

Ai clienti piace la performance, a patto che si possa uscire in fretta dall'investimento

SI RICERCA IL COLPACCIO A SALDO

Sono due i criteri guida: convenienza e liquidabilità

DI OSCAR BODINI

Ai primi segnali di risveglio dell'economia, i Paperoni italiani stanno tornando alla carica con i rispettivi banker per cercare di attuare una diversificazione di portafoglio che vada oltre le due storiche asset class, azioni e obbligazioni. «Puntano sul mattone, iniziano a mal tollerare i prodotti di risparmio gestito e sono sempre meno interessati a benchmark che ormai, a livello di rendimento, rasentano il risk free», esordisce **Maurizio Zancanaro**, direttore generale di Banca Aletti, la private bank che fa capo al Banco Popolare. «Negli ultimi 5-6 mesi stanno cercando di fare da soli soprattutto sul fronte degli investimenti immobiliari: sono tornati a investire a Milano, a New York e soprattutto a Londra, dove cercano di accaparrarsi appartamenti di pregio che non siano soggetti al noto vincolo secolare», conferma il manager.

E il fascino della City non è tramontato neppure ora che, negli ultimi 12 mesi, la sterlina si è rafforzata di quasi il 7% nei confronti della divisa europea. Ma c'è di più. Qualche cliente particolarmente facoltoso e liquido si sarebbe anche fatto avanti con la capogruppo per cercare di acquistare il tesoretto di mattoni pregiati che il Banco Popolare ha ereditato da Italease, benché l'amministratore delegato, Pier Francesco Saviotti, sembri intenzionato (ma una decisione in questo senso verrà presa solo all'inizio del prossimo anno, ndr) a cedere in blocco gli immobili e soprattutto ad alienarli a prezzi di mercato (si veda anche l'articolo a pag. 12 di *MF-Milano Finanza* del 14 dicembre). Perché la chiave di lettura, in fondo, è proprio questa: passata la buriana, non è ancora tornata la voglia di speculare, ma di

certo il profumo di possibili affari a forte sconto è arrivato alle narici dei più smaliziati tra gli investitori, pronti a non farsi sfuggire l'attimo propizio. E non soltanto in ambito immobiliare. «Ci chiedono di partecipare per loro conto ai grandi incanti internazionali d'arte», conferma ancora Zancanaro, «oppure di valutare opere o intere collezioni che sono disposti a rilevare da chi invece, per fare cassa, è ora intenzionato a liquidarle concedendo talvolta sconti significativi rispetto alle valutazioni prevalenti qualche anno fa».

Restano alla finestra in attesa di opportunità, ma nel contempo sono sempre più attenti al controllo del rischio degli asset che già possiedono, i Paperoni. «Prima di acquistare un prodotto finanziario, memori di quanto è accaduto sul fronte degli hedge fund durante l'ultima crisi, esigono di conoscere la liquidabilità», conferma **Paolo Martini**, responsabile marketing e wealth management di Azimut. «Se è superiore al mese, lasciano perdere e si orientano verso altri investimenti». Il manager milanese vede il bicchiere mezzo

pieno, dal momento che l'ultimo biennio difficile sui mercati «ha reso più consapevoli gli investitori e ha pertanto rappresentato un bene per l'intera industria». Storicamente portata ad aggredire il mercato piuttosto che subirlo, la private bank fondata da **Pietro Giuliani** non rinnega il ruolo della finanza alternativa in portafoglio, anzi. «Ora che si è fatta pulizia, il futuro probabilmente è proprio lì», conferma ancora Martini, sottolineando come «i nostri portafogli oggi presentino un'esposizione tra il 10% e il 25% su prodotti Ucits III legati proprio a strategie hedge». Pur riconoscendo un crescente e rinnovato interesse della

clientela per la diversificazione in campo immobiliare, Martini ricorda però che a conti fatti per il mattone italiano una flessione particolarmente accentuata non c'è stata, a differenza del comparto azionario. Un possibile spunto rialzista, quindi, andrebbe cercato in quest'ultima direzione.

«Vedo un ritorno di interesse per le materie prime, che sono beni reali, a differenza dell'oro che è un bene nominale», spiega poi **Francesco Tarabini Castellani**, country head della svizzera Vontobel. «Ai nostri clienti offriamo

un'esposizione sulle commodities attraverso un apposito comparto di sicav, armonizzato e gestito da Harcourt (controllata al 100% da Vontobel stessa, ndr), che si basa su Etc tramite swap, con un netto sottopeso del petrolio e di contro



Maurizio Zancanaro

Se occorre più di un mese per smobilizzare si rinuncia



un sovrappeso su metalli e materie prime agricole».

Debito dei Paesi Emergenti, valute e soprattutto materie prime selezionate sono invece i tre temi

di investimento su cui consiglia di orientarsi **Fabrizio Greco**, direttore generale di Ersel. «Cerchiamo di individuare le materie prime che potrebbero più di altre incidere nella crescita demografica in futuro», spiega il manager, sottolineando comunque che di questi tempi bussano alla porta delle banche private due grandi tipologie di clienti: quelli profondamente preoccupati, e privi

pertanto di qualsiasi idea d'investimento, oppure quelli con idee d'investimento molto particolari, figlie di feedback ereditati da parenti o conoscenti. In entrambi i casi, spetta al banker trasformarsi in medico dell'emotività altrui, prima ancora di delineare una possibile strategia da perseguire, rigorosamente a lungo termine.

Punta invece deciso sulle materie prime il presidente di Banca Ifigest, **Gianni Bizzarri**. «La nostra gestione patrimoniale combina una serie di strategie sottostanti», conferma il manager, «Tra long, stock picking, trading, quantitativo e altre si sono inserite anche le materie prime, per lo più oro, argento, gas naturale, platino e petrolio, che copriamo attraverso appositi etf, ossia gli strumenti più liquidi in assoluto per chi cerca un'esposizione su questo fronte». Una scelta che non ha come obiettivo principa-

le la ricerca ad ogni costo della performance, quanto piuttosto quella di ridurre la volatilità dei basket azionari, e che coinvolge uno spicchio di portafoglio intorno al 10%. Bizzarri si mostra invece tiepido nei confronti del mercato immobiliare, dove di fatto non ha esposizione. «Una recente indagine di Mediobanca conferma che la ricchezza delle

famiglie italiane è ancora prevalentemente impiegata nel mattone e spiega che ogni nucleo deterrebbe immobili per un controvalore medio di 160 mila euro. Francamente, mi sembrano numeri gonfiati, che potrebbero preludere a un'ulteriore discesa». Una visione più positiva riguarda invece la finanza alternativa, un fronte sul quale la piccola boutique è esposta attraverso alcuni fondi Ucits III che adottano per lo più strategie global macro e relative. «L'ultima crisi ha dimostrato che il problema di fondo degli hedge fund e della finanza alternativa in genere sono stati causati da individui poco trasparenti e domiciliati in paradisi fiscali», conclude il manager.

La colpa dei crolli, insomma, non è tanto ascrivibile allo strumento finanziario in sé, quanto alle modalità e alla rettitudine di chi lo gestisce. Per questo motivo, Ifigest sfrutta la finanza alternativa attraverso la sua sgr, Soprarno, controllata al 65% dal gruppo DeAgostini. Un solido biglietto da visita, insomma. Il controllo del rischio condotto direttamente dalle mura di casa, oltretutto su prodotti propri, è infatti la più credibile delle garanzie. (riproduzione riservata)



Paolo Martini