

Portiamo i nostri clienti “fuori dall’oggi”

L’incertezza che tuttavia va gestita con metodo e che deve essere “indirizzata con fermezza”.
Ne è convinto **Alessandro Marchesin (Sella SGR)**.

} Italo Marchesi

La gestione di un patrimonio richiede un impegno costante, anche a fronte di situazioni imprevedibili, come l’incertezza del complesso periodo in cui ci troviamo. Un’incertezza che tuttavia va gestita con metodo e che deve essere “indirizzata con fermezza” spiega subito ad **ADVISOR PRIVATE Alessandro Marchesin**, amministratore delegato di **Sella SGR** che invita private banker e investitori a non dimenticare che “se da un lato le emergenze possono mettere alla prova l’emotività di un investitore, dall’altro vanno considerate per quello che storicamente si sono sempre rivelate: importanti opportunità da cogliere in maniera lucida e razionale”. Considerando solamente l’ultimo ventennio, i mercati hanno affrontato diverse situazioni di stress a cui è sempre seguito un momento di ripresa. Ed è proprio sulla base delle esperienze del passato che oggi è chiara l’importanza di un approccio al mercato graduale, finalizzato alla costruzione di posizioni solide e durature, nell’ambito di una strategia lungimirante. Nasce anche da queste considera-

zioni l’idea di Sella SGR di lanciare, nelle scorse settimane, “Investimenti Programmati Sella, una strategia di approccio trasversale e graduale al mercato azionario, attraverso un sistema che integra molteplici strumenti in gamma.

In particolare, il Sistema IPS si compone di un insieme di soluzioni che hanno come comune denominatore la programmazione degli investimenti nel tempo” spiega Marchesin. La principale innovazione consiste innanzitutto nella visione integrata di questo “ecosistema di investimento: non una mera somma di più strumenti, ma una piattaforma che accompagna il cliente in maniera strutturata e disciplinata in un processo di investimento di medio-lungo termine sul mercato azionario, evitando le problematiche legate al timing di ingresso e alla gestione dell’emotività”.

Un sistema flessibile che, in funzione del profilo del cliente, propone switch programmati, oppure forme di agevolazione sul costo dei piani di accumulo sui nostri fondi di investimento, sui fondi PIR, o ancora sul fondo pensione. Non solo. “Già dallo scorso anno, gra-

zie alla partnership con primari Asset Manager italiani e internazionali, abbiamo lanciato strumenti finanziari evoluti che integrano meccanismi automatici per il progressivo incremento dell’esposizione azionaria” continua Marchesin che suggerisce di superare definitivamente la logica di allocazione geografica e settoriale e “privilegiare l’approccio tematico ai mercati azionari, che presuppone di per sé una visione di medio e lungo periodo. Siamo convinti che l’attenzione per le tematiche di sostenibilità e per i mega trend, oggi, non possa più considerarsi un’eccezione ma debba essere il valore fondante per la costruzione di una gamma d’offerta moderna. In questo senso” continua il manager, “Sella SGR considera da tempo l’investimento sostenibile e responsabile una parte essenziale del proprio posizionamento e comportamento, potendo contare su un’esperienza ventennale”.

E per quanto riguarda i tanto acclamati mega trend? “A riguardo stata recentemente integrata all’interno di dei fondi di fondi una selezione di strategie tematiche per cogliere le tendenze di medio e lungo termine” risponde



Alessandro Marchesin
Sella SGR

Marchesin. “Proprio in questa fase appare necessario individuare idee volte a cogliere soluzioni trasversali in grado di investire su interi segmenti della vita di domani. La tecnologia, la ricerca scientifica, l’ambiente, la mobilità, la sanità... assumono oggi significati diversi. Nuove e crescenti risorse verranno convogliate verso le società che in tutto il mondo operano in questi campi. In questa attività, il confronto e la collaborazione con importanti partner consente di arricchire le conoscenze del team di gestione ed accrescere gli strumenti a disposizione dei sottoscrittori”.

Ma affinché l’adozione di questo sistema sia efficace, è necessaria un’evolu-

zione anche nell’approccio mentale di consulenti e private banker che devono abbandonare gli schemi consueti e affiancare il cliente con modalità innovative, per aiutarlo ad allungare lo sguardo, portarlo “fuori dall’oggi” e proiettarlo al domani. Come è possibile raggiungere un tale risultato? Anche “raccontando ai clienti la nostra interpretazione del futuro e condividendo con loro questo nuovo approccio agli investimenti scopriranno che le nostre proposte non sono solo prodotti, ma progetti articolati e completi volti ad accompagnare e anticipare i loro bisogni, consolidando ulteriormente il rapporto fiduciario che ci unisce” conclude Marchesin ●