

PRIVATE BANKING | PORTAFOGLI E LE PERFORMANCE (POSITIVE) DI BANCA CARIGE E CESARE PONTI

Per investire ci vuole una guida

FOCUS CARIGE

Per Andrea Ragaini, responsabile delle attività più esclusive all'interno dell'istituto guidato da Giovanni Berneschi, l'asset allocation è il segreto fondamentale per gestioni di successo. E la capacità di ascoltare il cliente deve essere il punto di forza

Sangue freddo, grande capacità di ascolto, portafogli di lungo periodo costruiti pensando alle esigenze del cliente prima che all'evoluzione dei mercati, performance dei portafogli molto soddisfacenti. Sono queste le ragioni per cui il private banking di Banca Carige e della controllata Banca Cesare Ponti è riuscito a crescere molto, anche in tempi di mercati difficili. I numeri parlano chiaro. Le attività finanziarie intermedie dal private banking di Carige sono passate da 6,4 a 6,8 miliardi di euro, con una crescita del 5,9%. Mentre quelle di Banca Cesare Ponti sono salite da 1,48 a 2 miliardi tondi tondi: +36% in soli 12 mesi. L'incremento di Banca Ponti si spiega anche con l'apertura di due nuove filiali, a Monza e Brescia. Nel capoluogo orobico, la nuova filiale è partita acquisendo un team proveniente da una banca concorrente.

«Supportiamo il cliente nella costruzione di portafogli di investimento coerenti con i suoi obiettivi di breve e medio termine e gli stiamo costantemente vicini, soprattutto nell'evenienza di andamenti non favorevoli dei mercati finanziari: mantenere il sangue freddo e non farsi prendere dall'impulso di vendita quando i mercati sono in ribasso; diversificare in modo ampio il portafoglio di investimento in base all'orizzonte di vita dei clienti e alle reali priorità personali; definire scenari probabilistici di sviluppo dei mercati e sfruttarli con strategie di investimento adeguate; individuare i migliori prodotti finanziari sui mercati mondiali. Il nostro private banking e i nostri private banker fanno tutto questo senza avere obiettivi di vendita né retrocessioni commissionali sui prodotti venduti. Sono pagati in base al servizio reso, non hanno budget di

prodotto, sono tutti dipendenti e hanno obiettivi esclusivamente riferibili a nuovi clienti e frequenza minima degli incontri, in modo da assicurare un servizio di eccellenza». Parola di Andrea Ragaini, responsabile del private banking di Banca Carige e amministratore delegato di Banca Cesare Ponti, l'istituto del gruppo genovese specializzato in questo genere di attività. «Non

c'è nessun interesse da parte dei nostri private banker a vendere i prodotti del gruppo Carige né alcun tipo di prodotto particolare», prosegue Ragaini. «La nostra priorità è che il cliente sia soddisfatto e prosegua nel rapporto di lungo termine con noi, eventualmente segnalandoci ad altri potenziali clienti, che è la migliore e più efficace tecnica di marketing nel nostro campo. Perché

CRESCERE IL PB DELLA CASA MADRE



In 12 mesi le attività finanziarie intermedie dal private di Carige sono aumentate del 5,9%

E DELLA CONTROLLATA



E quelle di Banca Cesare Ponti (gruppo Banca Carige) sono cresciute del 36,2%

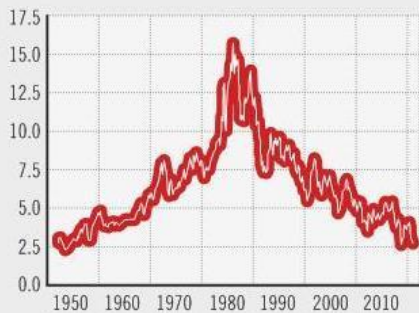




Andrea Ragaini, ad di Banca Cesare Ponti e responsabile del private banking di Carige

ciò avvenga, suggeriamo l'allocazione degli investimenti partendo dai bisogni di investimento e non dalle classi di investimento come si fa di solito. Sono i bisogni di investimento il punto di partenza, l'elemento cardine del processo di investimento: non mi stancherò mai di ripeterlo».

REDDITO FISSO, GIÙ I TASSI LUNGH



A partire dagli anni Ottanta ha iniziato a scendere la curva dei tassi a lungo termine del reddito fisso

ni, mostrano che la propensione istintiva delle persone che operano da sole sui mercati azionari consiste quasi sempre nel comprare i titoli sulla base dei rendimenti passati e sull'onda dell'entusiasmo per le loro buone performance e venderli durante gli storni dei mercati a causa del pessimismo ispirato da cattivi andamenti di breve periodo: questo non è solo sbagliato, ma porta spesso perdite anche rilevanti. Occorre invece scegliere una asset allocation che tenga conto sia delle priorità che il cliente si pone sia dell'andamento futuro del mercato. Una volta che si è scelta questa asset allocation, è fondamentale rimanervi fedeli, con revisioni tattiche solo della componente non strategica: solo così si possono ottenere rendimenti soddisfa-

Domanda. Dottor Ragaini, perché sostiene che i clienti non riuscirebbero a svolgere determinate attività per conto proprio?

Risposta. L'evidenza statistica, e il lavoro di tutti i gior-

centi. Un'altra cosa che gli investitori lasciati da soli tendono a fare è di scegliere come impiegare i loro denari sulla base delle performance prospettiche dei vari investimenti invece che sulla base dei loro bisogni di investimento. Può così accadere che si debbano liquidare alcuni investimenti nel momento sbagliato per affrontare esborsi non previsti. Essere affiancati da un private banker esperto e attento consente invece di pianificare gli investimenti con maggiore precisione.

D. Che cosa vi fa pensare che l'asset allocation sia la variabile fondamentale?

R. L'esperienza di tanti anni sui mercati finanziari e a fianco dei clienti. Ma anche numerosi studi scientifici condotti sul campo, come quelli del professor Roger Ibbotson dell'università di Yale, che ha dimostrato che i fattori determinanti della performance nel lungo periodo sono al 91,5% la strategia di asset allocation; al 4,6% la scelta dei titoli e solo all'1,8% il market timing. A conclusioni molto simili è giunto uno studio di Brinson, Singer e Beebouver: i

fattori che spiegano la variabilità di un portafoglio su un orizzonte medio-lungo risultano essere al 92% l'asset allocation; al 6% la selezione dei titoli e solo al 2% il market timing. Eppure, a oggi, la maggior parte degli investitori italiani tiene i fondi comuni in portafoglio per breve termine. Ciò avviene in parte per la tendenza ad agire d'istinto tipica di chi opera da solo, e in parte perché la maggior parte dei promotori e dei sedicenti private banker che operano oggi sul mercato fa ruotare il portafoglio di fondi dei loro clienti al fine di intascare le commissioni di compravendita. Se si guardano le statistiche sul risparmio gestito si ottengono evidenze non intuitive: solo il 14% dei fondi di investimento azionari vengono mantenuti in portafoglio per più di un anno. La maggior parte (il 57%) resta in portafoglio per un periodo che va da sei mesi a un anno. Un altro 14% da uno a tre mesi; e un ulteriore 14% da tre a sei mesi.

D. Lei ha sostenuto che il punto di



Giovanni Berneschi,
presidente di Banca Carige

partenza fondamentale devono essere i bisogni di investimento e non le classi di investimento. Ma i bisogni di investimento dei clienti sono molteplici e con priorità diverse lungo il loro ciclo di vita. Come fate a valutarli e a tradurli nella scelta di adeguati strumenti finanziari e del giusto mix fra liquidità, azioni, obbligazioni e immobili?

R. Mi sta chiedendo i principali segreti del mestiere, che certo non si possono sintetizzare nella risposta in un'intervista. Intanto, va premesso che

una giusta strategia di investimento deve prevedere sia l'accumulo del patrimonio, e sia il decumulo, da destinare, per esempio, a godere di una vecchiaia serena o ad aiutare i propri figli. Per il decumulo si possono scegliere il graduale disinvestimento da fondi comuni o gestioni in fondi, oppure alcune interessanti formule assicurative. Abbiamo costruito una piramide dei bisogni di investimento per ordinare concettualmente le priorità. Alla base ci sono quelle maggiori (gestione della liquidità di cassa e/o per far fronte a spese impreviste di importo limitato), al vertice quelle minori (la «speculazione»: l'investimento dedicato a «scommesse», caratterizzate da elevati profili rischio/rendimento. In mezzo ci sono l'accumulo e il decumulo, la protezione dai rischi, l'accumulo finalizzato. Ma la piramide è solo uno schema finalizzato. Ciò che conta, ciò che fa davvero la differenza e ci può legare a un cliente con soddisfazione e per tutta la sua vita, è la capacità di ascolto e comprensione.

Ennio La Monica,
direttore generale di Banca Carige



D. Sembrano i discorsi che fanno tutti, nel vostro settore è molto comune sentir parlare di capacità di ascolto, così come di diversificazione del portafoglio.

R. Mi rendo conto che in campo finanziario certi discorsi sono ripetuti da anni, fino alla noia. Di certe cose ne parlano tutti, ma non ancora tutti le mettono in pratica. Vale per la capacità di ascolto dei private banker verso i clienti, così come per la diversificazione dei portafogli di investimento. Tutti diciamo da anni che i portafogli vanno diversificati, ma se poi si guarda la reale composizione degli investimenti degli italiani, vediamo che la diversificazione è ancora ridotta.

D. Entrando nel merito delle scelte di investimento, qual è il trend più importante che avete identificato per i prossimi anni?

R. Pensiamo che le azioni torneranno a sovraperformare le obbligazioni nel medio periodo. Pertanto, consigliamo i clienti di dare maggior peso a questa componente, nell'ambito di portafogli costruiti in base ai rischi correlati.

D. È una affermazione forte, se si pensa alla crisi che stiamo vivendo e alle incertezze che ci sono sui mercati azionari.

R. Me ne rendo conto, ma ci sono elementi concreti che ci portano a sostenere questa posizione, nell'interesse dei clienti. Dalla fine degli anni Novanta a oggi abbiamo vissuto un periodo caratterizzato da forte sottoperformance del mercato azionario e forte sovraperformance del mercato bond, anche a causa dello scoppio della bolla del Nasdaq e di due recessioni negli Stati Uniti (marzo 2001-novembre 2002; dicembre 2007-giugno 2009) che hanno generato altrettante stagioni Orso sul mercato azionario. A partire dagli anni Ottanta, il mercato dei bond è stato sostenuto da tassi sul lungo periodo in discesa, gra-

zie alla concomitanza di almeno cinque fenomeni paralleli. Il primo è stato la diminuzione del costo del lavoro dovuta al processo di globalizzazione. Poi il forte acquisto di titoli americani da parte di istituzioni straniere, in primis le banche centrali asiatiche. Inoltre, l'acquisto di titoli di Stato da parte di Hedge fund, che si sono moltiplicati. Quarto fenomeno in ordine di elencazione, quello che alcuni chiamano Great Moderation, ovvero la contemporanea diminuzione della volatilità di Pil, produzione industriale, tasso di disoccupazione. La Great Moderation ha favorito un ambiente macroeconomico di aspettative di inflazione basse e stabili. Infine, l'aumento dell'età media della popolazione, con la conseguenza di una quota maggiore di portafoglio allocata sul tasso fisso. Questi fattori hanno esaurito la loro spinta propulsiva.

D. E nel futuro prossimo, che cosa accadrà?

R. Per quanto riguarda il mercato azionario, dopo un prolungato periodo di stagnazione-discesa, i profitti delle società dovrebbero cominciare a recuperare. Per quanto riguarda i tassi, oggi si trovano al loro minimo storico, a seguito delle perduranti difficoltà economiche dei Paesi industrializzati e del basso livello di inflazione. L'evoluzione più probabile nel medio termine (tre-

cinque anni) è una risalita dei tassi a breve e di tutta la struttura a termine. Tutte ragioni che rendono ragionevole sovrappesare l'equity e sottopesare i bond o, quantomeno, iniziare a inserire la componente equity nei portafogli, anche con piani di investimento programmati: i piani di accumulo.

D. Il terremoto in Giappone quali conseguenze potrebbe avere sui mercati azionari e sugli investimenti in generale?

R. Al di là della tragedia umana, che rende incommensurabilmente drammatico il quadro di riferimento, dal punto di vista economico la situazione è meno fosca delle attese iniziali. I danni sono quantificabili in circa 200/300 miliardi di euro, una frazione di qualche punto percentuale del Pil giapponese che, non dimentichiamolo, dopo quello di Stati Uniti e Cina, è il terzo al mondo con oltre 5 mila miliardi di euro. È anzi probabile che la ricostruzione induca lo Stato e le aziende a immettere molto denaro nell'economia reale, con significativi benefici anche sui mercati azionari, come quasi sempre avviene nei casi di ricostruzioni successive a guerre e tragedie naturali. Tutto questo si salda a un ciclo positivo per l'economia giapponese che già si intravedeva prima della catastrofe. Pertanto, per soddisfare bisogni di speculazione, suggeriamo ai nostri clienti di aumentare gradualmente gli investimenti sul mercato giapponese, magari utilizzando lo strumento del piano di investimento programmato, il vecchio piano di accumulo rivisto per i patrimoni Hnw (High net worth), in grado di stemperare la volatilità dei mercati azionari.

D. E invece i mercati azionari da sottopesare?

R. Gli emergenti, che da qualche tempo hanno corso molto, potrebbero ora iniziare a sottoperformare i mercati core.