



ASCOSIM
Milano
22 Gennaio 2014

la selezione dei Fondi di Investimento per gli investitori istituzionali

Daniele Ceroni

il gruppo prometeia



1974

istituzione leader per
l'**analisi e la ricerca
economica**

un gruppo di ricercatori
altamente specializzati,
opera in connessione con
organizzazioni di pari
prestigio a livello sia
nazionale che
internazionale



1981

è una delle principali
**società di consulenza in
italia**

350 professionisti
(consulenti, ingegneri
finanziari, statistici,
economisti, ecc.) che
offrono servizi di risk
management, business
consulting, sistemi IT,
outsourcing e
formazione a primarie
istituzioni finanziarie,
imprese industriali e
istituzioni pubbliche



2006

**fornisce servizi di
consulenza finanziaria
indipendente ad
investitori istituzionali
quali fondazioni
bancarie, fondi
pensione oltre a family
office, società e hnwi**

**tra i servizi offerti:
sistemi di asset
allocation e asset &
liability management,
performance/risk
attribution e
measurement, supporto
per decisioni
strategiche di ordine
non finanziario**



2009

da ottobre 2009 è stata
costituita **prometeia
middle east** con sede a
beirut

l'obiettivo è di sviluppare
l'attività presso il mondo
economico e finanziario
dei paesi mediorientali

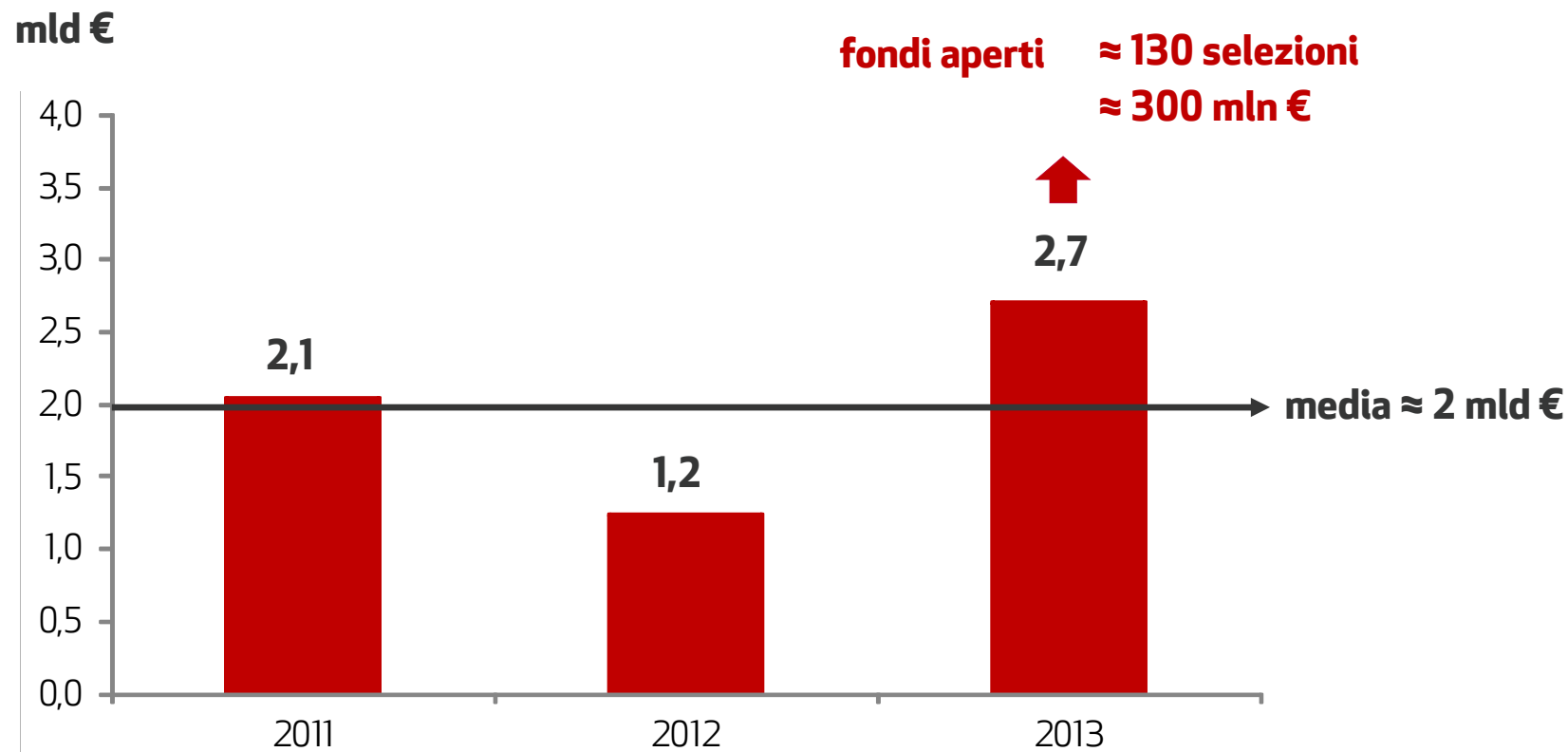


i nostri servizi per la clientela istituzionale

processo di investimento di un investitore istituzionale



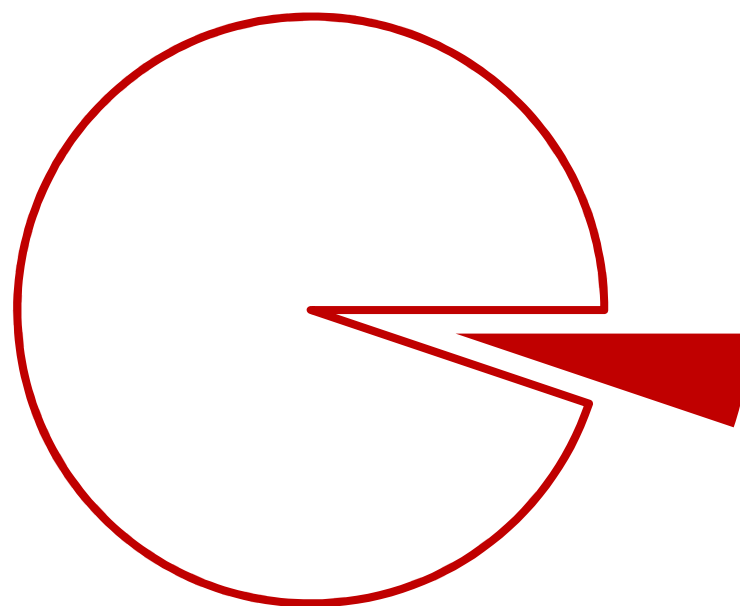
l'attività di selezione | mandati e prodotti ultimi 3 anni



la nostra clientela

63 clienti istituzionali

≈ 60 mld € di patrimonio

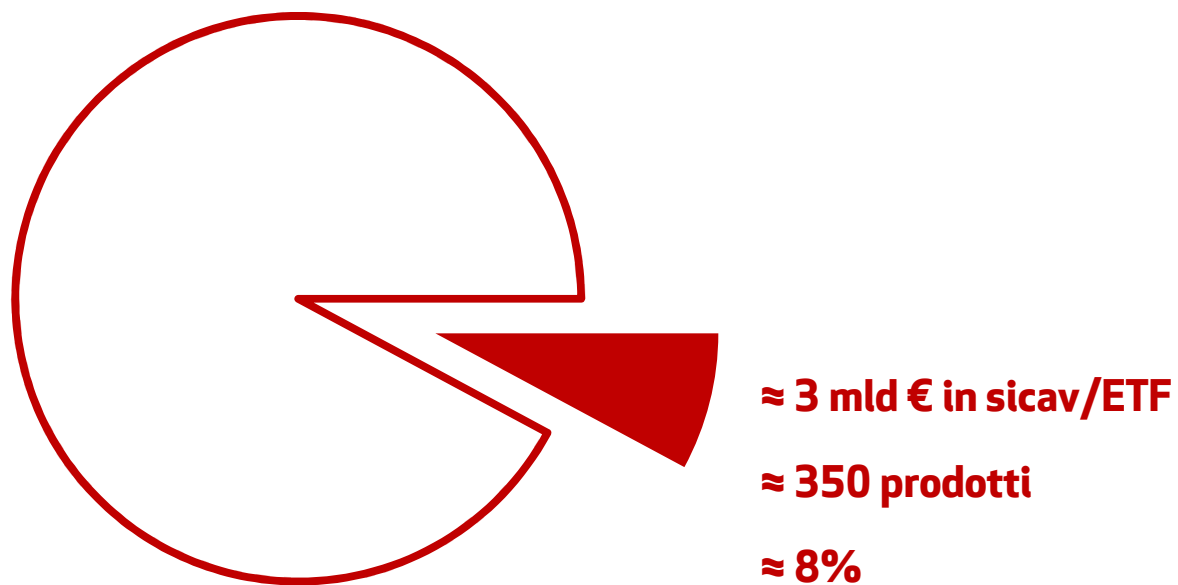


≈ 3 mld € in sicav/ETF

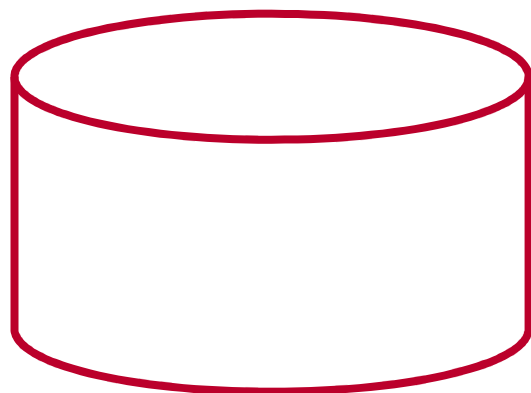
≈ 350 prodotti

la nostra clientela escludendo fondi pensione

≈ 40 mld € di patrimonio



database qualitativo proprietario



DAL 2001

≈ 200 case di gestione

≈ 3.500 prodotti

≈ 130 peer group

≈ **50 incontri all'anno con asset manager**

database qualitativo proprietario | ambiti di indagine



quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio

1 peer group x

3Y



2 selezioniamo i 3 prodotti con rendimento più elevato sui 3 anni



6m

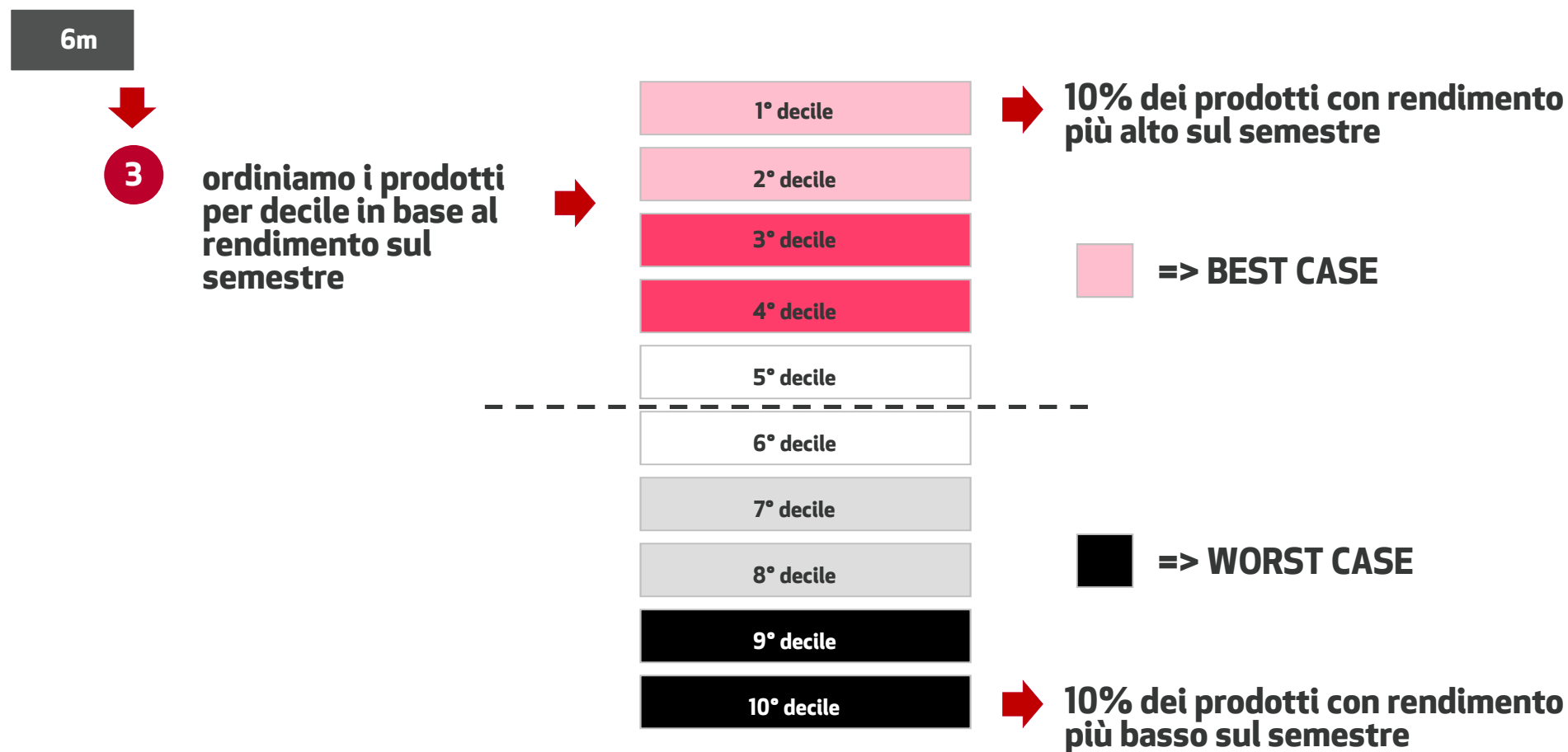


3 vediamo come si posizionano rispetto ai competitor in base al rendimento realizzato nel semestre successivo alla selezione

dettagli test:

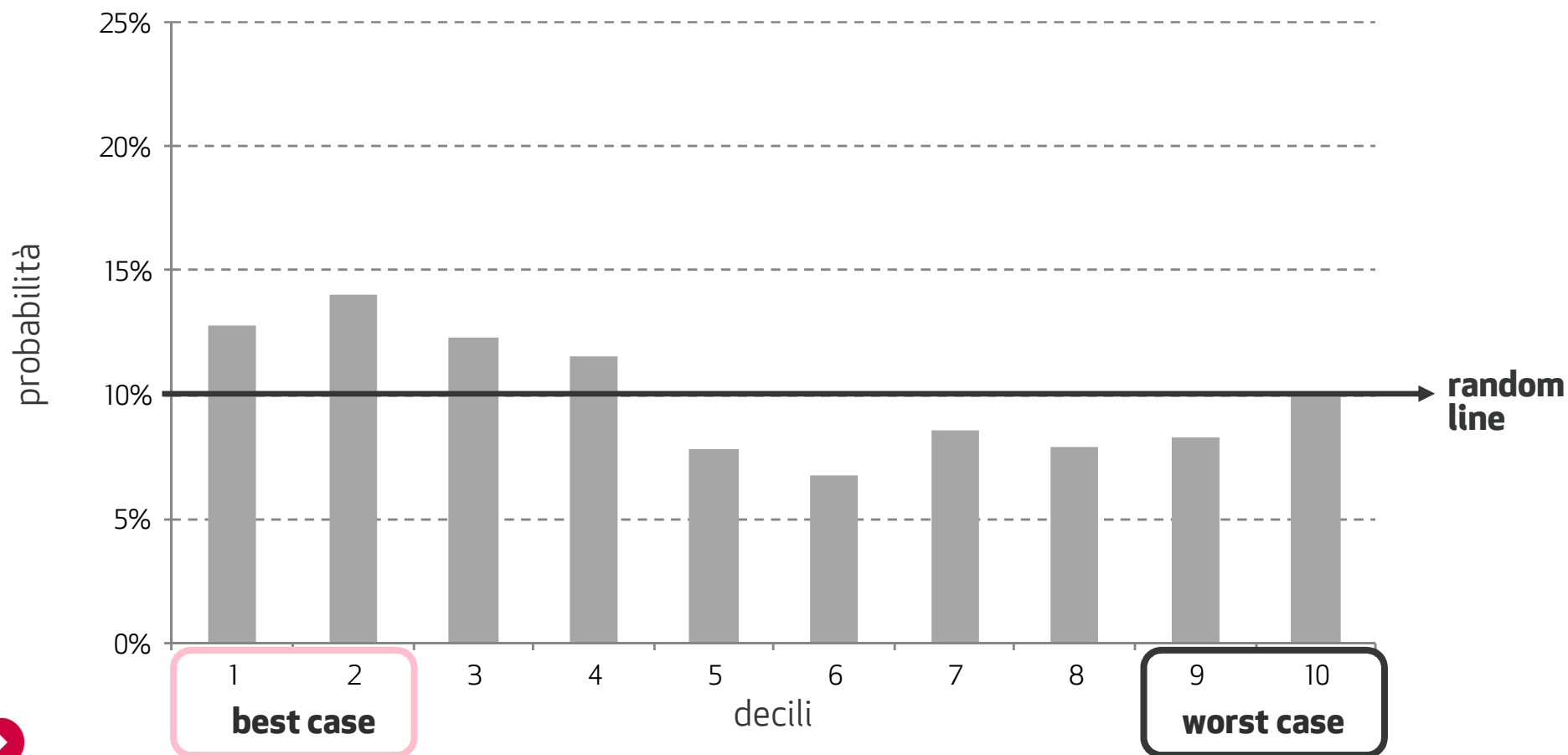
- 13 peer group
- classifiche settimanali rolling
- orizzonte temporale da giugno 2010 a giugno 2013
- **≈ 2000 simulazioni**

quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio



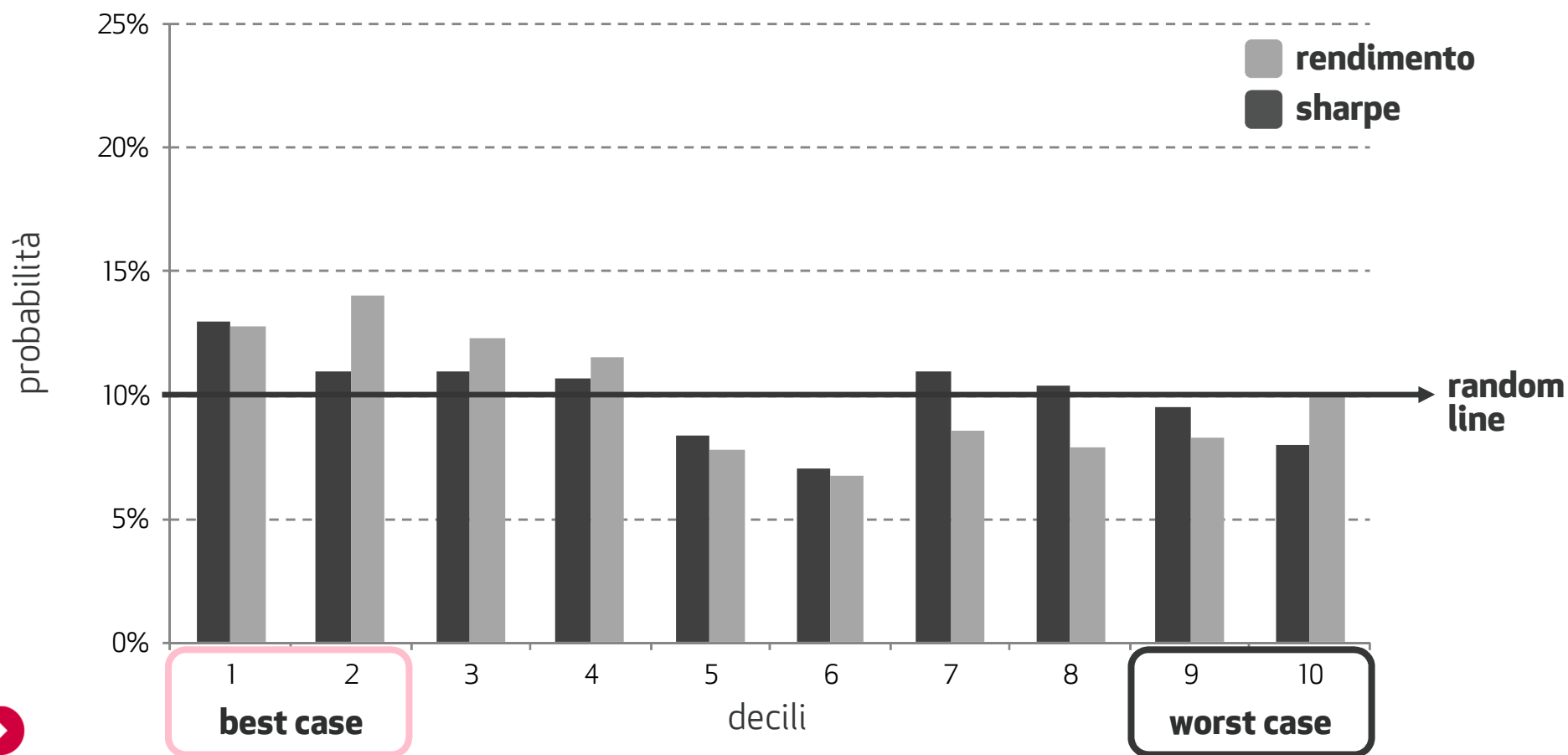
quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio

2000 simulazioni: distribuzione risultati selezione per RENDIMENTO 3Y



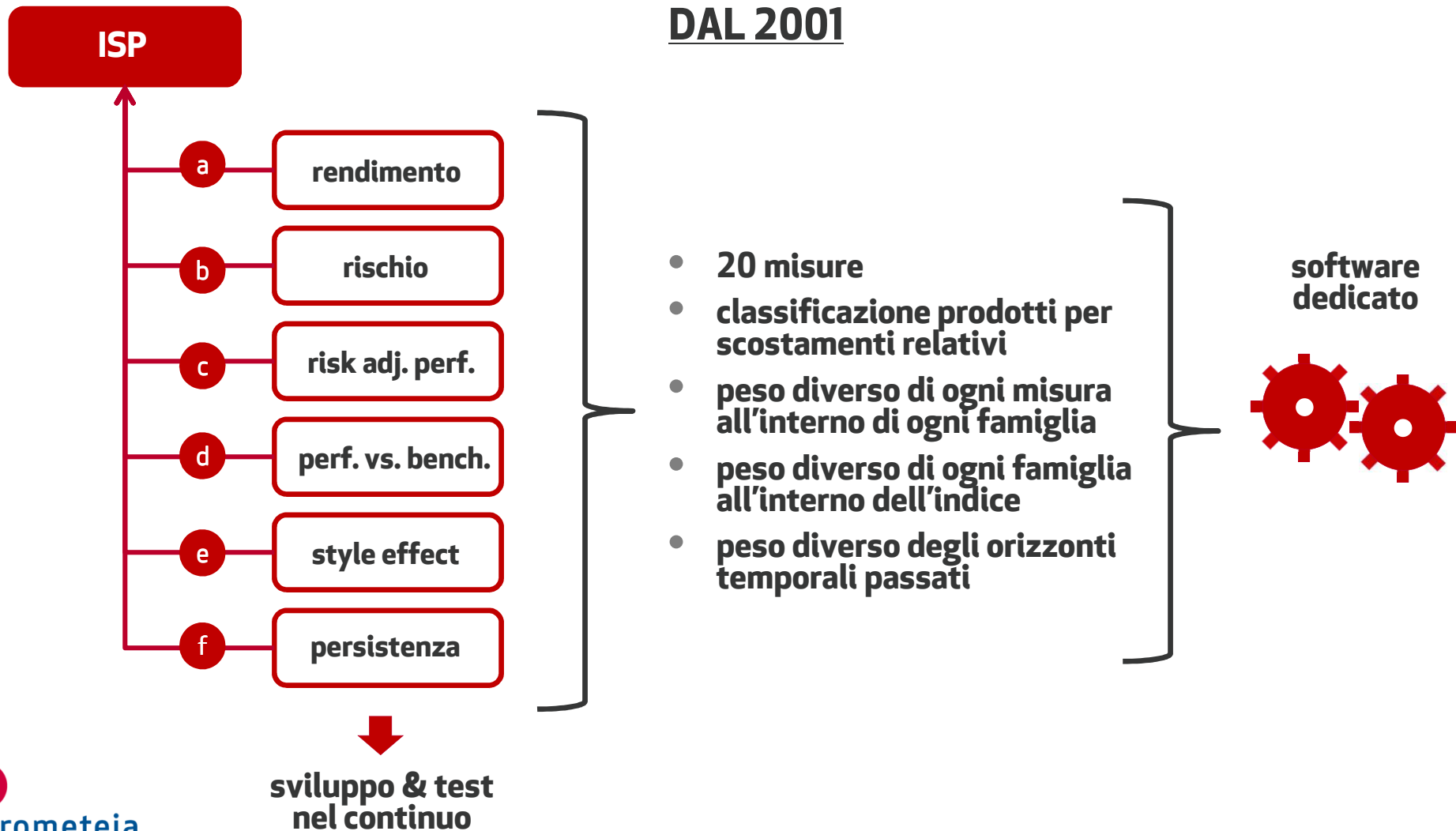
quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio

2000 simulazioni: distribuzione risultati selezione per RENDIMENTO e SHARPE 3Y



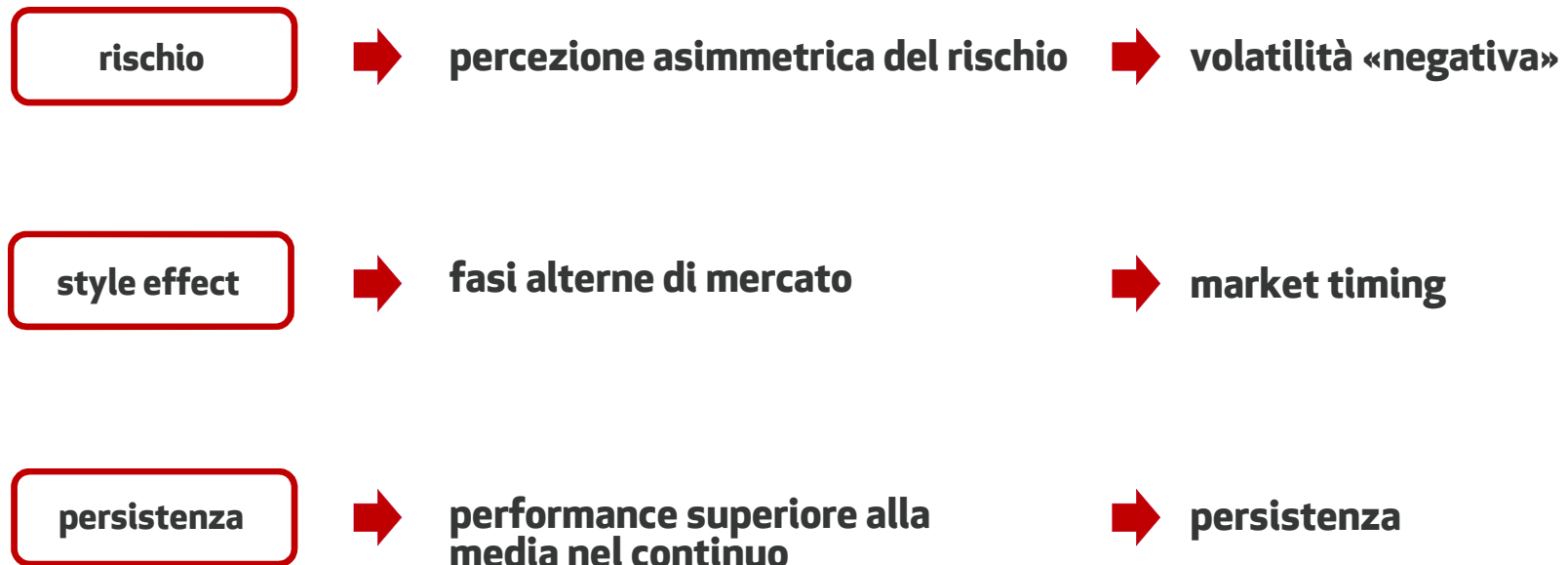
il nostro approccio all'analisi quantitativa

INDICE SINTETICO PERFORMANCE DAL 2001



il nostro approccio all'analisi quantitativa | approfondimento

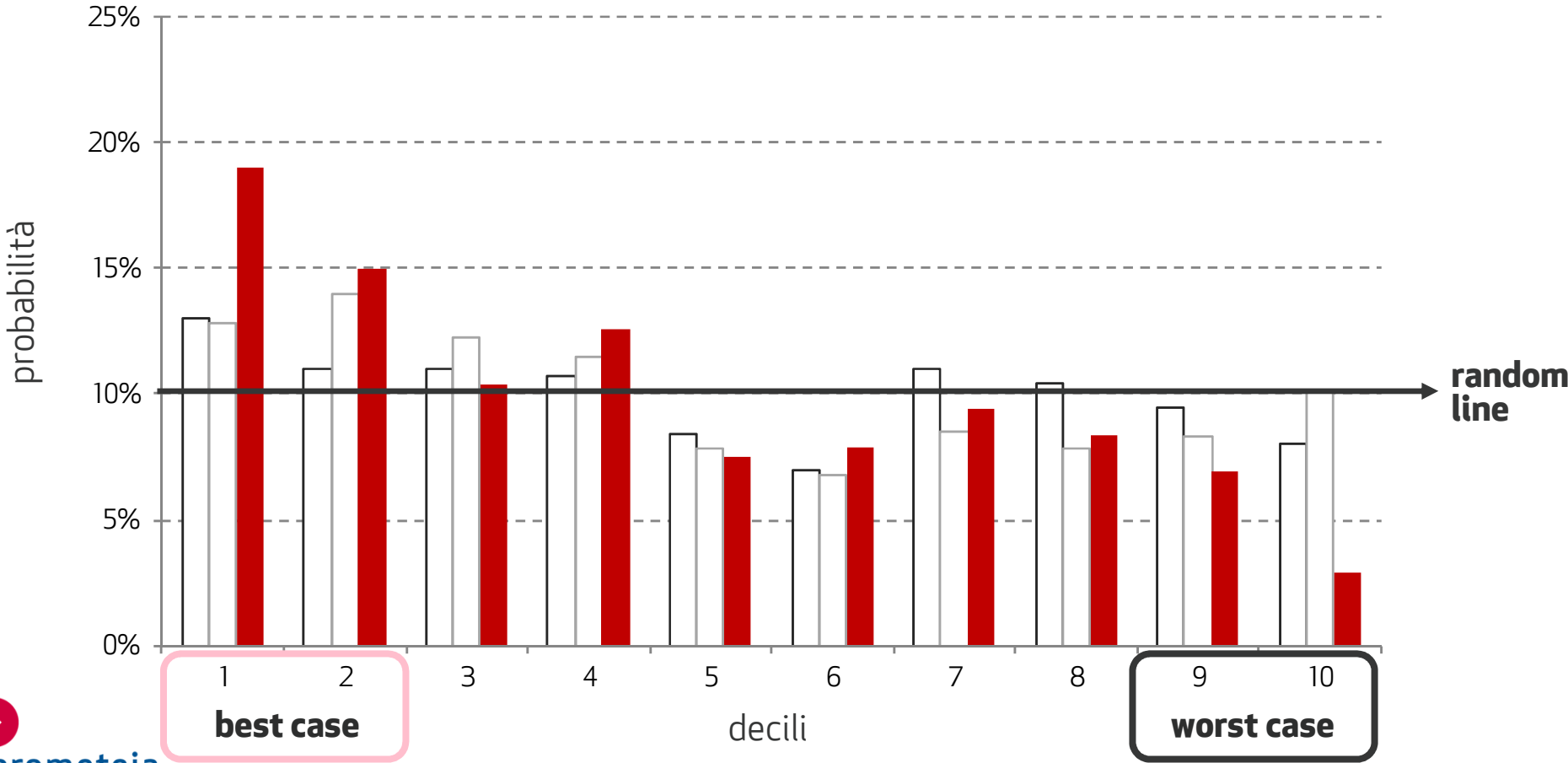
ALCUNE MISURE DEDICATE A TEMI SPECIFICI



il nostro approccio all'analisi quantitativa, un esempio

2000 simulazioni

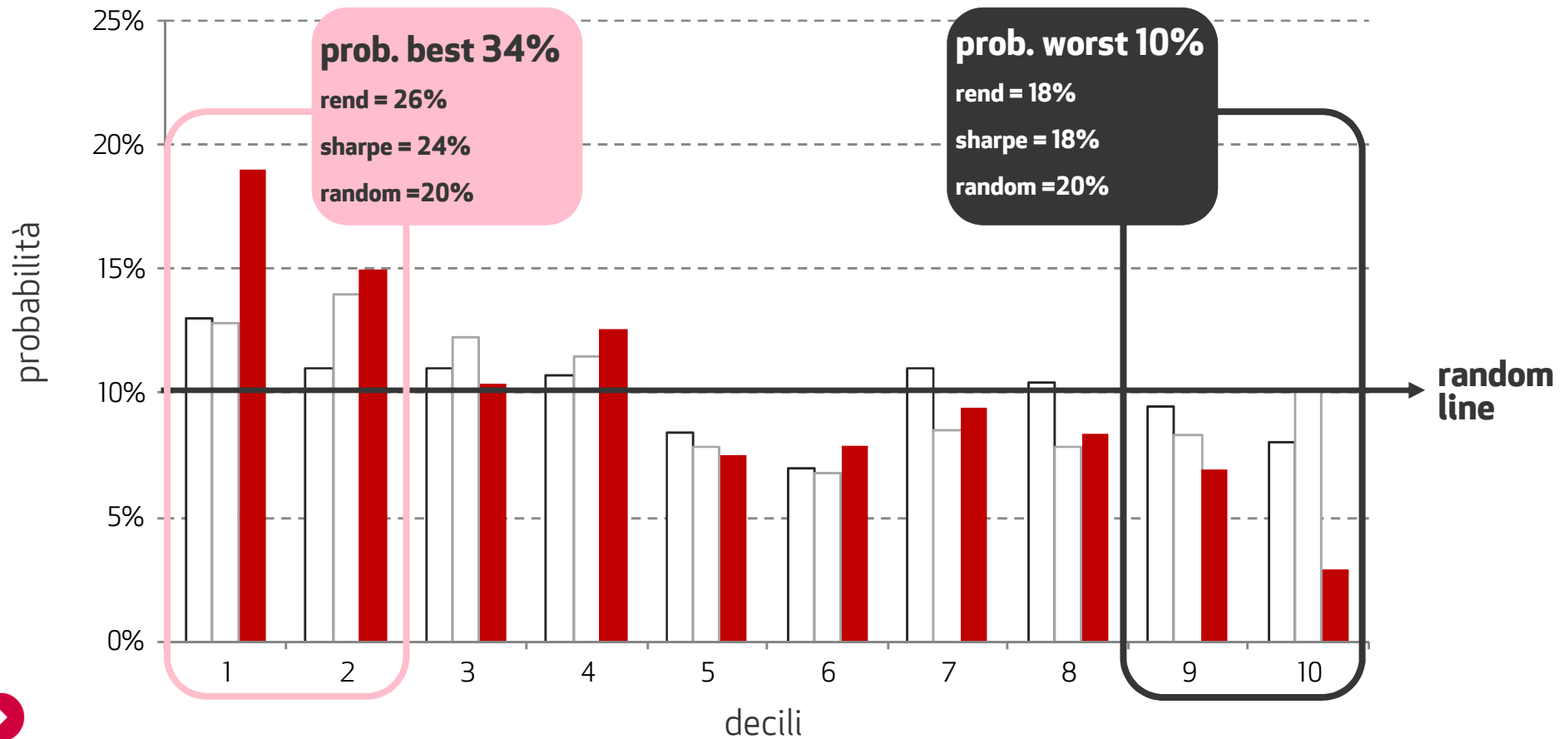
- rendimento
- sharpe
- ISP



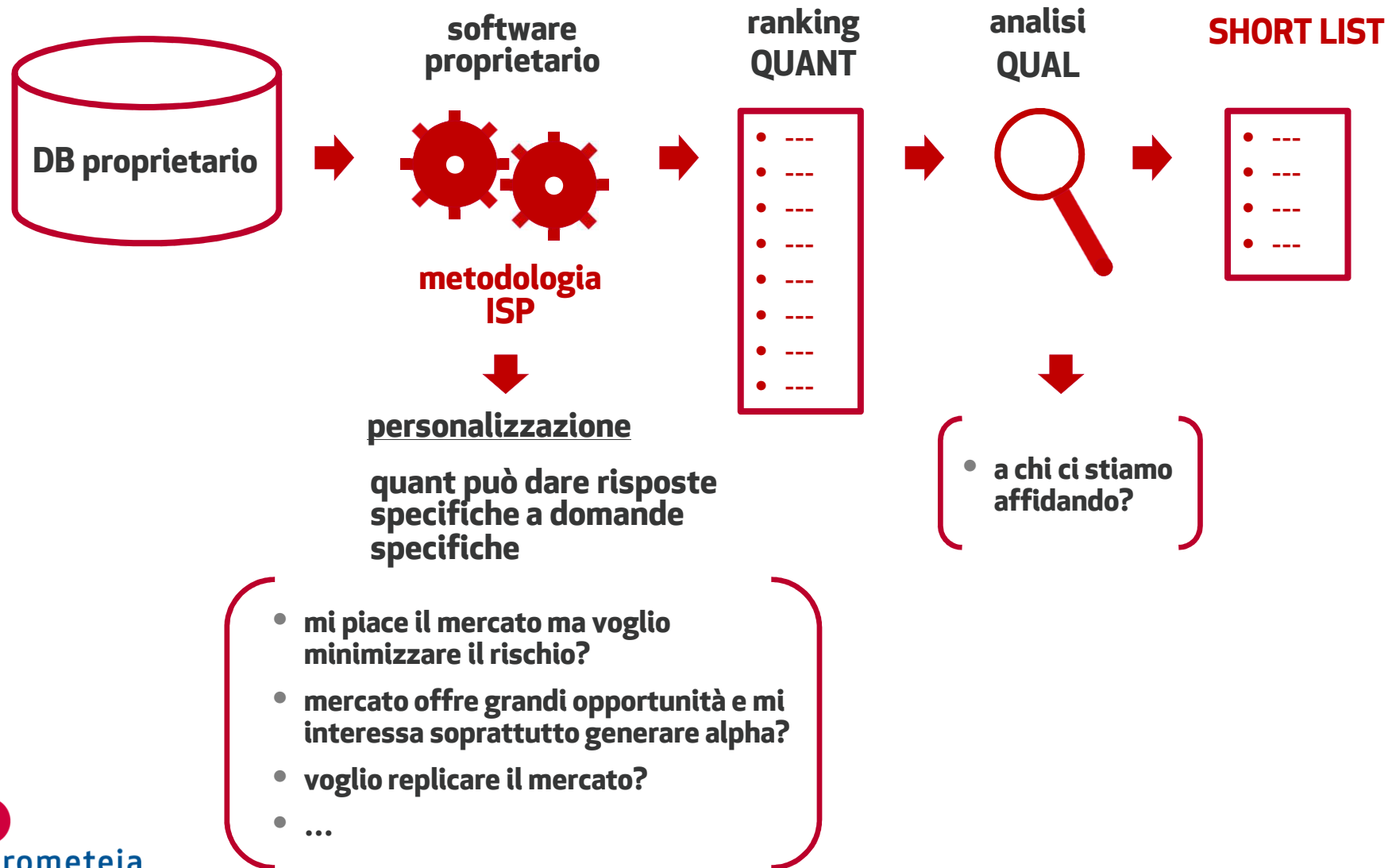
il nostro approccio all'analisi quantitativa, un esempio

2000 simulazioni

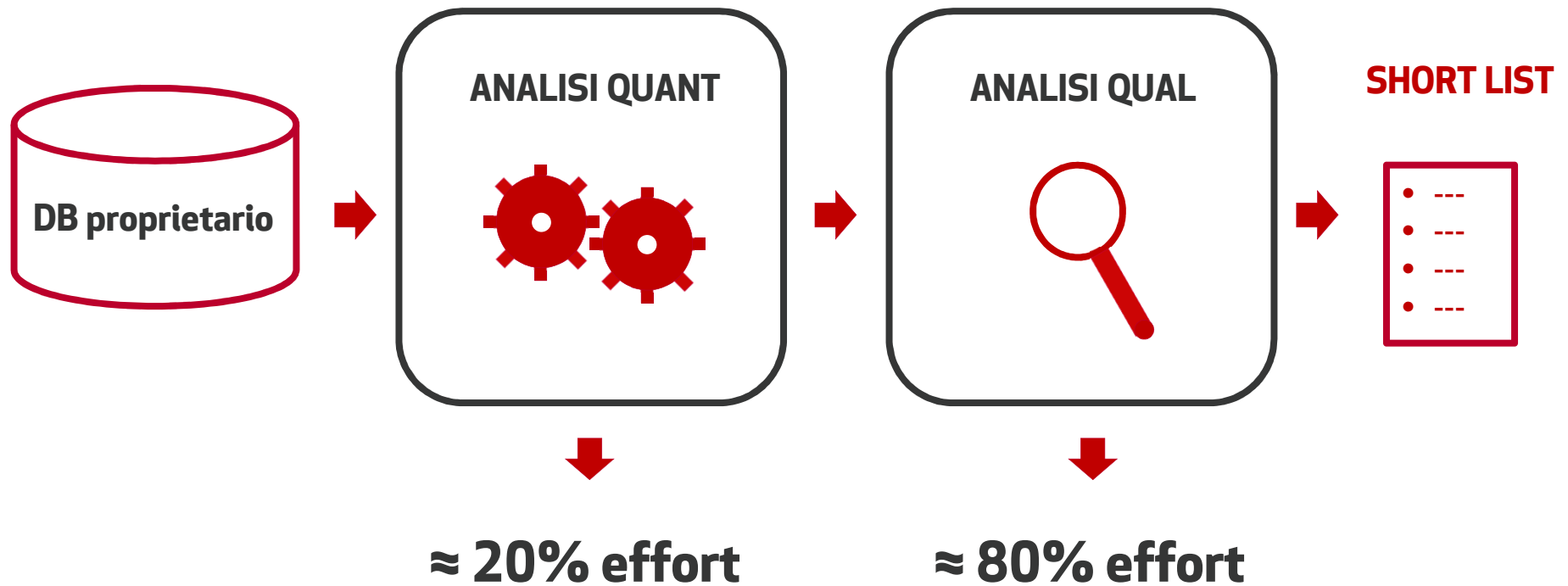
rendimento
sharpe
ISP



il nostro processo di selezione



il nostro processo di selezione | effort QUANT vs. QUAL



dubbi, domande o curiosità?

Daniele Ceroni

daniele.ceroni@prometeiaadvisor.it

cell. 348 0651292

prometeia advisor sim

via g. marconi 43 - 40122 bologna

via gonzaga, 7 - 20123 milano

via tirso, 26 - 00198 roma

tel. +39 051 648 0911, fax +39 051 220 753

info@prometeiaadvisor.it

www.prometeiaadvisor.it

