

NOVEMBRE 2021
NUMERO 23
CITYWIRE.IT

CITYWIRE ITALIA



PICCOLI GRANDI TREND

CONSULENZA
EVOLUTA

PRIVATE
BANKER

SELECTOR

INSTITUTIONAL



**SALVATORE
GAZIANO**
S&P Asset Scl
pag. 6

La Parola ai
Consulenti pag. 4
Work: all:
Associations pag. 40
Focus nella Rete:
Advisory News pag. 41

**FRANCESCO
CENERINI**
Albanesi Bank FI
pag. 20

Macroeconomia pag. 24
A Capofila di Franco pag. 25
Work: all:
Associations pag. 26
La Parola a FI pag. 27
Il Banker C'è:
Clarific pag. 28
FI News pag. 29

**RICCARDO
CAVALLERO**
Banca del Piemonte
pag. 30

La Parola ai Fintech
Scolari pag. 34
Fintech Scolari
News pag. 35

**CARMINE
GRIMALDI**
Fondazione CR Firenze
pag. 36

Il Settore ai
Raggi X pag. 44
Work: all:
Associations pag. 45
Institutional
News pag. 46

CITYWIRE
ITALIA

NOVEMBRE 2021
NUMERO 33

SPECIALE Institutional Investor Forum pag. 40

Le collaborazioni con:

EPPA

AMASF

ANAFOP

SCF

ANSA

AIFB

Netop

assoprimedici

COMMUNITY NEWS

Bollettino Giuridico pag. 47
Real Asset News pag. 48
Investimenti
in Public pag. 49

Discovery pag. 50
Gestioni Tripla A pag. 52
Prestazioni Su... pag. 54
L'Espresso Risparmio pag. 56

ARIA DI
CAMBIAMENTI

Con l'arrivo di una nuova ondata di Covid-19, i costi di gestione che hanno colpito (e che se le vaccinazioni saranno lente o non ci saranno) è ancora una volta l'occasione per il mondo del risparmio spedito al cortissimo profitto, come è successo durante tutte le altre fasi della pandemia.

Per lo stile di consulenza o di private

banking, questo potrebbe essere una nuova opportunità per premiare i più resilienti nell'innovazione o, soprattutto, per abituare i clienti a un'assistenza più leggera, più veloce e quindi non meno efficiente.

Dopo tutto, potremmo creare il modello di qualità paragonabile in termini di rapporto con il cliente-cliente anche quando tutto sarà finito. E questo è un bene.

Il modo del networking in fretta è sempre stato al passo con i tempi, forse anche a causa di un cliente che ha sempre

preferito un incontro in un ristorante rispetto a una riunione davanti allo schermo di un pc.

Ora, però, il cambio di passo è obbligatorio. Coloro che non si conformano non potranno che soccombere. Siamo cercando verso una riconversione o ci sta perché noi cerchiamo la maggioranza del mercato italiano? Chi può dirlo, ma un certo punto per questa rivoluzione?

GIANLUCA BALDINI
Southern European Editor





FRANCESCO COLAMARTINO

Reporter



“Erano i tempi dell’università, quando un caro amico, per seguire le orme del padre, decise di intraprendere la carriera del libero professionista. Questo voleva dire che, mentre io studiavo e non guadagnavo, lui metteva già un po’ di soldi da parte. Un giorno mi disse che aveva comprato delle azioni. Non l’avesse mai fatto! In me si è subito accesa la passione, diventata poi professione, per la finanza”.

Con questo aneddoto di gioventù, **Riccardo Cavallero** racconta a Citywire Italia come è scoccata la scintilla del primo amore con il mondo degli investimenti finanziari, che lo ha portato a ricoprire oggi il ruolo di responsabile della consulenza evoluta e di vice dell’intera direzione wealth management di Banca del Piemonte. La storica banca privata e indipendente torinese opera in Piemonte e Lombardia con 40 filiali e 60 consulenti per famiglie e imprese. È attiva nel corporate e private banking, wealth management, oltre al commercial banking.

“Ho iniziato in quella che allora si

chiamava Gestnord Intermediazione, sim del gruppo Banca Sella: otto anni meravigliosi, dal 1994 al 2002, di crescita professionale e personale, anche se sono coincisi con lo scoppio della bolla di Internet. Eravamo in diciotto e, quando ho lasciato la società, eravamo circa 150. Mi sono occupato principalmente di gestioni patrimoniali, dagli aspetti operativi a quelli gestionali, con una predilezione per i mercati azionari globali”.

L’altra grande esperienza lavorativa è stata all’interno del gruppo Ersel, prima nella sgr a gestire i fondi comuni sull’azionario Italia e poi nella sim per sviluppare le gestioni patrimoniali. “Altri dodici anni intensi, dal 2003 al 2015, per il livello, la varietà e la complessità delle situazioni che ho affrontato”.

Il tutto inframmezzato da altre due esperienze di breve periodo: la prima nel 2002 nell’allora Sella Investimenti Banca, a curare gli investimenti nell’azionario Europa, la seconda nel 2015 in Banca Profilo, “dove ho assaporato l’ebbrezza del private banking di alto livello in prima persona”.

Dal 2016 **Cavallero** è in Banca del Piemonte, dove supervisiona l’attività di advisory. Il suo è un team di pochi elementi dalle marcate attitudini quantitative, in cui chi segue la componente azionaria, per esempio, si occupa anche dei fondi ed etf azionari. “Trasversalmente abbiamo attribuito la responsabilità della supervisione di tutti gli Oicr a una persona e io coordino l’asset allocation”. L’attività di gestione del rischio, anche per motivi di conflitto di interesse, è demandata al team centralizzato che in banca controlla tutti i rischi.

“Abbiamo soddisfatto la richiesta di consulenza da parte dei clienti introducendo la consulenza evoluta già nel 2012, abbiamo introdotto i certificati nei portafogli dei nostri clienti a partire dal 2017, anche sotto forma di gestione patrimoniale, e abbiamo dato vita a una lista di prodotti raccomandati Esg in epoca non sospetta, alla fine del 2016. Con la Sfdr, c’è una corsa alla suddivisione dei prodotti tra articolo 8 e 9, ma non sono certo che tutti la facciano come si deve”.



PIÙ COESIONE

In Cina è in corso da più di un decennio un percorso di trasformazione che potrebbe “sdoganarla” dai Paesi emergenti e farla entrare a pieno diritto tra quelli sviluppati. Un’altra grande tendenza è rappresentata dalla politica europea. Se l’Europa sarà in grado di cambiare atteggiamento al suo interno con una politica più coesa e meno frammentata, allora potrà presentarsi a pieno titolo agli investitori come “core”, soprattutto sul lato azionario. In ultimo, ma non meno importante, troviamo il livello dei tassi d’interesse. In un futuro in cui saranno strutturalmente contenuti, ci sarà inevitabilmente spazio per strategie alternative a bassa volatilità, come relative value e M&A.

Oggi sono tre i fattori principali su cui **Cavallero** e il suo team si stanno concentrando: mercati, prodotti ed evoluzione normativa. “In questo momento, o meglio negli ultimi anni, i temi ricorrenti sono legati alle ricadute di secondo livello di una politica monetaria ultra-espansiva, che ha portato i tassi d’interesse in euro su livelli non investibili per un investitore retail. L’impossibilità di investire con un grado di rischio contenuto sta portando tutti i portafogli su rischi maggiori e non sempre questo è controllato. A livello strutturale questo può essere una minaccia”.

In un contesto di tassi negativi o rasoterra, il rendimento viene sempre più spesso cercato nel mondo degli investimenti alternativi. “Anche gli alternativi, però, sono stati colpiti dai tassi bassi, e ora devono ripensare strategie e costi. In Banca del Piemonte ci occupiamo di illiquidi in maniera davvero residuale, preferiamo gli alternativi liquidi a bassa volatilità, come long/short,



LE 5 REGOLE D'ORO

La flessibilità paga: sii flessibile, non avere timore di cambiare idea

Non avere fretta: prendi le decisioni con calma

Parti dal foglio bianco: ogni giorno riparti da zero, sgombrando la mente e mettendo in discussione le scelte di ieri

Ascolta sempre gli altri in un confronto sano e costruttivo

Divertiti: in tutte le cose che fai, se la mucca è contenta il latte viene più buono

1

TEAM DI FUND SELECTION

3

COLLEGHI NELLA SQUADRA

relative value ed event driven. Ci interessa anche il private equity”.

E poi c'è il tema della tecnologia, il cui utilizzo è ormai uno standard nella rappresentazione degli investimenti. “In tutta la banca stiamo portando avanti un progetto per rendere il dato sempre più centrale nelle nostre scelte di investimento, lasciando spazio alla parte qualitativa, ma dandole un forte supporto quantitativo: sia per quanto riguarda gli scoring sui prodotti sia per quanto riguarda i portafogli modello e anche i portafogli effettivi. Per questo ci avvaliamo delle professionalità interne al team, con un importante contributo da parte della funzione della banca deputata alle analisi quantitative”.

Per **Cavallero** sono due i fattori che, nel mondo delle banche, fanno la differenza: l'attaccamento al territorio e l'indipendenza. “Dal lato della produzione stiamo assistendo a una graduale opera di aggregazione che sta creando, in Italia, pochi grandi gruppi dell'asset management con caratura europea.

Le boutique rimangono poche e molto specializzate. Dal lato della distribuzione, invece, la realtà è più frammentata: troviamo i grandi gruppi, ma anche tante piccole realtà, come accade anche negli Stati Uniti. Una costante deve essere la qualità del servizio offerto. Per questo motivo, nella distribuzione dei prodotti finanziari, il concetto di boutique piccola, di elevata qualità e con forte attaccamento al territorio è un valore aggiunto che potrebbe consolidarsi anche nel medio-lungo termine. Ma la sfida più grande rimane quella dell'indipendenza: i consulenti indipendenti sono adesso in numero inferiore rispetto ai consulenti che appartengono alle reti di promozione finanziaria. Per il futuro c'è da auspicarsi una revisione del modello di business e l'apertura, anche parziale, verso le piattaforme aperte e indipendenti”.

Questa è Banca del Piemonte nella vita di **Riccardo Cavallero**. Una vita di amore per la famiglia, l'arte contemporanea, la lettura, il windsurf, il tennis, lo sci e, ultimamente, la campagna. ●

“

UN GIORNO [UN AMICO] MI DISSE CHE AVEVA COMPRATO DELLE AZIONI. NON L'AVESSE MAI FATTO! IN ME SI È SUBITO ACCESA LA PASSIONE

”

Le foto sono state scattate presso il Museo Nazionale del Cinema - Mole Antonelliana