

CESARE PONTI

## «Il pericolo non è passato servono progetti»

Amano definirsi la "boutique" del private banking. Già, perché la Banca Cesare Ponti viene fondata a Milano nel maggio del 1871 ed è stata una delle prime private bank specializzate apparse sul mercato italiano. Oltre 130 anni di storia, riservatezza assoluta, clientela iperselezionata, servizi personalizzati e flessibilità organizzativa, l'istituto di credito è l'unico, in Lombardia, che vede la famiglia dei fondatori ancora presente sia nel nome dell'istituto che nel consiglio di amministrazione. Tre sedi (due a Milano, una a Como), 1,150 miliardi di asset gestiti nel 2007 (erano 1,003 nel 2006), il timone della società è ora in mano a Cesare Ponti, la quarta generazione sulla tola di comando dopo l'omonimo fondatore. Nel 2005, l'istituto milanese entra a far parte, pur mantenendo loghi e nomi distintivi, del gruppo Carige che detiene il 78% dell'azionariato.

Anche le "boutique" devono fare i conti con le bufere del mercato. Ne parliamo con Marco Vicentini, 42 anni, milanese, responsabile ufficio Advisory.

**Vicentini, il peggio è passato?**  
«Direi proprio di no, anzi il mercato appare ancora molto problematico. Non abbiamo la sfera di cristallo, ma non è difficile immaginare, per i prossimi mesi, una serie di contraccolpi sul fronte del credito e un deprezzamento del mercato aziona-

rio. Del resto se pensiamo alle ultime valutazioni delle agenzie di rating, all'Euribor (tasso applicato dalla banche sui mutui, ndr) che non si scolla dal 4,90% mentre i rendimenti medi si attestano sul 4,10 e all'inflazione che raggiunge quota 3,2%, beh gli elementi di allerta non sembrano mancare».

**Ancora tempi duri, dunque, anche per i "Paperoni" del private. A proposito: chi sono i vostri clienti?**

«Si tratta per lo più di imprenditori, professionisti, qualche fortunato beneficiario di eredità. Oltre 450 persone con un patrimonio compreso tra 1 e 5 milioni».

**Come li tranquillizzate, in momenti del genere?**

«La nostra è una logica di partnership nel senso che puntiamo a coinvolgere il cliente nel processo di investimento. Dopo aver interpretato le loro esigenze, cerchiamo di essere chiari da subito su cosa possono aspettarsi in rapporto ai tempi e ai livelli di volatilità. Dopo tanti anni capiamo subito qual è la soglia psicologica che non possiamo superare».

**Ma oggi quali potrebbero essere i vostri consigli in termini di investimenti?**

«Alla luce di quello che abbiamo detto, adesso converrebbe orientarsi sulle obbligazioni a breve termine, su prodotti caratterizzati da un ancoraggio rispetto all'inflazione, oppure sui fondi di fondi hedge. Dato il momento, poi, un bel parcheggio di liquidità non sarebbe un'idea del tutto sbagliata...».

[M. PIA.]

