



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

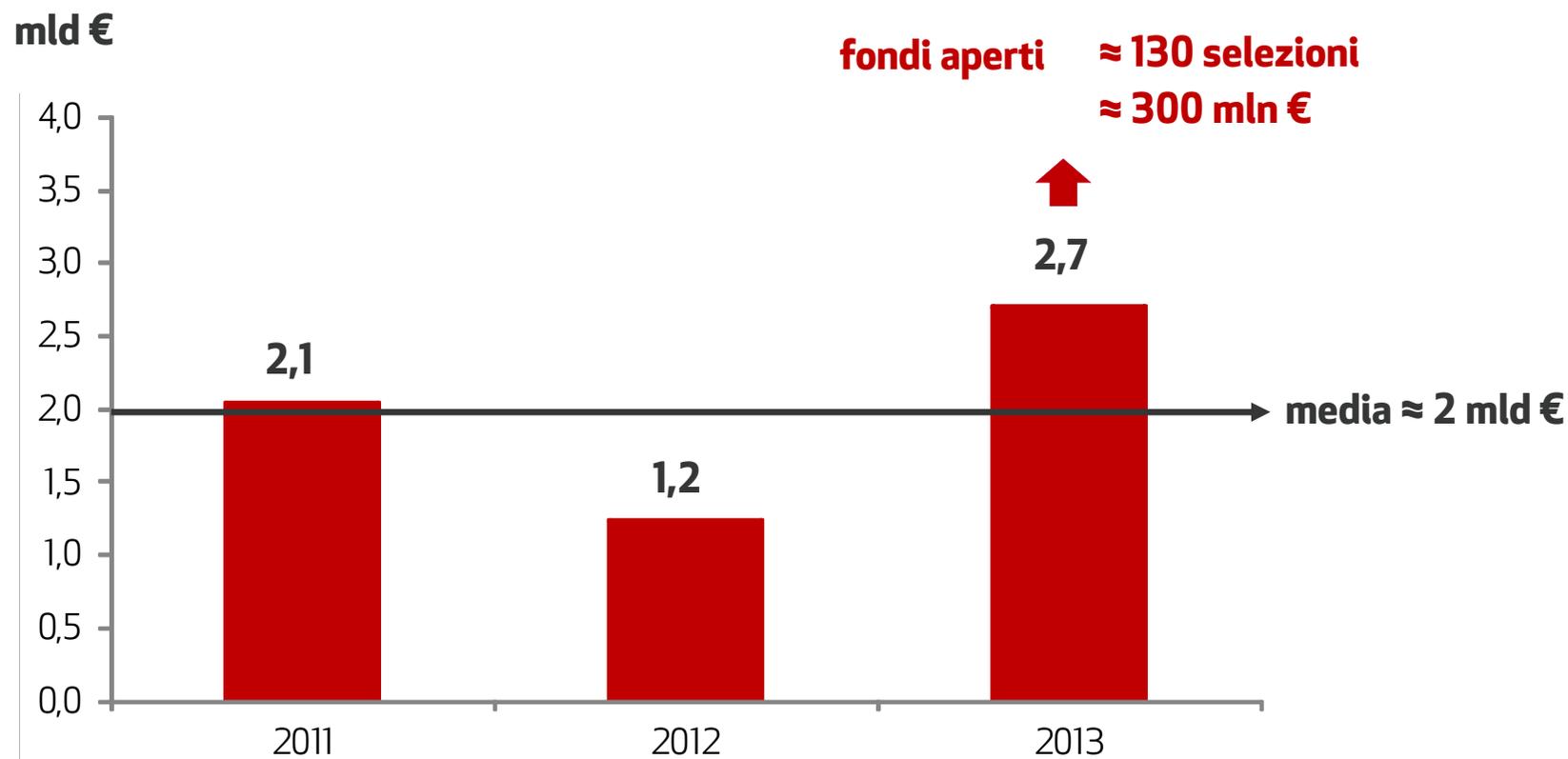


# i nostri servizi per la clientela istituzionale

## processo di investimento di un investitore istituzionale



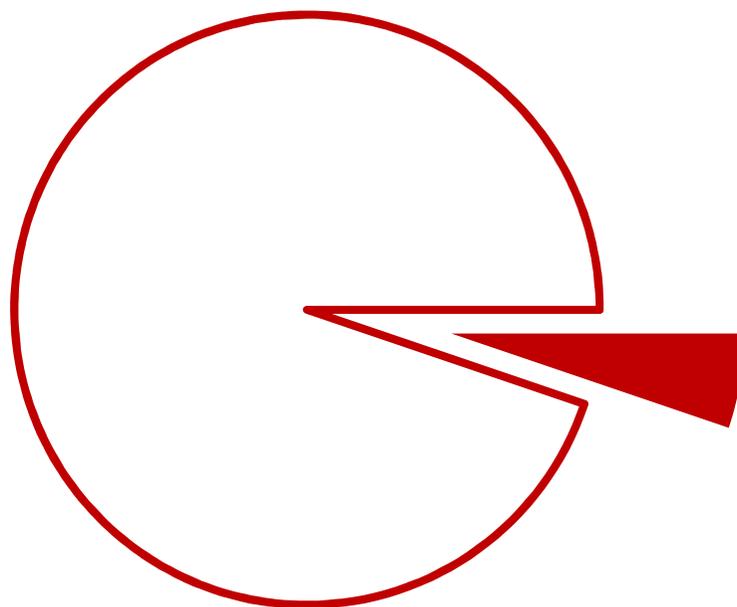
# l'attività di selezione | mandati e prodotti ultimi 3 anni



# la nostra clientela

**63 clienti istituzionali**

**≈ 60 mld € di patrimonio**

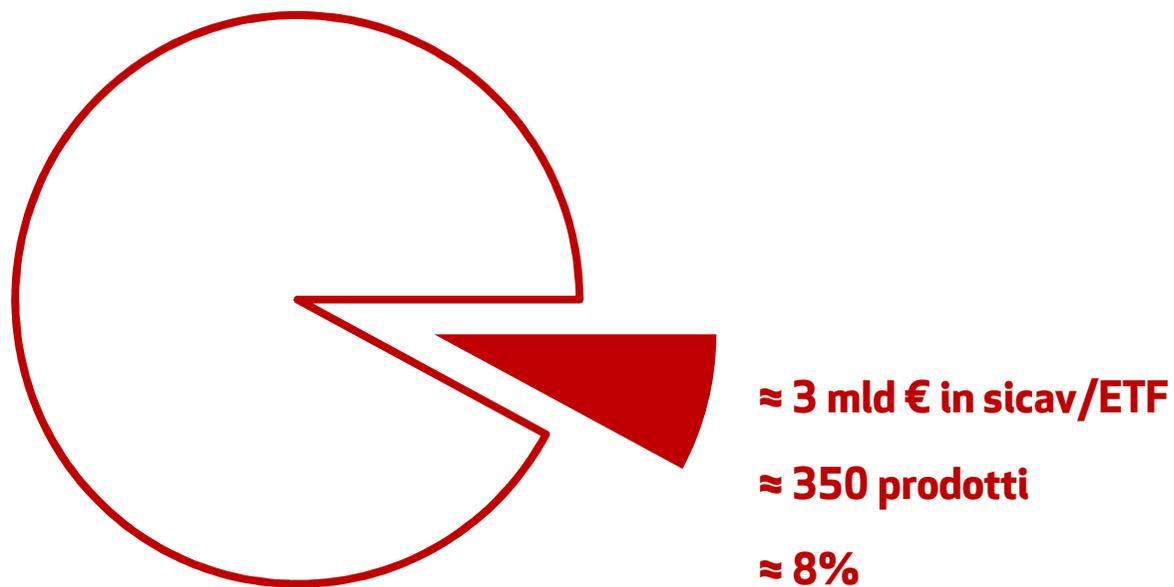


**≈ 3 mld € in sicav/ETF**

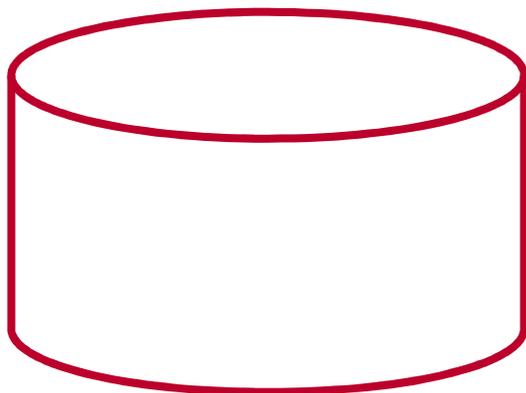
**≈ 350 prodotti**

# 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

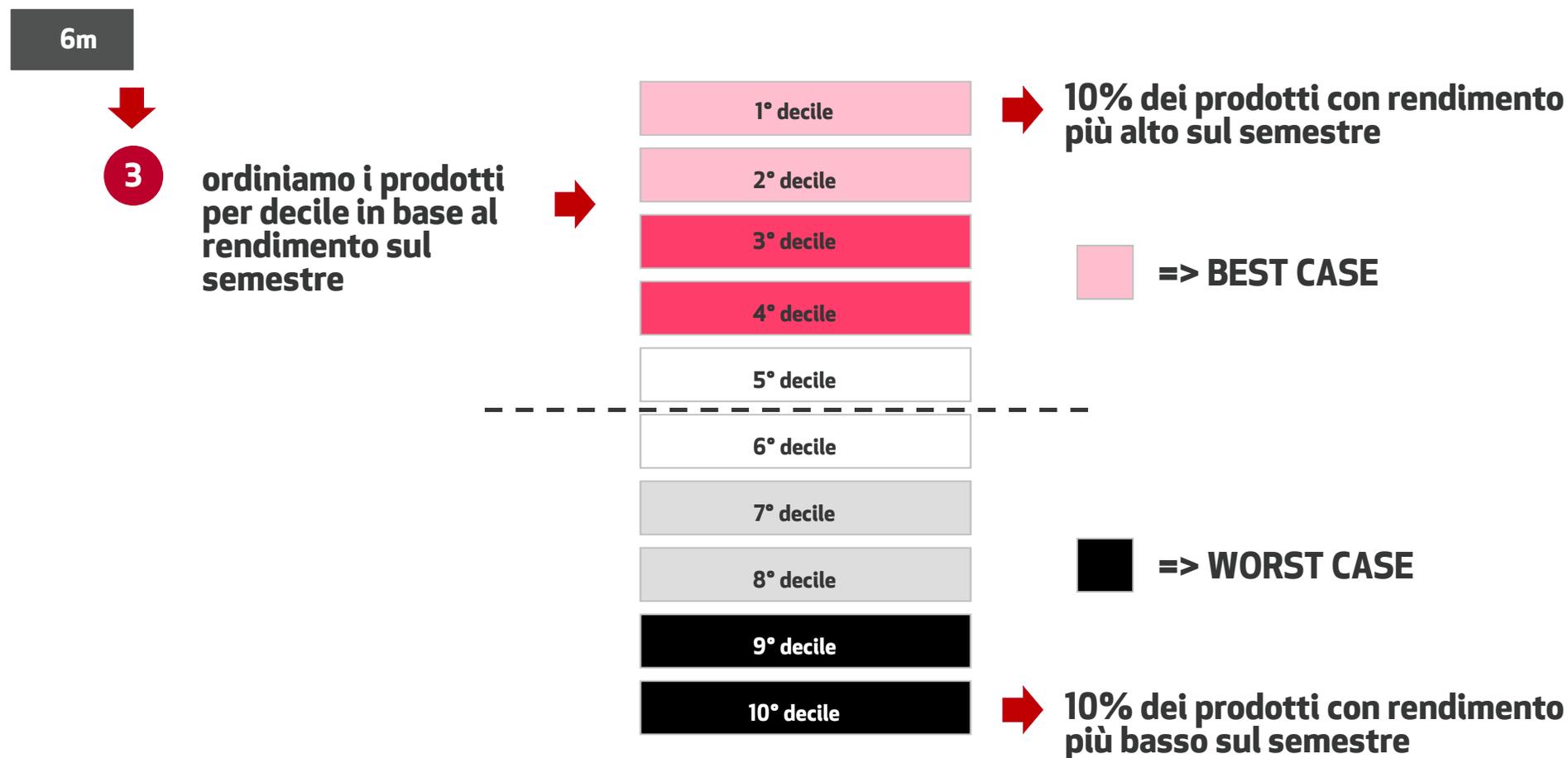


3 vediamo come si posizionano rispetto ai competitor in base al rendimento realizzato nel semestre successivo alla selezione

### dettagli test:

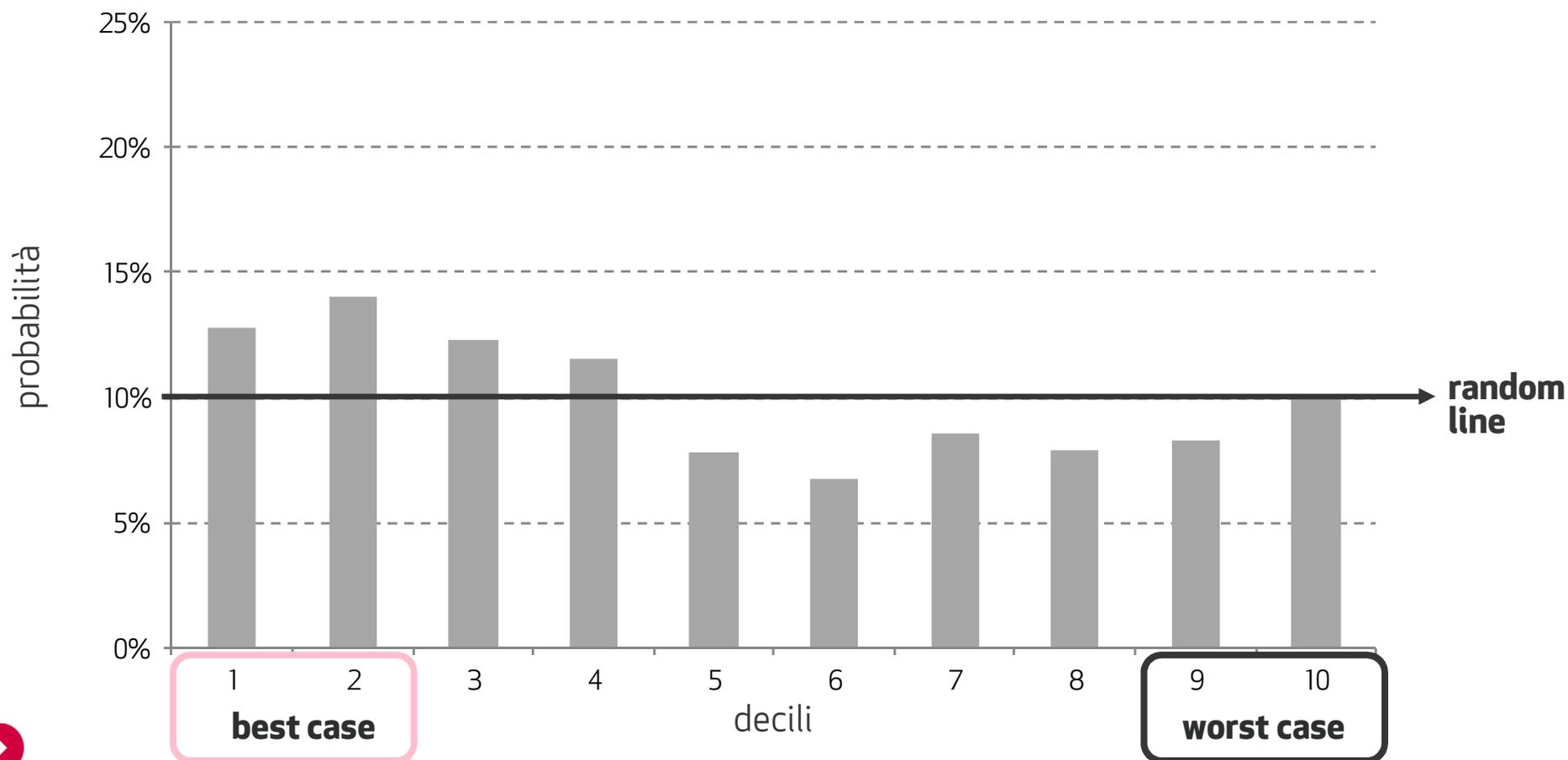
- 13 peer group
- classifiche settimanali rolling
- orizzonte temporale da giugno 2010 a giugno 2013
- **≈ 2000 simulazioni**

# quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio



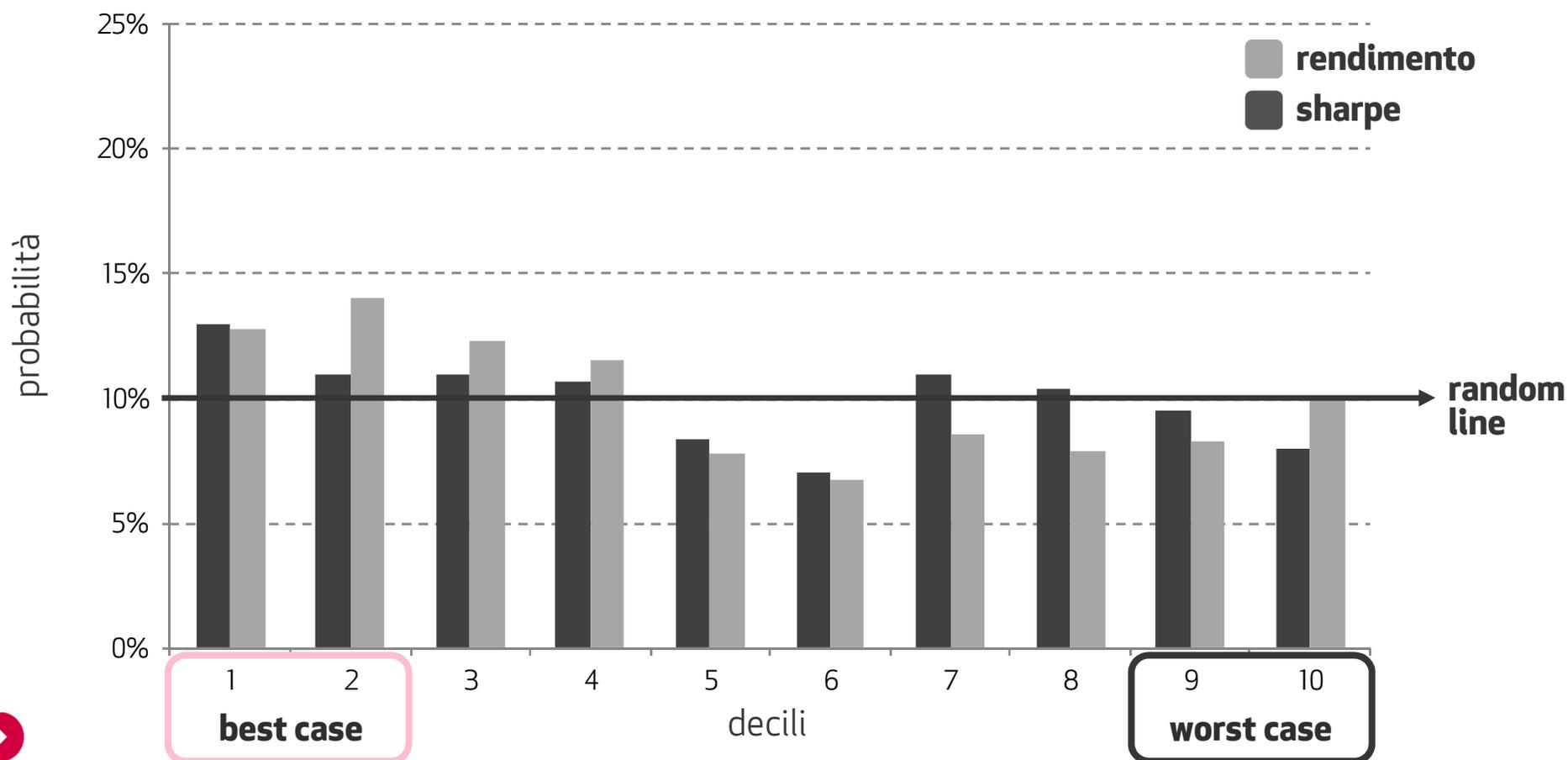
# quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio

2000 simulazioni: distribuzione risultati selezione per RENDIMENTO 3Y



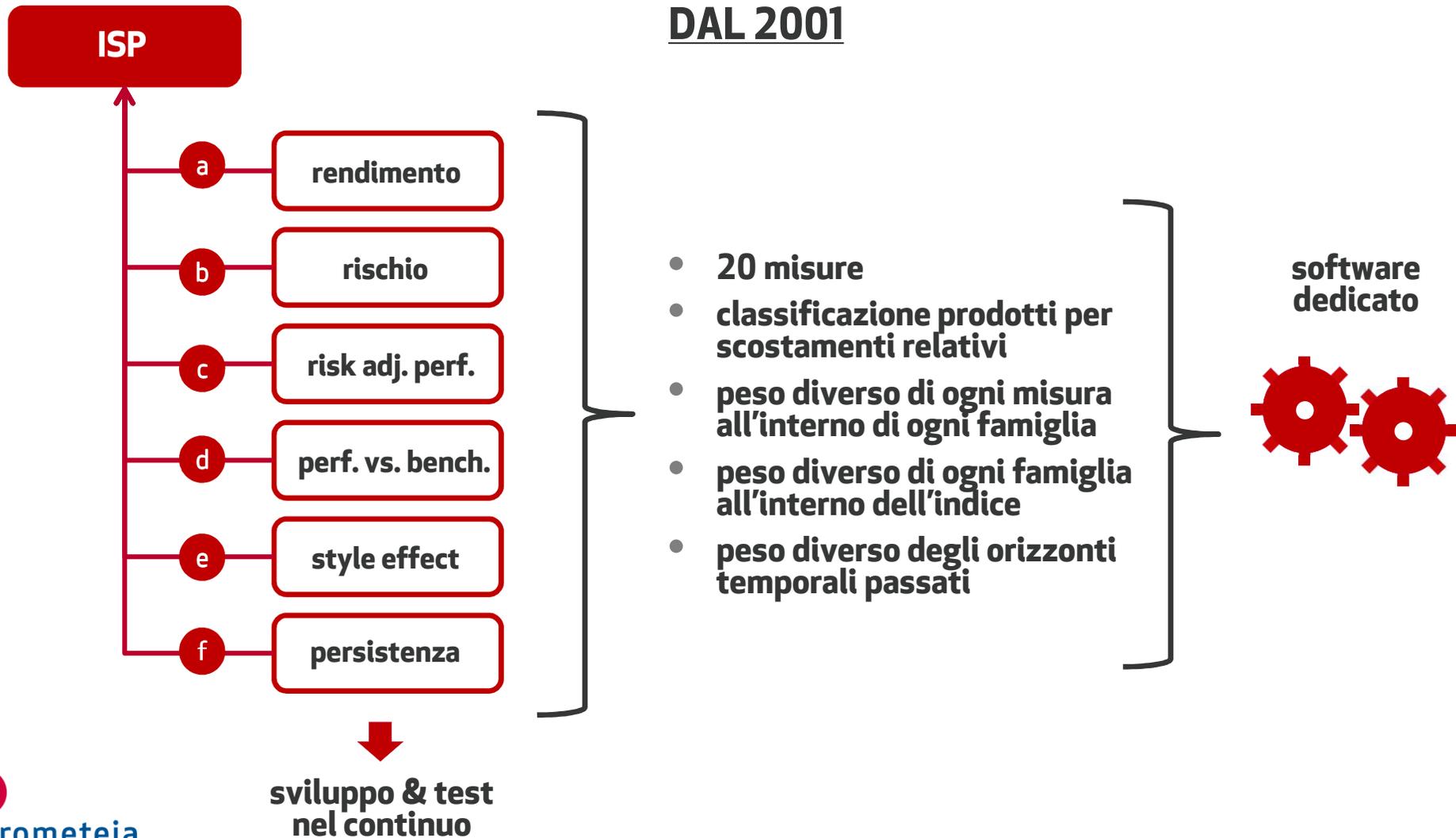
# quanto è importante l'analisi quantitativa? un esempio

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



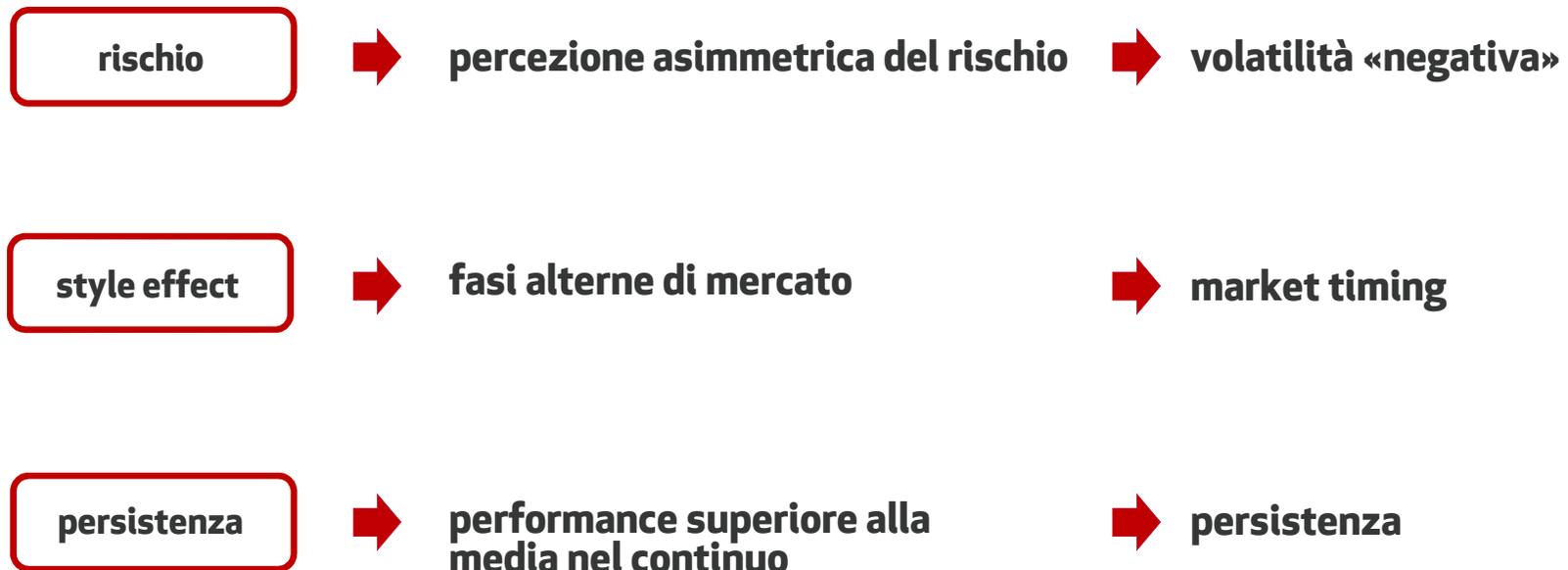
# il nostro approccio all'analisi quantitativa

## INDICE SINTETICO PERFORMANCE DAL 2001



# il nostro approccio all'analisi quantitativa | approfondimento

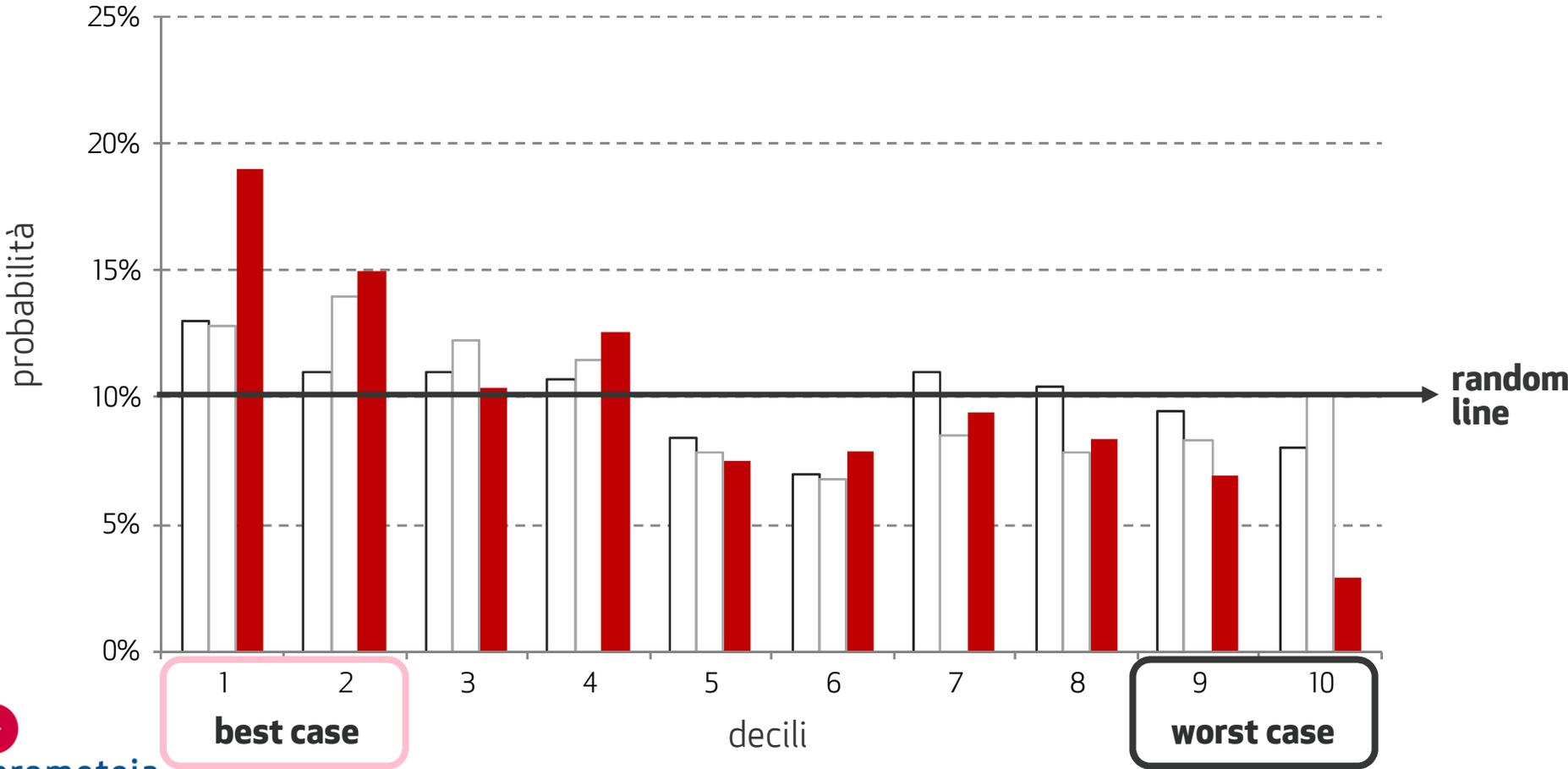
## ALCUNE MISURE DEDICATE A TEMI SPECIFICI



# il nostro approccio all'analisi quantitativa, un esempio

2000 simulazioni

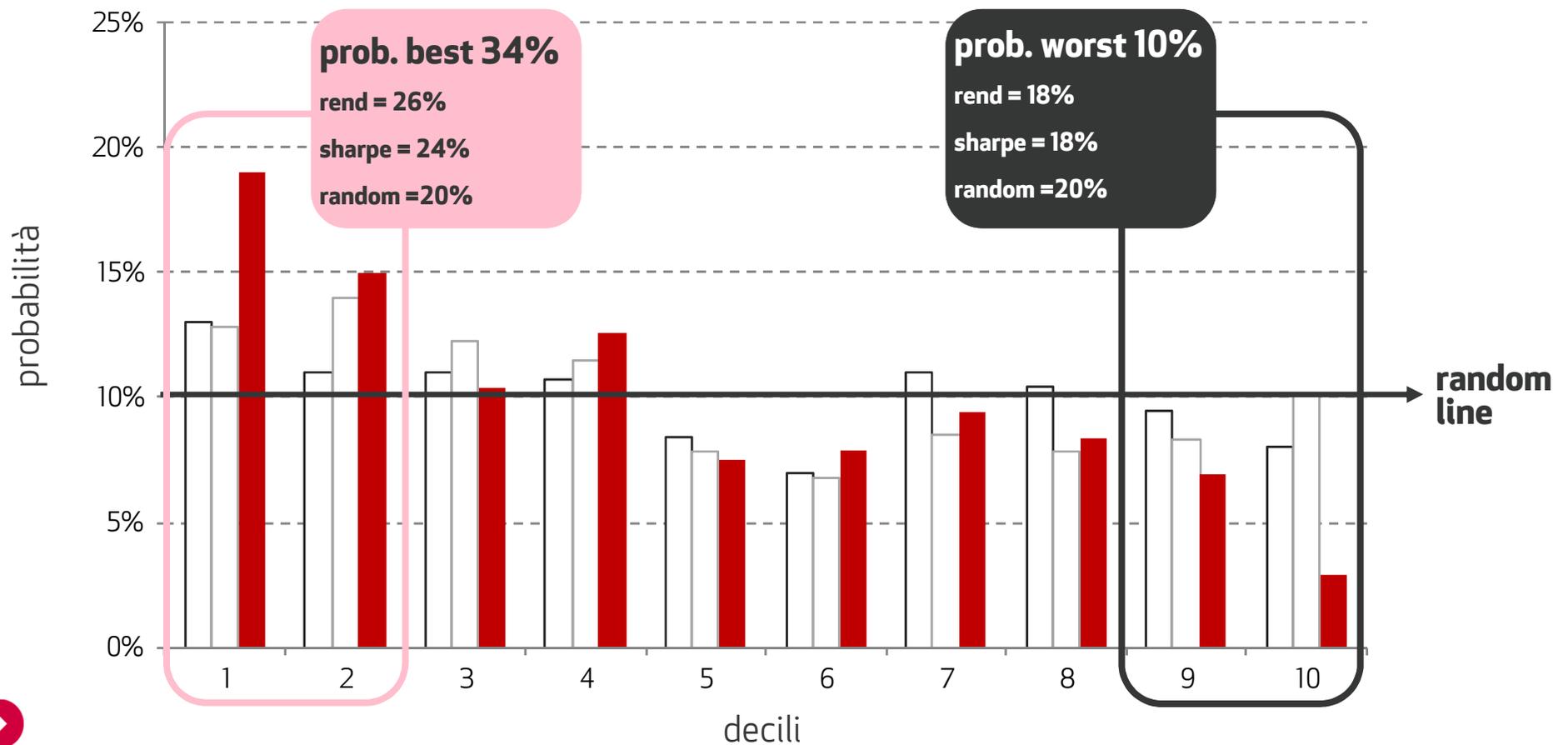
- rendimento
- sharpe
- ISP



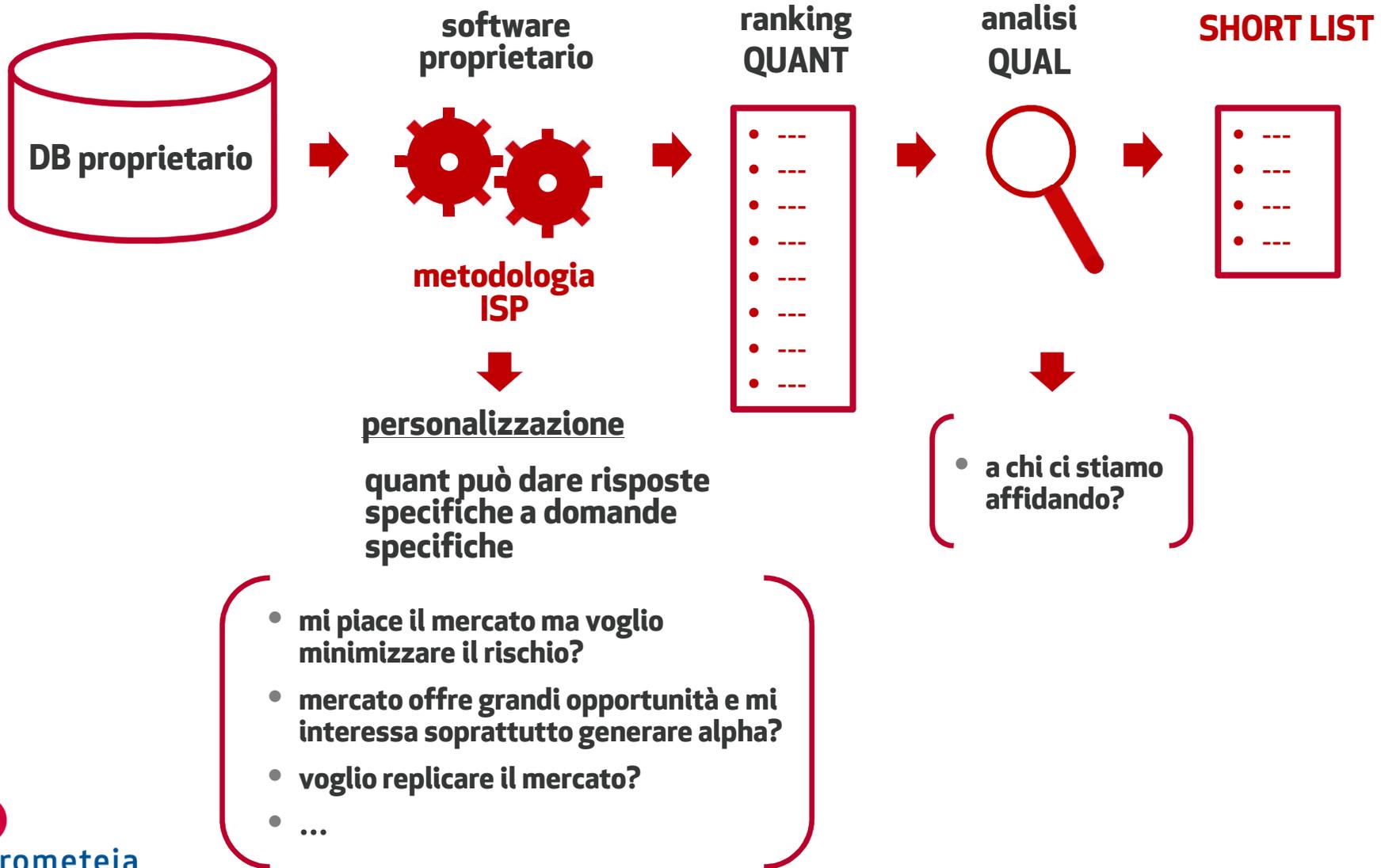
# il nostro approccio all'analisi quantitativa, un esempio

2000 simulazioni

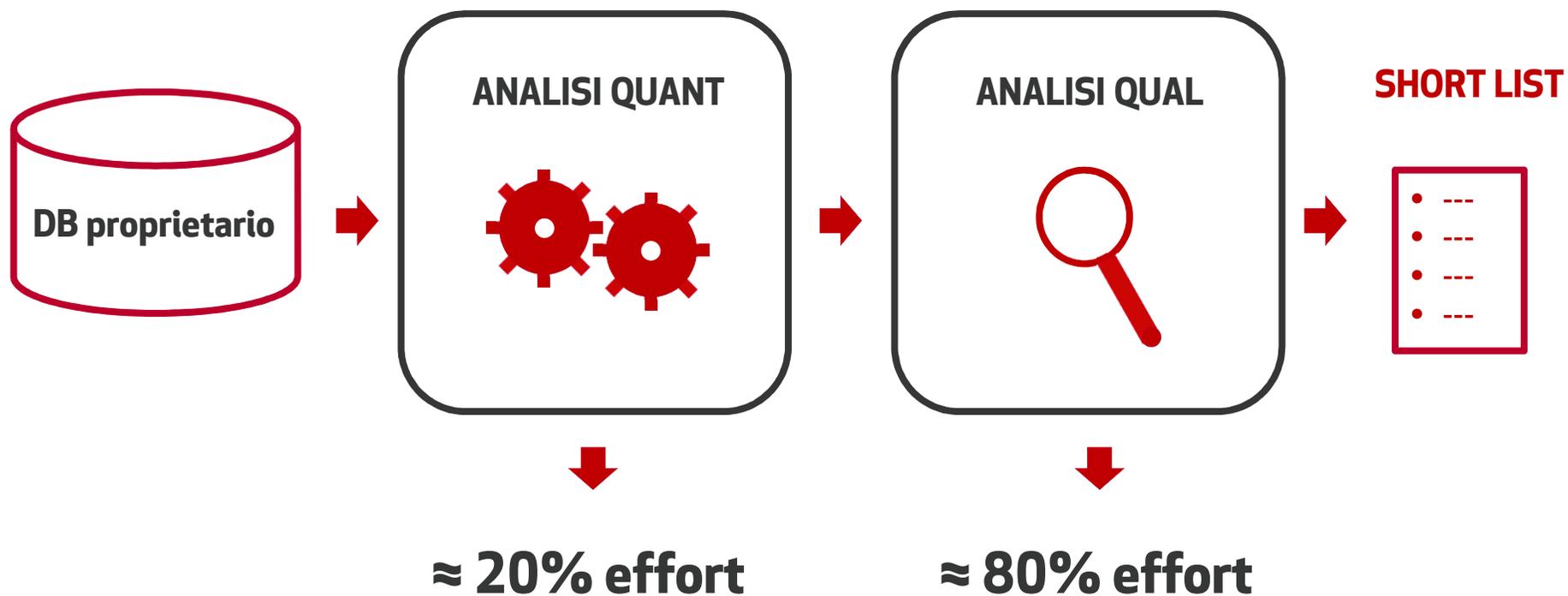
rendimento  
sharpe  
ISP



# il nostro processo di selezione



# il nostro processo di selezione | effort QUANT vs. QUAL



# dubbi, domande o curiosità?

Daniele Ceroni

[daniele.ceroni@prometeiaadvisor.it](mailto: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](mailto:info@prometeiaadvisor.it)

[www.prometeiaadvisor.it](http://www.prometeiaadvisor.it)

