



TESEO

Edizione riservata



Dal portafoglio strategico al portafoglio tattico-strategico: un cambio di paradigma obbligato?

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFP

- Programma -

Premessa

La **costruzione di un portafoglio strategico-tattico** in funzione delle caratteristiche del Cliente (in termini di conoscenza/esperienza, situazione finanziaria e obiettivi di investimento), e le relative **tecniche di ribilanciamento**, sono di fondamentale importanza nell'attività di consulenza in materia di investimenti. Questo essenzialmente per due motivazioni principali:

- **Dinamicità e complessità dei mercati e dei relativi fattori di rischio;**
- **Ricambio generazionale della clientela e dei consulenti finanziari.**

Con riferimento al primo punto, troppo spesso le **regole basilari del ribilanciamento strategico** (e tattico) non sono rispettate e la discrezionalità prende troppo spesso il posto della razionalità (non di rado in maniera inconsapevole). La **complessità** e la **dinamicità dei mercati**, la **volatilità delle correlazioni** e i **fattori di rischio** che caratterizzano i prodotti finanziari impongono sempre di più l'utilizzo di un **nuovo paradigma nella costruzione e nel ribilanciamento dei portafogli**.

La gestione del rischio nel tempo deve essere affrontata unendo i **benefici dell'asset allocation strategica** a quelli perseguibili attraverso l'asset allocation **tattica**. Apprendere le regole di base, non necessariamente complesse, del ribilanciamento tattico e strategico del portafoglio può fare la differenza nell'attività di consulenza finanziaria, creando un **valore aggiunto nella relazione con la clientela**, che darà i suoi frutti nel tempo, a prescindere dall'andamento dei mercati.

Con riferimento al secondo aspetto, il ricambio generazionale della clientela, impone la capacità da parte dei consulenti finanziari di lungo corso di adottare uno stile relazionale di ingaggio e di gestione della relazione differente. La **capacità** e la **velocità di adattamento alle aspettative dei clienti più giovani** richiedono, non solo rinnovate capacità relazionali, ma anche uno stile operativo di costruzione, monitoraggio e ribilanciamento del portafoglio funzionale e personalizzato sulle loro specifiche esigenze, spesso molto differenti da quelle dei loro genitori e delle generazioni che li hanno preceduti.

L'intervento formativo in oggetto persegue l'obiettivo di condividere con i consulenti finanziari, i gestori, i manager di reti e banche, le **regole fondamentali alla base della costruzione e del ribilanciamento dei portafogli**, dapprima strategiche e poi tattiche, fornendo una serie di **strumenti di analisi, spunti operativi, suggerimenti, applicati a casi reali**, "facilmente" **spendibili nell'attività professionale**.

Obiettivi:

- Comprendere le **modalità di costruzione di un Portafoglio strategico** in base ai differenti profili di rischio ed orizzonti temporali dell'investitore;

- Illustrare le **tecniche di ribilanciamento** con particolare attenzione alla **gestione del rischio del Portafoglio** grazie ad un **approccio di tipo esclusivamente quantitativo**;
- Rappresentare le possibili **implementazioni di investimento tattico nel portafoglio, all'interno dell'asset allocation strategica**, allo scopo di **migliorare il rapporto rendimento/rischio del portafoglio e massimizzare il beneficio di diversificazione**.

Contenuti e temi chiave

- **Asset allocation strategica: definizione, funzionamento e obiettivi**
- **Costruzione del portafoglio core**
- **Tecniche di ribilanciamento strategico del portafoglio e regole di base**
- **Asset allocation tattica: definizione, funzionamento e obiettivi**
- **Elementi cardinali della metodologia top-down**
- **Processo di integrazione dell'approccio tattico e relative tecniche di ribilanciamento**

Martedì 16 maggio 2023, ore 09.00 - 11.00

Sala Amber 7

- I relatori della conferenza -



Giovanni Carloni

Dopo la laurea magistrale specialistica in Economia Bancaria, Finanziaria e Assicurativa conseguita presso l'Università degli Studi di Macerata svolge attività di sviluppo e progettazione di strumenti e percorsi formativi rivolti ai professionisti della finanza (negli ambiti risk management, wealth management e finanza d'impresa).

In qualità di docente **Teseo** svolge attività di consulenza, progettazione ed erogazione di percorsi formativi rivolti a clientela istituzionale (Banche, Reti di Consulenza finanziaria, Compagnie di Assicurazioni, etc.).



Salvatore Facineroso

Diploma AFC nel 1988, diploma "Scuola commerciale dirigenziale" nel 1997 e ottenimento "CFTe, Certified Financial Technician" nel 2004.

Oltre venti anni di esperienza diretta sui mercati finanziari come Execution Trader ed Investment Specialist con focus, in particolare, sulla parte tattica del portafoglio, preparazione di strategie di investimento (utilizzando approcci e metriche differenti); preparazione di investment case ad hoc, selezione singoli settori e titoli. Elevate conoscenze tecniche del mercato e del suo funzionamento.