

Ricolfi: dico addio a troppi prodotti inutili

«Da un punto di vista economico, nell'immediato mi aspetto risultati disastrosi. Vista anche la mancanza di istituzionali nella nuova struttura». Nicola Ricolfi, artefice per dieci anni delle performance record dei fondi Euromobiliare, è perentorio: la sua decisione di abbandonare dopo dieci anni la società del Credem, insieme a Carlo Gentili e Alessandro Michahelles, per dar vita a una propria struttura dedicata agli hedge fund, non ha una motivazione economica. Al money manager che, con l'annuncio delle sue dimissioni, ha fatto perdere al titolo Credem fino al 6% in borsa, *Milano Finanza* ha chiesto allora di spiegare che cos'altro spinge tanti gestori italiani verso il fai-da-te.

Domanda. Di fronte a tante defezioni, si mormora che i gestori italiani soffrono di scarsa autonomia all'interno delle grandi sgr. È così?

Risposta. Io e i miei colleghi abbiamo sempre difeso il nostro stile di gestione, che abbiamo applicato con coerenza a tutti i prodotti a marchio Euromobiliare. Ma è verosimile che altrove, in condizioni di dimensioni degli asset superiori a quelle che abbiamo appena lasciato, la tendenza a una maggiore indicizzazione possa prevalere: è inevitabile, quando le dimensioni rendono la gestione attiva di complessa attuazione.

D. Ma in che cosa si distinguerà la vostra offerta?

R. Sarà fortemente caratterizzata: ci concentreremo sulle nostre aree di competenza più solide, principalmente i mercati azionari. Anche se non trascureremo l'obbligazionario. Al contrario, non riproporremo quella pletora di prodotti talvolta giustificati più da benefici in conto economico che non dalla loro utilità nello strutturare portafogli efficienti.

D. Perché avete scelto proprio gli hedge fund?

R. Per la possibilità di essere davvero innovativi. L'evoluzione del prodotto realizzata in Italia in questi anni ha riguardato più il contenitore del patrimonio degli investitori, come gpf, polizze, obbligazioni strutturate, che non il contenuto. L'offerta di prodotti hedge invece rappresenterà un'innovazione effettiva. Desideriamo quindi costruirci un patrimonio di credibilità anche su questo fronte, che gestiremo anche grazie all'apporto di professionalità specifiche, tramite una società che cercheremo di costituire a Londra, con il dichiarato obiettivo di trasferire poi queste competenze in una sgr speculativa italiana.

D. Ma che spazio c'è per nuovi asset manager?

R. Il presidio delle reti tradizionali rimarrà sempre fortissimo, ma l'evoluzione della raccolta di risparmio dall'inizio della crisi delle borse, premiano con forte selettività le società con i migliori record di performance, dimostra che accanto alla forza della distribuzione oggi pesa anche la qualità del prodotto. Rendendo forse possibile per un team come il nostro, credibile per la qualità dei risultati ma anche per la consistenza con cui li ha generati nel tempo, creare una società al di fuori del circolo dei gestori di matrice bancaria. (riproduzione riservata)

Carla Ferron



Nicola Ricolfi