

Fare i conti con l'incertezza

Studiare un percorso assieme all'investitore è la mission di Skema

“Ancora una crisi finanziaria. Ma non è questa la notizia”. Per Franco Bulgarini, responsabile del settore progetti di investimento di Skema, società di consulenza aziendale di Rimini, la vera notizia è che per gli investitori c'è un'alternativa. Una strada finalmente diversa dalla rincorsa, affannosa e inutile, della previsione certa di cosa faranno i mercati.

“Come le altre, anche questa crisi passerà per lasciare spazio a ripresa e rialzi - sottolinea Bulgarini -. Si conteranno morti e feriti, sogni e speranze infranti e patrimoni falciati dalle perdite. Ma probabilmente anche questa volta nessuna lezione sarà stata imparata. Nessuna competenza o professionalità, nessuna organizzazione, per quanto dotata di uomini, di mezzi, di strutture, di informazioni e di conoscenze potrà mai prevedere con certezza o

scongiurare una crisi ed evitare il crollo dei mercati”. In pratica, secondo il team di Skema, nell'economia e nella finanza, occorre partire dall'unico dato certo: l'incertezza.



Franco Bulgarini, responsabile del settore progetti di investimento di Skema

“Può non piacere, magari ci si illude - spiega Bulgarini -, ma con l'incertezza i nostri investimenti devono convivere. Cercare una soluzione all'incertezza nelle analisi

finanziarie sofisticate, nelle notizie e nelle previsioni degli esperti è per l'investitore una attività inutile e spesso controproducente. Meglio, molto meglio, occuparsi di ciò su cui si può effettivamente e personalmente influire: il proprio personale approccio ai mercati e il metodo con cui si prendono le proprie decisioni d'investimento”.

Disegnare insieme all'investitore tale percorso è il lavoro in cui si è specializzata Skema investment (divisione del gruppo Skema consulenza d'azienda - www.skema.it) che da oltre 10 anni si occupa di elaborazione di dati finanziari utili all'investitore per prendere decisioni in relazione ai suoi investimenti.

“Rinunciamo alla ricerca del risultato straordinario, che non si ottiene mai - è l'invito di Bulgarini - e puntiamo ad ottenere risultati soddisfacenti e raggiungibili evitando rischi inutili”.

Consulenza per ogni esigenza

Banca Fideuram vanta 71,6 miliardi di euro in gestione

Solidità e consulenza a servizio dei clienti sul territorio: da ben 40 anni Fideuram è presente in Emilia Romagna, e oggi il radicamento conta 10 sportelli bancari e 20 agenzie. La ricchezza finanziaria amministrata in regione ammonta a 5,8 miliardi di euro, per conto di 50mila clienti. Sanpaolo Invest, sempre rete di distribuzione del Gruppo Banca Fideuram (che vanta 71,6 miliardi di euro di attività in gestione), conta invece 7.500 clienti e 800 milioni di euro di ricchezza finanziaria. “Nostro punto di forza anche in Emilia Romagna - spiega l'amministratore delegato del gruppo, Matteo Colafrancesco - è la consulenza, che i private banker seguono per tutti i clienti su ogni prodotto e canale, e che segue il cliente nell'analisi dell'adeguatezza delle operazioni finanziarie correlate all'intero portafoglio”. A questa consulenza gratuita di base che non prevede commissioni aggiuntive si aggiunge il servizio di consulenza evoluta a pagamento, denominato Sei, che si basa sulla finalizzazione del risparmio e l'analisi dei bisogni del cliente, e permette un continuo controllo del rischio anche in relazione alle risorse detenute presso altri intermediari oltre che presso il Gruppo Banca Fideuram (Fideuram e Sanpaolo Invest). Ottimi i riscontri ottenuti da Sei da parte dei clienti, e i numeri lo testimoniano: 11 miliardi di masse sotto consulenza e 2.600 promotori attivi sul servizio, per un totale di 28mila clienti sottoscrittori. “Questi numeri - commenta



Matteo Colafrancesco, amministratore delegato di Banca Fideuram

Colafrancesco - fanno di noi il primo player italiano e uno dei primi in Europa per masse amministrare 'under advisory'. Un risultato di cui andiamo particolarmente orgogliosi, dato che riflette l'eccellenza del lavoro effettuato dai nostri private banker”.

A supporto dei clienti private sono la struttura di Wealth Advisory e i centri dedicati sul territorio: i private banker del Gruppo Banca Fideuram hanno a disposizione la Service Line Private per la gestione della clientela, organizzata in tre centri (Torino, Milano e Catania). A breve è prevista l'apertura di una sede anche a Bologna.