



ALESSANDRO GUZZINI, CEO DI FINLABO La valutazione sui titoli svizzeri

Perché la borsa resta soft nel post elezioni tedesche

Una boutique per gestire la liquidità di famiglia, poi il successo tra Italia, Francia, Germania, Spagna, Gran Bretagna, Svizzera e Nord Europa. Il boom dei PIR in Italia.

di CORRADO BIANCHI PORRO

Alessandro Guzzini, CEO di Finlabo Sim, è stato ospite questa settimana di Privilege Management, la società di Lugano di cui è fondatrice e CEO Jacqueline Ruedin Rüschi. Alessandro Guzzini ha rammentato la storia di questa Sim di Recanati (ma presente anche a Milano) nata nel 2006 come boutique per gestire il denaro della omonima famiglia. Finlabo, autorizzata e vigilata da Banca d'Italia e Consob, con la sua efficace gestione focalizzata su strategie Long/Short Equity, un hedging dinamico per diminuire la volatilità e un approccio di investimento basato su sofisticate tecnologie quantitative, ha registrato un crescente successo, con una crescita media annuale di circa il 40% dalla nascita. Oggi il fondo investe in un paniere selezionato di società europee e il portafoglio molto liquido è costituito da circa 140 titoli in società che abbiano ciascuno uno scambio giornaliero di almeno 5-6 milioni per garantire una facile liquidabilità, con una media di partecipazione di 3 milioni per titolo. Il portafoglio è basato su società localizzate in Germania, Italia, Francia, Gran Bretagna (12% del portafoglio per la forte presenza su materie prime e giochi, con copertura al 9% sulla sterlina), Svizzera, Spagna e Nord Europa: titoli selezionati per assicurare una buona diversificazione geografica e settoriale.

Ultimamente, spiega Alessandro Guzzini, abbiamo ridotto la partecipazione in titoli nelle materie prime e incrementato i tecnologici, con una rotazione importante. Generalmente - spiega - il quarto trimestre dell'anno è il miglior periodo dell'anno per i mercati anche perché rientrano i flussi sul mercato dopo il periodo estivo. Il mercato è certo caro, ma il momentum resta positivo, visto che i tassi reali sono sotto zero e dunque restano supportivi per l'Equity. Fino ad oggi, commenta, il mercato ha reagito in maniera soft all'esito delle elezioni



Alessandro Guzzini con Jacqueline Ruedin Rüschi CEO di Privilege Management.

tedesche, nella convinzione che comunque un Governo si riuscirà a farlo. Evidentemente il cammino dell'euro è stato sorprendente quest'anno con un incremento del 14%, ciò che significa in termini di PIL una percentuale dell'1%. Dun-

que, se si rimarrà a questi livelli, in termini reali l'inflazione effettiva l'anno prossimo potrebbe essere dello 0,2-0,3% per l'eurozona, se si può ancora chiamare inflazione o quasi deflazione... La debolezza dell'euro ha invece trainato una

crescita forte degli utili. Quanto al franco, era chiaramente sopravvalutato prima e il recente indebolimento del cambio, afferma, premierà i risultati societari delle aziende elvetiche. Qui, spiega, se prima eravamo al 2-3% del portafoglio, ora siamo saliti al 5-6%, incrementando titoli come Clariant. Nei finanziari siamo al 23% tra banche, assicurazioni, Asset Management, specie in Francia, mentre abbiamo ridotto la Spagna per il referendum e siamo short. E l'Italia? Sul breve medio periodo siamo positivi, risponde Alessandro Guzzini. Con i PIR (i Piani Individuali di Risparmio) si prevede di raccogliere 18 miliardi entro il 2020 che vanno su un numero esiguo di titoli e questo porta liquidità. Ma poi, sul medio lungo periodo, restiamo scettici.

E la rotazione dei titoli? Siamo sempre vigili, commenta Alessandro Guzzini. In media uno o due titoli al giorno vengono venduti o acquistati. Le Commodity vanno seguite giorno per giorno. E i clienti? Ovviamente il nostro target non è tanto il Retail, ma il Private Banking in Svizzera e, per non smentirci, i Family Offices, ma anche gli istituzionali come le Casse pensioni che seguono criteri rigorosi.

LIECHTENSTEIN LIFE Ieri la presentazione del gruppo all'Albergo Pestalozzi di Lugano

Dopo la votazione, arriviamo...

Dopo la votazione di questa settimana del I e del II pilastro, si vede quanto l'assicurazione complementare giochi un ruolo importante mentre emergono alcune lacune nel settore. E così, più puntuale di un orologio svizzero, il gruppo Liechtenstein Life, assicuratore del Principato del Liechtenstein, nel cuore dell'Europa, è sceso a presentare le sue offerte per la previdenza privata nel Canton Ticino. Erano presenti ieri al Pestalozzi di Lugano il CEO, Markus Brugger, (CEO e presidente dell'Associazione Assicurazioni del Principato del Liechtenstein), alcuni rappresentanti del management e del CdA a sottolineare l'importanza attribuita all'evento e bisogna dire che l'accoglienza è stata numerosa e calorosa da parte del Ticino che è stato definito dal CEO «il posto più bello della Svizzera». Il nostro motto - ha spiegato il CEO - è essere semplici, puntando dunque sui valori dello

slancio e dell'eccellenza. In Liechtenstein l'azienda ha trovato un Centro finanziario tradizionale e moderno per creare piani previdenziali innovativi e trasparenti e assicurazione vita. Liechtenstein Life opera attualmente con grande successo nel settore assicurativo della Svizzera tedesca a francese e dunque non poteva mancare una presenza significativa nella Svizzera italiana. A partire dunque da ottobre, l'assicuratore offrirà una copertura assicurativa su tutto il territorio elvetico, presente anche in Germania, Austria e nel mercato domestico. La sede si trova appunto a Ruggell, nel Principato, che non è una entità di «cartone» - come è stato rimarcato - ma un Paese benché piccolo, significativo dell'Unione europea, sede di importanti gruppi come Swarovski, localizzato tra Svizzera ed Austria, membro dell'EFTA e UE, impiega il franco come moneta e ha il prodotto lordo

pro capite più elevato al mondo. Il gruppo offre prodotti e processi assicurativi moderni, comprensibili e con un alto grado di flessibilità. Completamente indipendente da grosse imprese, la società segue chiari principi economici e lavora nell'interesse dei clienti, partner e operatori dei servizi finanziari. I clienti possono scegliere tra una vasta gamma di piani previdenziali unit-lined legati (3A) e liberi (3B). Inoltre, sono disponibili prodotti previdenziali di rischio e biometrici flessibili e moderni. Grazie al supporto basato su internet, sia i partner commerciali che i clienti vengono assistiti 24 ore su 24 dalla consultazione iniziale fino alla consegna della polizza individuale. La previdenza privata è un pilastro importante per la garanzia del mantenimento di un adeguato standard di vita anche in futuro, ha ribadito Markus Brugger. Il tutto con soluzioni previdenziali su mi-



sura adatte alle singole necessità. Con il ricevimento dei dati di accesso, per esempio, il cliente dopo il rilascio della polizza riceve un SMS di conferma per l'invio dei suoi dati personali di accesso al club clienti via e-mail. Inserisce poi i dati di accesso nell'apposita finestrella. Dopo l'inserimento dei suoi dati riceve un codice di attivazione SMS per farsi identificare come utente in modo unico. Il tutto con una password personale, confermando la ricezione per poter accedere al suo conto personale del club clienti.

Jürg Baurle (Svizzera tedesca), Marius Brugger (CEO), Caroline Hofer (marketing), Holger Roth (CSO), Alexandre Ribes (Svizzera francese), Felice Puopolo (Pubbliche relazioni).

economando

di GIOVANNI MOLO

CUPOLA UNIVERSITARIA



Non era alle porte di politici corrotti o manager infedeli che bussavano questo lunedì all'alba gli agenti della Guardia di finanza, ma a quelle dei loro stessi maestri, professori di diritto tributario in ogni parte d'Italia. L'atto di coraggio di un ricercatore che ha impugnato

l'esito di un concorso pilotato, nonostante chi lo avvertisse di non commettere un suicidio accademico escludendosi a vita da tutte le università, ha scopercchiato quella che, secondo i suoi artefici, doveva essere un'autentica "cupola". Il termine "cupola" descrive perfettamente un sistema altamente gerarchico dove mantenere un rigido controllo sull'attribuzione delle cattedre. Così, mentre nella percezione comune, l'università, quale luogo della conoscenza, dovrebbe essere uno spazio che sappia mettere in discussione il potere, politico o economico che sia, essa stessa diventa l'apoteosi del potere. Va avanti, soltanto, chi appartiene a una determinata

clientela, o ha un padrino che lo spinge. Questa, secondo le intercettazioni raccolte, sarebbe "la logica dell'università, in cui principi e criteri meritocratici sono sotto i piedi". E non si dica, la solita "Italia mafiosa", perché, nella indagine sugli "scambi di favore" e sugli "interessi personali, professionali o associativi" - nelle parole degli inquirenti - legati alle attribuzioni delle cattedre, l'epicentro del potere non era né a Corleone, e nemmeno nei quartieri spagnoli di Napoli, ma invece in prestigiose Università di Roma e di Milano, da cui discendevano composite clientele di baroni, vassalli e valvassini. Tra chi ci ha lasciato le penne, naturalmente, c'è anche qualche valvassino incolpevole che, più che artefice, è esso stesso vittima di questo sistema, cui ha dovuto piegarsi per campare. E naturalmente è un puro caso che è stata scopercchiata la pentola dei professori di diritto tributario, e non quella di un'altra disciplina. Semplicemente, tra mille ricercatori che hanno ingoiato il rospo, adeguandosi e aspettando supini il loro turno, o cambiando mestiere, chi è andato

fino in fondo è stato un ricercatore proprio in quell'ambito. Poiché, quindi, il mondo è paese, e non tutto il male ovviamente sta nelle cattedre di diritto tributario, occorrerà pure cercare di trarne qualche insegnamento generale. Nel sistema angloamericano delle università private, il merito dovrebbe prevalere sulla base della competizione. Nel nostro sistema continentale di università pubbliche, invece, il merito dovrebbe essere svelato dalla valutazione di gremi di pari (peer review). Questi gremi, però, non sono oracoli ispirati, solo, a scienza e coscienza, ma anche, come è fisiologico, gruppi di potere. E tutti i gruppi di potere, quelli universitari inclusi, necessitano, in uno stato di diritto, istanze di controllo. La libertà accademica e l'indipendenza dell'università dalla politica non possono quindi essere un pretesto per sfuggire a controllo e vigilanza. Una buona miscela tra questi valori in parte contraddittori, insieme a criteri oggettivi di selezione, sono gli ingredienti per consentire alle università di far fiorire le idee, senza farle atrofizzare nelle logiche di potere delle baronie.

business class

COLLOCATO UN ALTRO 12,3% DEL CAPITALE
OVS: Coin scende ora al 17,8%

Coin diminuisce ulteriormente la propria partecipazione in OVS. Il gruppo ha annunciato di aver concluso il collocamento accelerato di 28 milioni di azioni, pari al 12,3% del capitale sociale del retailer, collocate presso investitori istituzionali internazionali al prezzo unitario di 6,53 euro. L'operazione, la terza di questo tipo nel giro di pochi mesi, ha visto il gruppo Coin, indirettamente controllato dal fondo BC Partners, portare la propria quota di partecipazione dal 30,2% al 17,8% e contestualmente incassare 183 milioni di euro.

GEORG FISCHER

Si espande in Germania

Georg Fischer (GF) si espande in Germania: il gruppo industriale sciaffusano ha annunciato l'acquisizione del produttore di servizi logistici Symmedia. L'operazione è volta ad accelerare la transizione digitale della divisione GF Machining Solutions (macchine di precisione). Symmedia è specializzata in programmi che offrono soluzioni di connettività per macchinari. È localizzata in Renania Settentrionale-Vestfalia.