

di Vitaliano D'Angerio

**PREVIDENZA/2** 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

Consulenti, ecco i team e i loro clienti		
	N° componenti team italiani	
● Progetica	7	Ipasvi, Enpap, Area Banca, Bnl Invest. sim, Banca popolare Alto Adige, Creberg sim, Ina, Xelion, Mediolanum
● Mangustarisk	5	Inarcassa, Enpam
● Gartmore	5	
● Ubp	3	2 fondazioni bancarie e 2 casse previdenziali
● Prometeia	15	12 fondazioni bancarie (tra cui Manodori e Padova-Rovigo) 6 casse previdenziali (tra cui il fondo quadri Fiat e la cassa dei commercialisti)
● Frank Russell	-	Arca

**forma in professore.** L'educazione su strategie e processi di investimento è un minimo comun denominatore. «È molto importante che i nostri interlocutori acquistino 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'educazione deve però andare a braccetto con la divulgazione e la chiarezza altrimenti scatta l'effetto sbadiglio. «Il linguaggio tecnico va bandito. In caso contrario nel corso dei seminari il rischio è di annoiare la platea», sottolinea Squarzone. Non tutti però sono d'accordo sulla doppia veste consulente/professore. «Education mi sembra una parola grossa», spiega Nicola Meotti di



Gartmore, il gruppo britannico che alla tradizionale attività di gestione affianca quella 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 (sicav 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 delle volte comunque lavoriamo assieme ad altri consulenti scelti dagli stessi investitori istituzionali», rileva Nalli. Advisor come Prometeia, Progetica o MangustaRisk.

**Quando i consulenti sono locali.** «Per noi vale lo stesso discorso», sottolinea Jean Castellini, direttore della sede parigina della Frank Russell company, alleata in Italia con Arca nel segmento fondi di fondi. «Il servizio di advisory si basa molto spesso su una rete di relazioni personali. Ed è chiaro vantaggio dei consulenti locali». Ma c'è un altro motivo per cui la Frank Russell (colosso nel settore dell'advisory oltre che nella produzione e gestione di fondi) preferisce non entrare nel business della consulenza in Italia. «Gli investitori istituzionali italiani, e in larga parte anche quelli dell'Europa continentale», sottolinea Castellini, «hanno patrimoni di dimensioni ridotte rispetto ai soggetti che operano sui mercati anglosassoni. Cinquecento milioni di euro o un miliardo non sono sufficienti per ottimizzare e rendere efficiente la nostra strategia di diversificazione, multistyle e multimanager». Se il fondo pensione o la cassa ha un patrimonio intorno al miliardo si può però fare qualche eccezione. «Ma in questo caso», dice Castellini, «l'investitore istituzionale deve acquisire nostri prodotti e la consulenza diventa un corollario, un servizio aggiuntivo che noi forniamo al cliente. Una consulenza più operativa che strategica». (riproduzione riservata)

Un 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 Squarzone 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 smobilizzata 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 periodicamente dia la pagella ai money manager. Un lavoro da far tremare i polsi che, se non si dispone di un direttore finanziario con tanto di staff, necessita di un supporto esterno. Ci sono poi i nuovi fondi negoziali di categoria, triplicati nell'arco di un paio d'anni, a caccia di advisor che li guidino nell'impostazione delle future strategie. Da qui la rincorsa al consulente. «Gli investitori istituzionali vogliono essere confortati sulla scelta del profilo di rischio/rendimento per non rimanere in balia dei gestori», sottolinea Gaetano Megale di Progetica, società di consulenza che ha fra i suoi clienti sim di distribuzione e fondi pensione. «Inoltre vogliono essere supportati nell'interpretazione dei risultati realizzati dai money manager. La consulenza infatti gioca un ruolo chiave per gli investitori istituzionali ma c'è bisogno anche di un percorso di education. Noi dedichiamo molte ore alla spiegazione dei meccanismi e dei processi di investimento».

di Vitaliano D'Angerio

**D**icembre è un mese clou per la sottoscrizione dei fip, i fondi individuali previdenziali, e dei fondi pensione aperti. Nell'ultimo mese dell'anno, infatti, i lavoratori autonomi in particolare fanno i conti con il proprio commercialista e valutano se sia il caso o meno di acquistare questi prodotti. Motivo? I benefici fiscali per i versamenti fino a 5.164,5 euro o al 12% del red-

**PREVIDENZA/2** A fine anno c'è la corsa ai prodotti che integrano la pensione per ottenere i benefici fiscali. È importante però una strategia di accumulo, con un occhio al profilo di rischio. E fare un confronto tra costi di ingresso, gestione e caricamento

## Dicembre mese da fip

dito imponibile. Da qui la corsa alla sottoscrizione natalizia.

«La fiammata di dicembre è un fenomeno che si ripete», spiega

Sergio Corbello, presidente di Assoprevidenza, «e la molla principale è sicuramente il vantaggio fiscale. Anche se, a mio avviso, do-

vrebbe prevalere la finalità previdenziale per evitare scelte dettate dalla fretta». Da qui il consiglio di Corbello di una sorta di au-

todiagnosi previdenziale non solo per l'individuazione del fip ma anche di un fondo aperto. «Una scelta ponderata, dunque, che deve scaturire dal confronto con il proprio promotore finanziario, consulente o commercialista», sottolinea il presidente di Assoprevidenza.

Dello stesso parere anche Sergio Sorgi, vicepresidente della società di consulenza Progetica. «Si tende a utilizzare l'ultimo periodo dell'anno per sfruttare le possibilità di agevolazioni fiscali sui premi e i contributi pensionistici offerti dall'attuale normativa», rileva il consulente. «Coloro che tuttavia si indirizzano a questo last minute si confrontano con un mondo ricco di tecnicismi e alternative di soluzione».

Ok dunque al vantaggio fiscale ma fermandosi un momento per una valutazione almeno dei costi previsti dal prodotto. «Consiglio una valutazione comparativa di almeno tre prodotti», sottolinea Corbello, «mettendo a confronto i costi di ingresso, di gestione e di caricamento». Una valutazione ridotta all'osso per quelli che hanno fretta di decidere. «Anche se io suggerisco di non limitare la decisione soltanto a questi aspetti ma di puntare anche su una strategia previdenziale», sottolinea Corbello. Ecco quindi che entrano in campo altri fattori. «È bene approfondire sia gli aspetti finanziari sia quelli previdenziali», spiega Sorgi. «considerare soltanto le questioni relative alla costruzione del capitale è come occuparsi della modalità di rifornimento di carburante di un'automobile senza porsi le domande relative al viaggio da compiere». La scelta del profilo di investimento è direttamente legata, spiega Sorgi, al profilo di rischio-rendimento che ognuno intende assumersi. «Impostata una strategia coerente, è meglio mantener dritto il timone che continuare a cambiar rotta», rileva il vicepresidente di Progetica. «In più è fondamentale controllare che quando si percepirà la pensione il meccanismo di rivalutazione consenta di adeguare la rendita all'inflazione». Nel vademecum per chi vuole aderire a un fip o a un fondo aperto è fondamentale anche il monitoraggio successivo del proprio investimento.

«Nessun piano pensionistico può ragionevolmente ipotizzare ex ante tutti i mutamenti e gli sviluppi finanziari e demografici dei prossimi decenni», rileva il consulente di Progetica, «pertanto, è necessario disporre di informazioni e metodi di controllo sia sul versante dell'investimento sia su quello pensionistico». (riproduzione riservata)

## ● BANCA DELLA RETE

La società di distribuzione del gruppo Sara Assicurazioni, ha siglato un accordo con **Progetica**, presieduta da **Gaetano Megale**, società di ricerca e consulenza specializzata in metodologie quantitative applicate ai servizi d'investimento e di previdenza, per supportare i suoi oltre 450 pf nell'attività di consulenza previdenziale alla clientela. In base a questo ac-



cordo i pf saranno dotati di una serie di strumenti operativi che consentiranno loro di analizzare i bisogni del cliente sulla base dello studio di diverse variabili e di formulare la migliore soluzione pensionistica. «Con questo accordo Banca della Rete e Progetica sviluppano in comune un percorso orientato alla dimensione sociale della previdenza e alla componente consulenziale e di servizio che è parte integrante del ruolo del promotore finan-

ziario» ha dichiarato **Sergio Sorgi** (nella foto), vice presidente di Progetica. «Con questo accordo – ha detto **Antonello Sanna** (foto in basso) direttore commerciale di Banca della Rete – la nostra società ha voluto sottolineare

l'importanza strategica che la previdenza integrativa sta assumendo e la necessità di fornire ai clienti un supporto consulenziale adeguato».

Continua inoltre l'attività di reclutamento della rete guidata da **Tiziano Tazzi**. Si segnalano infatti otto nuovi ingressi. **Andrea Castaldi**

(Xelion Banca) opererà a Roma. In Toscana invece sono approdati **Camilla Mazzocchi** (da Banco Desio), **Roberto Morroni** (da Banca

Patrimoni) e **Filippo Pochini** (da RasBank, e prima in BNL). Nella provincia de L'Aquila **Roberto Giammarco** (da Banca

Fineco), **Angelo de Tullio** (da AWD) a Foggia e **Luigi Arabito** (da Banca Sella) a Siracusa. Infine, da Profit Sim,

**Francesco Corradi**, **Antonella DiFrancesco**, **Francesco Bonanni**, **Alessandra Capparella**, **Mariangela Vozzi**; da Banca Generali, **Alessandro D'Orto**, **Silvano Pogliani**; da Bipielle, **Felice di Gennaro**, **Giancarlo Sagarriga** e da Axa Sim, **Luca Sala** e **Salvatore de Raffaele**. La rete, infine, è stata protagonista del "Star Challenge", rally organizzato da **Fidelity International**.

