamo allargare il servizio di consulenza anche agli investitori istituzionali come fondi pensione, fondazioni bancarie e casse previdenziali».

Advisor, gestori e produttori. Come l'inglese Gartmore, anche la svizzera Unione bancaire

privée oltre alla gestione e produzione di strumenti finanziari (icav e prodotti a capitale garantito con sottostante hedge fund) offre il servizio di advisory. «In Italia lavoriamo con due fondazioni bancarie e due casse previdenziali», ricorda Carlo Nalli, responsabile della struttura italiana di Ubp. «Collaboriamo con il cliente nella definizione dell'asset allocation e nelle strategie di investimento. Il servizio di advisory è vincolato però all'utilizzo dei nostri prodotti». Nell'asset allocation, spiega Nalli, almeno il 90% degli strumenti finanziari utilizzati dal cliente devono essere targati Ubp. «Il più def-

sforma in professore. L'education su strategie e processi di investimento è un minimo comune denominatore. «È molto importante che i nostri interlocutori acquisiscano consapevolezza sulle strategie di investimento, sul controllo dei rischi e sulla costituzione dell'asset allocation», ribadisce Giancarlo Canavesio di MangustaRisk, società di consulenza che annovera tra i suoi clienti la ricca Cassa previdenziale degli ingegneri. L'edu-