

## Attualità

**Prodotti che hanno reso in media il 5% in più dei mercati di riferimento. Belgrave seleziona i migliori gestori "hedge". E adesso in Italia punta ad aprire una SIM.**



# Quel fiuto per i vincenti

**Giovane, classe 1960**, come la società che ha fondato nel 1995 **Belgrave Capital Management**, dal 1999 nel gruppo **Banca del Ceresio** (vedi box a pag. 25). Innovativo – anche per il coraggio di rischiare – come **Vitruvius**, la Sicav che la sua società gestisce. Ma è soprattutto una terza caratteristica che traspare in Mattia Nocera (nella foto a pag. 25, qui sopra il team di gestione), amministratore delegato di Belgrave Capital Management, nel sentirlo raccontare dei risultati finora raggiunti e dei progetti per il futuro: l'intuito. O il "fiuto", per essere più prosaici. Per gli affari, certo, ma soprattutto per le persone. Perché è proprio questo, in fondo, il filo rosso che unisce Banca del Ceresio – il gruppo si dedica prevalentemente alla gestione patrimoniale per clientela privata e istituzionale, è controllato dalla famiglia Foglia, attiva nel settore fin dal 1919 – Belgrave e la stessa Vitruvius: una specializzazione nella ricerca e selezione globale di

gestori patrimoniali indipendenti e di particolare talento a cui affidare la gestione della parte più aggressiva dei portafogli. La capacità, cioè, di saper scegliere le persone giuste, quelle eccezionali in senso strettamente letterale. Il talento, insomma, di scovare i veri talenti. «Che anche in questo campo – dice Nocera – come nella musica, nella matematica o nella Formula 1, saranno non più di una cinquantina al mondo». Non a caso, dunque, il gruppo Banca del Ceresio è considerato uno degli investitori storici nel **settore degli hedge funds** – per oltre 2 miliardi di Euro – nonché uno dei più stimati ed importanti gestori a livello mondiale di *alternative investments*. Ambito finanziario in cui il talento vero, il "genio", si può esprimere più liberamente. BCM si specializza proprio nella ricerca e selezione di gestori di talento e nella gestione di fondi e investimenti alternativi. **Nocera, guardate solo agli uomini o anche allo stile di gestione?** Cerchiamo il talento. Il "dono". Indipendentemente dallo "stile"

di gestione. Tutti gli stili, di fatto, tendono alla fine a convergere verso la componente "psico-antropologico", verso la capacità di vedere prima, intuire prima, ciò che la stragrande maggioranza delle persone, anche dei bravi professionisti, vede dopo. **Qual è allora la caratteristica di Vitruvius, la Sicav armonizzata gestita da Belgrave e registrata in Italia, Svizzera, Germania ed Austria?** Vitruvius si caratterizza per un approccio multicomparto e *multiadvisor*. Ciascun comparto è gestito da uno o più manager indipendenti, selezionati sulla base di criteri di professionalità, talento ed esperienza. Oggi Vitruvius ha 9 comparti attivi, con 640 milioni di Euro gestiti da 12 *advisor*. Il nostro tentativo è stato quello di capitalizzare l'esperienza pluridecennale nella selezione dei gestori di talento di *hedge funds* su un prodotto Sicav armonizzato. In sostanza, l'idea è quella di un veicolo di investimento tradizionale, facilmente distribuibile, ma innovativo nella sua concezione e filosofia di gestione. Questa caratteristica ci distingue anche da quel-

la che oggi è un po' la "moda" degli investimenti alternativi. **Oltre al "talento", in base a quali altri criteri scegliete gli advisors?** Contano molto esperienza, indipendenza e professionalità. E naturalmente, ma è quasi superfluo ricordarlo, la gestione attiva: che vuol dire esposizione dinamica al mercato, allocazione settoriale, *stock selection*. **Incontrate personalmente i gestori?** E' probabilmente l'attività che assorbe la maggior parte del mio tempo. Nel 2004 il gruppo Banca del Ceresio ha avuto 676 incontri con gestori in tutto il mondo, di cui 152 gestori nei quali il gruppo è già investito. Ed è solo tramite un contatto personale, diretto, che si possono scegliere le persone. L'elemento qualitativo è quello più importante. Si sceglie un gestore guardando al futuro, non al passato. E molto nella *due diligence* è "psicanalitico", per capire il processo di pensiero del gestore. La consistenza dei risultati si trova dove c'è una coerenza tra ciò che il gestore pensa, dice, ed effettivamente realizza.



### Guardate alle grandi o alle piccole società di gestione?

Tenzialmente lavoriamo con gestori di piccole case indipendenti. Perché sono più liberi. I migliori tendono a fondare le loro strutture al di fuori di qualsiasi schema. Strutture dove possono liberamente migrare da una strategia all'altra. Ed è spesso questa possibilità, unita alla rapidità, che fa la differenza. Le grandi case, invece, piuttosto che consentire ai loro gestori di cambiare strategia all'interno dello stesso prodotto, preferiscono lanciarne diretta-

mente uno nuovo e raccogliere di più.

**Vitruvius, negli ultimi anni, ha fatto incetta di premi – tra cui alcuni premi Lipper – per i risultati. Al di là dei riconoscimenti, dove consiglia di guardare per cogliere il valore aggiunto non solo della Sicav, ma in generale dei vostri prodotti?**

Un modo efficace per visualizzare i risultati conseguiti dall'intero gruppo è quello di confrontare l'andamento dei veicoli di investimento di Banca del Ceresio rispetto agli indici borsistici delle aree su cui sono focalizzati. Dall'analisi emerge che, per ogni periodo di 12 mesi considerato, i nostri veicoli d'investimento hanno dato in media un rendimento pari al 5% più la metà dell'andamento (positivo o negativo) delle borse di riferimento. Questo risultato è stato conseguito su mercati diversi, in fasi alterne di rialzo e ribasso, da gestori tutti diversi tra loro e ci sembra quindi significativo della validità delle nostre scelte strategiche. Nessuna strategia sintetica di opzioni o altro avrebbe potuto ottenere risultati comparabili.

**E' considerato** uno tra gli "investitori storici" nel mondo degli *hedge funds*, i fondi d'investimento alternativi. In questo campo, può vantare almeno quarant'anni di esperienza. Ed è responsabile di investimenti in fondi *hedge* per oltre 2 miliardi di Euro. Il gruppo svizzero **Banca del Ceresio**, controllato dalla famiglia Foglia, ha scelto del resto di dedicarsi prevalentemente alla gestione patrimoniale per la clientela privata e istituzionale. Alla quale offrire anche stru-

menti che garantiscano performance consistenti nel tempo. Banca del Ceresio vanta inoltre, per la sua storia, importanti **alleanze strategiche** internazionali: è presente con consiglieri e consulenti nei consigli di amministrazione dei grandi fondi e fondi di fondi per altri 10 miliardi di Euro. Per citare qualche nome, è *advisor* o *sponsor* di nomi quali Haussmann Holdings, Nippon Selection Holdings, Tiger Selection Holdings e Leveraged Capital Holdings.

## Global Managers Selection Fund

**Tipologia:** fondo di fondi "hedge" di diritto italiano  
**Obiettivo:** il Fondo mira al conseguimento di rendimenti assoluti nel medio e lungo periodo attraverso l'investimento in un portafoglio diversificato di gestori di talento  
**Numero massimo di sottoscrittori:** 200 (imposto dalla normativa vigente)  
**Sottoscrizione:** mensile  
**Rimborso:** mensile, con preavviso di 35 giorni  
**Sottoscrizione iniziale:** 500.000 Euro (imposto dalla normativa vigente)  
**Sottoscrizioni successive:** 25.000 Euro  
**Società di gestione:** GLOBAL SELECTION SGR S.p.A.  
**Banca depositaria:** Rasbank - Milano  
**Revisori:** Price Waterhouse Coopers  
**Provvigione di gestione:** 1,8%  
**Provvigione di performance:** nessuna  
**Provvigione di sottoscrizione:** 2% dell'importo versato.

**Sul mercato italiano siete presenti da qualche anno con Vitruvius e, dall'estate 2003, con Global Managers Selection Fund, il fondo di fondi "hedge" di diritto italiano gestito da Global Selection SGR S.p.A. con la consulenza del gruppo Banca del Ceresio: come vi trovate "in patria"?**

Il mercato italiano, dal lato dell'offerta, è oggi più orientato alla vendita che all'investimento. Per questo non ci presentiamo con una caratteristica facilmente riconoscibile. Il mondo degli *hedge*, poi, è molto frammentato, c'è una proliferazione spesso non giustificata di strategie... Ciò detto, dal punto di vista della domanda, possiamo considerare quello italiano un mercato maturo, dove i clienti istituzionali e *retail* percepiscono che ciò che conta è la *performance*, più del *brand* o del distributore. E la nascita di centri di "private" aiuta, è un passo importante. **In base a quali criteri avete costruito i nove comparti della Sicav?**

Storicamente il gruppo ha sempre lavorato sui mercati azionari e su un'allocatione geografica che garantisce completezza. Ci siamo attenuti a questo criterio. Seguendo anche le esigenze dei nostri clienti. Europa, Stati Uniti e paesi emergenti, in aggregato, rappresentano il 90% della Sicav. Anche per gli *hedge*, poi, i prodotti sono impostati geograficamente. E quando troviamo il "gestore giusto", il prodotto parte. Per noi, ora, che siamo a posto dal punto di vista dei prodotti, è venuto il momento di aprire una SIM per dare appoggio ai clienti: lo faremo entro il 2005. **La vostra filosofia si è modificata nel tempo?** Un'idea relativamente nuova è quella di combinare dove possibile più di un *advisor* esterno. Un criterio mutuato dall'esperienza nei fondi di fondi. Da maggio la Sicav ha 2 gestori per i mercati emergenti e 3 per il Giappone. €

DI MARCO GIRARDO