

Questione di trasparenza

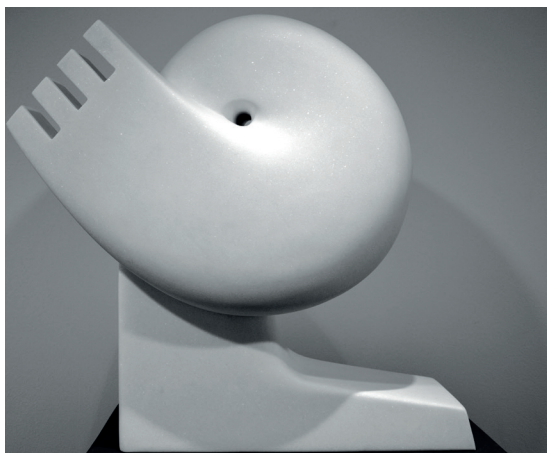
Dopo oltre un decennio di investimenti e attenta pianificazione una giovane realtà locale si appresta infine a fare il grande salto, inaugurando una nuova fase. Da un lato i numeri, dall'altro l'esperienza nel settore, ma fermo l'obiettivo: informare sempre il cliente.



Trasparenza: la caratteristica e la proprietà di essere trasparente; chiarezza, facilità di comprensione o di intuizione del senso o del significato, anche se non espresso in modo esplicito. In un settore già complesso, e sulla buona strada per continuare a complicarsi anche nei prossimi anni, può essere questo semplice termine la chiave di volta per qualcosa di più grande?

Se da un lato è il precipitato ultimo di oltre un decennio di attività normativa, maggior trasparenza a vantaggio del cliente, dall'altro è sempre stato il modello cui naturalmente tendere per molti operatori del settore. «Sin dalla fondazione il pilastro della nostra filosofia è stato quello di essere trasparenti e fare in modo che il cliente si senta tutelato e rassicurato dal nostro operato. Ciò implica eliminare i conflitti di interesse e, laddove sussistano, risolverli in favore del cliente, le cui commissioni, definite nel mandato, sono ad esempio la nostra sola fonte di ricavo. Anche questa peculiarità non è casuale, ma trova le sue radici nel legame unico nato nel 1998, tra me, il gestore, e Michael Seegy, il cliente. Un rapporto di lavoro, presto divenuto di amicizia, che è stato il vero sprone a che

Phosphor nascesse anni dopo. È anche per questo che abbiamo sempre osservato standard elevati in termini di procedure interne, struttura aziendale e sistemi di controllo, che oggi ci stanno ancora una volta premiando», esordisce così Arnoldo



***Towards light*, la scultura presente in sede, libera interpretazione dell'artista greca Evgenia Dimitrakopoulou di Phosphorus.**

Valsangiacomo, presidente del board di Phosphor Asset Management, società specializzata del settore, e da lui co-fondata nell'aprile del 2010, insieme a Seegy.

Del resto che la trasparenza abbia sempre giocato un ruolo, almeno negli ultimi dodici anni, non è un mistero, e di recente è stato autorevolmente certificato. «È una caratteristica che ci contraddistingue sin dalle origini, e anche grazie a essa, pensiamo che Finma ci abbia autorizzato a proseguire la nostra attività in tempi piuttosto brevi e senza particolari intoppi. A fare la differenza un modello di business solido, con compliance e risk management interni, e una divisione netta tra Direzione e board, formati da persone dell'industria della finanza; elementi tutt'altro che scontati in una società ancora piccola, dieci collaboratori, come la nostra», evidenzia Nicola Carcano, membro della Direzione collegiale e presidente del Comitato d'investimento.

Un nome certamente emblematico di una filosofia, e non solo, altrettanto netta. «Phosphorus nella mitologia greca è la stella del mattino, ed è da lì che nasce il nostro Phosphor, dunque l'idea di luce e chiarezza è saldamente ancorata nell'anima della società, ma allo stesso tempo è declinata pragmaticamente in una scultura presente in sede, *Towards light*. Ci sembrava importante dar concretezza a quella che è la nostra quotidianità,

far luce nell'etereo mondo della finanza, spiegando al cliente in cosa sia investito, perché e sulla base di quale view macro-economica. Un'attività che ovviamente ci richiede molto tempo, e risorse, ma che pensiamo sia imprescindibile», prosegue il presidente del board.

Elementi, questi, alla base della filosofia d'investimento di una società che nasce all'insegna della gestione patrimoniale, e che nel corso degli anni ha comunque saputo arricchire il mosaico di servizi con ulteriori tasselli. «Indipendenza, trasparenza, asset allocation flessibile e profondamente attiva, e view macro-economica sono i nostri tratti distintivi. La trasparenza è in primo luogo a livello di struttura di portafoglio, usiamo fondi istituzionali, privilegiamo gli investimenti diretti, evitiamo i prodotti strutturati, in presenza di una struttura dei costi cristallina. Negli anni alla Gestione discrezionale, che resta il nostro Core business, si è aggiunta l'esecuzione degli ordini, la consulenza finanziaria e i servizi propri di un Family Office, tutti indipendenti e modulabili. Se, quando operiamo come Family Office, la tattica rimane di competenza dei singoli gestori del patrimonio del cliente, la strategia fa capo a noi, nella convinzione che nel lungo periodo il vero valore aggiunto stia nell'asset allocation, pietra angolare del nostro business», sottolinea il presidente del comitato.

Valori fatti propri e applicati in maniera continuativa nel tempo, che negli anni hanno dato vita a risultati interessanti, alimentando relazioni pregresse. «Sono uscito dal mondo bancario nel 2009, per affrancarmi da una serie di paletti che iniziavano a esserci, portando avanti e sviluppando l'embrione di un progetto del 2002, il lancio del primo fondo Ethenea, un'attività in cui sono coinvolto ancora oggi. Alla base del rapporto che ho sempre avuto con i miei clienti c'è una semplice consapevolezza: chi risparmia lo fa per dormire sereno, e si affida a noi per non occuparsene, nel momento in cui non sa in cosa abbia investito, ecco che nasce la preoccupazione. L'opposto di quanto voleva ottenere. Portandomi dietro un retaggio dei miei primi anni nel settore sono sempre coinvestito insieme ai miei clienti, e ritengo si debbano dedicare risorse tangibili proprio per informarli di ciò che stiamo facendo, perché siano davvero sereni», prosegue Valsangiacomo.

Alla base della strategia assunti molto

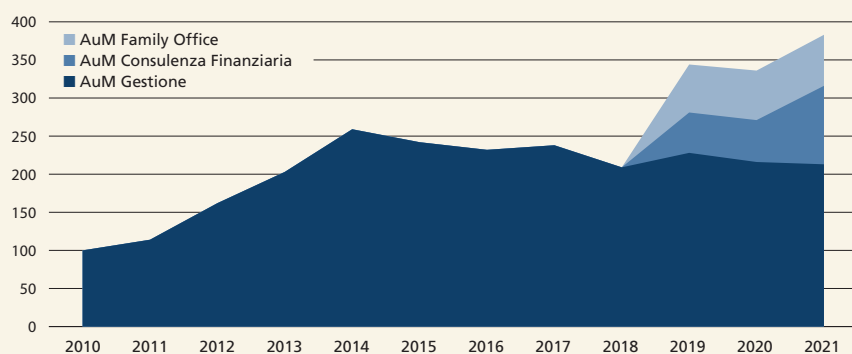
«Abbiamo creato il motore sovradimensionato di una macchina che funziona, e in cui abbiamo continuato a investire per oltre un decennio, senza cercare nuovi clienti. Si apre ora una nuova fase, e grazie a un prodotto valido tra le mani siamo sicuri i numeri ci daranno ragione»

Arnoldo Valsangiacomo,
Presidente del board
di Phosphor Asset Management



Evoluzione delle masse

Il gestito per tipologia di servizio (2010: 100)



Fonte: Pham

forti, supportati da una lunga militanza nel settore, dunque l'esperienza delle persone coinvolte, oltre all'oggettiva solidità dei dati dei prodotti proposti. «C'è una concentrazione assoluta sulla mitigazione del rischio di downside, fallire in questo senso sarebbe una condanna per l'intera strategia. Anche nei momenti più bui dell'emergenza pandemica gran parte dei nostri portafogli aveva corretto di un modesto -5%. Siamo convinti che il successo stia in un'asset allocation saldamente aganciata a un'attenta view macroeconomica che sappia cogliere i trend di lungo periodo, capire dove si troveranno le economie nazionali a distanza di 18 mesi, dando dunque precise indicazioni sulle singole asset class. Si tratta dunque sì di saper leggere i dati, anticipando le mosse delle autorità, ma anche di capire come questi dati saranno interpretati dai mercati», precisa Andrea Siviero, membro del Consiglio di Amministrazione, e vice-presidente del Comitato d'investimento, con alle spalle importanti esperienze presso il Fondo Monetario Internazionale e la

In relativamente pochi anni di storia, e senza che la società si dedicasse sistematicamente alla ricerca di nuovi clienti, il gestito è andato crescendo, anche organicamente. L'aggiunta recente di nuovi servizi, ancillari alla tradizionale Gestione, ha fatto poi la sua parte.

Banca Nazionale Svizzera.

Se dunque da un lato bisogna essere ragionevolmente sicuri di aver colto davvero il polso della situazione, dall'altro è altrettanto importante saperlo comunicare nel modo corretto a un cliente che nell'arco di mezzo secolo è comunque radicalmente mutato. «Il fatto che la nostra piccola realtà possa contare su ben due professori universitari, Nicola e Andrea, penso dica meglio di molte parole l'importanza che attribuiamo a questo aspetto. È vero, anche rispetto al recente passato, le competenze in ambito finanziario di molti clienti sono enormemente cresciute, al pari però del grado di com-



«Siamo convinti che il successo stia in un'asset allocation saldamente agganciata a un'attenta view macroeconomica che sappia cogliere i trend di lungo periodo, capire dove ci si troverà a distanza di 18 mesi, dando dunque precise indicazioni sulle singole asset class»

Andrea Siviero,
membro del board di
Phosphor Asset Management

plessità dei mercati finanziari, se dunque ancora negli anni Novanta l'asset allocation era importante, oggi è imprescindibile, e l'Advisory lo sarà sempre di più. I clienti devono essere guidati e informati lungo l'intero processo d'investimento, noi lo facciamo e viene sempre enormemente apprezzato», chiosa il presidente del board.

Mercati sempre più complessi, un contesto d'investimento irto di difficoltà come mai prima, unito a interventi radicali, ormai considerati normali, delle autorità di politica monetaria, e di recente anche fiscale. Come districarsi? «Per definizione il prezzo di un asset finanziario sintetizza tutte le informazioni, ma laddove vi siano importanti distorsioni quanto può essere considerato davvero affidabile? Dunque, quando verranno meno cosa accadrà? Una view macroeconomica corretta fornisce indicazioni precise sul dove si stia andando, consente di anticipare alcuni movimenti, posizionandosi di conseguenza. Già a febbraio il quadro era piuttosto chiaramente stagflazionista, dunque la correlazione tra azioni e obbligazioni sarebbe stata positiva, da qui l'unica scelta sensata era andare short su tutto e molta liquidità, come abbiamo fatto. Rimaniamo fortemente attivi, e pronti a reagire ai sempre possibili sviluppi inattesi di mercato con disciplina e

coerenza», prosegue Siviero.

Dodici anni per una struttura del settore non sono molti, specie se confrontata con la storia di istituzioni sul mercato da decine di anni, se non in alcuni casi qual-

prezzare la complementarità che c'è tra diverse dimensioni. Da un lato c'è ad esempio una componente più istituzionale e analitica, in questo senso teorica e accademica, rappresentata da Andrea, dall'altro una più pragmatica e molto legata alle dinamiche dei mercati, quella di Arnoldo, al centro ci sono però tanta fiducia e amicizia che riescono a tenere insieme e stemperare queste due componenti, esaltandone gli aspetti migliori. Due elementi fondamentali nel caso di situazioni complesse o scelte difficili, come quelle che un gestore può trovarsi a dover prendere», riflette Carcano.

Se a contare ora della fine sono sempre i legami tra persone, anche in questo settore, ecco che allora la storia è iniziata ben prima, e assume dunque un altro significato. «Ho conosciuto Andrea nei Novanta, quando per oltre un decennio abbiamo lavorato in Banca del

Ceresio. In seguito Andrea ha intrapreso un percorso tutto istituzionale, internazionale e nazionale, io sono rimasto nel privato, ma abbiamo sempre mantenuto i contatti sino a quando le nostre strade sono tornate a incrociarsi. A guidarmi sono sempre stati i numeri, al pari dell'abitudine di dover sempre valutare l'impatto economico di qualunque notizia, e questo mi ha spinto a muovere i primi passi nel settore ancora negli anni Ottanta, ma a piacermi anche oggi è prendere decisioni e avere ragione», commenta il presidente del board.

Un arco temporale significativo che ha visto la stessa finanza cambiare rapidamente, e radicalmente, aprendosi sempre più a una dimensione internazionale. «L'incredibile sviluppo dei mercati finanziari negli ultimi decenni è stato trainato da derivati e prodotti strutturati, guidati in parte dalla domanda, e sostenuti dalle nuove tecnologie.

Se gli Ottanta erano l'epoca dei prodotti semi-passivi, si è aperta da tempo quella degli attivi, da qui l'esigenza di far capire e informare i clienti. Ho iniziato il mio percorso presso Accenture negli stessi anni del decollo dei derivati, lavorando



La sede della società a Lugano.

che secolo. Eppure nulla è come sembra. «Mi sono unito a Phosphor appena tre anni fa, e sin dall'esterno si poteva ap-

proprio allo sviluppo della svizzera Sof-fex, per poi proseguire in altre importanti realtà del settore, affiancandovi un percorso accademico, che mi permettesse di rimanere aggiornato; un modo di unire all'indispensabile pratica anche la teoria», evidenzia il presidente del comitato.

I mercati sono evoluti, due diverse generazioni di clientela si sono avvicinate, con la terza pronta a uscire, eppure... cos'è davvero cambiato? «Per molti versi tutto, per altri nulla, dipende. Da un punto di vista socio-psicologico il rapporto che esiste tra uomo e finanza è rimasto lo stesso, al pari delle sue esigenze, ma è oggi possibile soddisfarle con strumenti più sofisticati, che richiedono molte più competenze da parte di un Gestore che non è più lo stesso del secolo scorso. Da oltre quindici anni sono attivo nel Private Banking, ed è innegabile che i clienti siano sempre più consapevoli e informati, ma dunque anche esigenti nei confronti dei loro consulenti, si può dunque dire che il rapporto sia rimasto lo stesso, solo che l'asticella è stata reciprocamente molto alzata», prosegue Carcano.

Maggiori competenze e aspettative sensibilmente mutate, in meglio, potrebbero però non essere obbligatoriamente solo sinonimi di maggior sicurezza. Anzi. «Avere un grado d'istruzione più elevato, e migliori conoscenze in un ambito specifico non è certamente una 'garanzia sulla vita', ma se sei competente sei anche più consapevole dei rischi, il che mette i gestori in una luce diversa. I clienti oggi capiscono meglio le difficoltà con cui siamo confrontati quotidianamente, ma rimane compito nostro fare il meglio possibile, delineare scenari e prevedere contrappesi e coperture, con l'auspicio che questo possa tradursi in un rendimento adeguato. Il fascino del nostro lavoro sta nella complessità, non fai in tempo ad annoiarti che è già tutto cambiato, nella consapevolezza che sia inevitabilmente impossibile tener conto di tutte le variabili coinvolte», riflette Valsangiacomo.

A dodici anni dal calcio d'inizio, quali equilibri sono stati raggiunti, e quali devono invece ancora esserlo? «È vero, siamo una realtà giovane, non ci siamo ancora dovuti confrontare con i problemi tipici di altre, ma a nostro modo il passaggio generazionale l'abbiamo già iniziato. Da un lato i dodici anni di vita, dall'altro un'esperienza media di oltre venticinque nell'industria per i membri

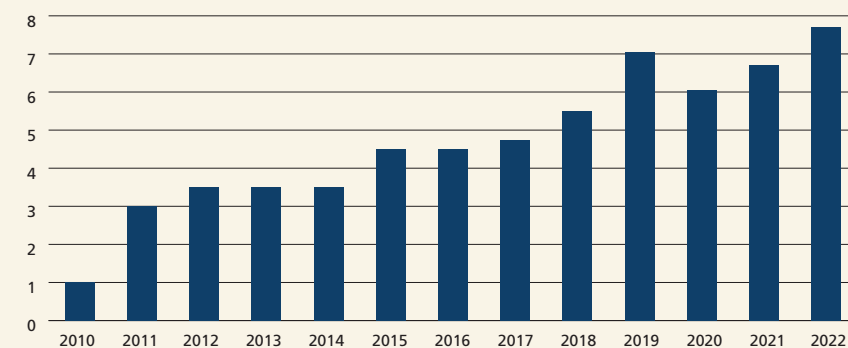
«Siamo una realtà giovane, ma a nostro modo il passaggio generazionale l'abbiamo già iniziato, investendo nel formare giovani talenti, presto al fronte. Da un lato i dodici anni di vita, dall'altro un'esperienza media di oltre venticinque nell'industria per i membri del comitato d'investimento»

Nicola Carcano,
Presidente del Comitato d'investimento
di Phosphor Asset Management



L'importanza del capitale umano

N. dei collaboratori (in equivalenti a tempo pieno)



Fonte: Pham

del comitato d'investimento. Negli ultimi tre anni abbiamo fortemente investito nel formare giovani talenti, che saranno presto al fronte a contatto con i clienti. L'obiettivo che ci siamo dati è crescere, spingere l'acceleratore, e crescere, se del caso anche facendo acquisizioni, ma senza snaturare quella che siamo convinti sia una filosofia vincente», chiosa il presidente del comitato.

Del resto, quando i fondamentali sono solidi, anche le performance più incredibili si dimostrano quanto meno raggiungibili. «Quello che abbiamo creato è il motore sovradimensionato di una macchina che funziona, come Finma ci ha riconosciuto, e in cui abbiamo continuato a investire per oltre un decennio, senza cercare sistematicamente nuovi clienti, lasciando che il passaparola facesse il suo naturale corso. Si apre ora una nuova fase, siamo sicuri di avere un prodotto valido tra le mani, e vogliamo raccontarlo a molti, nella ferma convinzione che anche i numeri ci daranno ragione. Ci siamo preparati a lungo, e ora non possiamo sbagliare, i primi a

Nel corso degli anni, alla crescita delle masse ha fatto eco quella dei collaboratori, con un'accelerazione negli ultimi anni. Fondamentali solidi, e la voglia di aprirsi a nuovi clienti hanno trainato la strategia di crescita non più solo organica.

giudicarci saranno infatti quelli che da anni sono già nostri clienti», conclude Arnoldo Valsangiacomo.

La Piazza finanziaria si sta riorganizzando, una nuova fase è iniziata, e se in molti casi sarà necessario fare i conti con un passato spesso ingombrante, è sulle realtà più giovani, che sappiano far rete continuando a crescere che poggiano le migliori speranze perché Lugano possa almeno aspirare a tornare quell'hub agile, seppur di dimensioni modeste, che è stato per tanto tempo. Se di Private Banking negli anni molto se n'è respirato, sarebbe un peccato gettare oggi tutto alle ortiche.

Federico Introzzi