Il Sole 24 ORE

Lunedì 20 Maggio 2002

Nuovi modelli. Nextam lancia l'idea di coinvolgere i consulenti

Sì ai promotori-soci

Qualcosa si muove sul fronte dei modelli distributivi legati al collocamento di prodotti e servizi finanziari. In un mercato da sempre caratterizzato da operatori (banche e Sim) che utilizzano per l'offerta fuori sede reti di promotori finanziari in alternativa o in abbinata al canale tradizionale (sportelli bancari) e, da qualche anno, a quello più innovativo (Internet), l'iniziativa di Nextam Partners sembra apportare alcune novità.

La società, totalmente basata sulle competenze professionali dei soci fondatori (Nicola Ricolfi, Carlo Gentili, Alessandro Michahelles e Stefano Turba, a cui si aggiunge da Londra Antonio de Bustis, ex-gestori di Euromobiliare Am), autorizzata in tempi record, facendo leva su una filosofia che punta alla qualità del prodotto unita alla massima trasparenza verso gli investitori, da circa un mese ha iniziato a distribuire sette fondi comuni (120 milioni di euro le masse raccolte).

Al momento la distribuzione è avvenuta ricorrendo principalmente al collocamento diretto (presso la propria sede in via Bigli 11 a Milano) e alla modalità a distanza tramite Internet (sito www.nextampartner.com).

Inoltre, sono stati conclusi alcuni accordi distributivi con strutture terze (Alpi Sim, Cassa Lombarda, Banca Idea, Fundstore e FundsWorld). Ma la novità più importante sta nell'apertura della società a una collaborazione diretta con figure di promotori finanziari indipendenti ai quali, in presenza di certi requisiti, verrà proposto di diventare soci.

«Fino a oggi — sottolinea Carlo Gentili, uno dei partner della società — abbiamo assistito a un chiaro scollamento tra il lavoro dei gestori e quello svolto dal canale promotori e/o da quello degli sportelli. Un segnale evidente di questa tendenza è dato dall'intensità con la quale sono stati venduti prodotti come polizze Vita di tipo index linked e prodotti strutturati, in evidente contrasto con l'atteggiamento tipico dei gestori, ma anche l'intensità con cui sono stati collocati certi fondi comuni specializzati».

Secondo Gentili, per esempio, il cospicuo inserimento di fondi hi-tech nei portafogli della clientela, avvenuto negli anni passati a opera di promotori e di addetti agli sportelli, ha superato perfino la quantità di titoli dello stesso settore presenti nello stesso periodo di riferimento all'interno dei prodotti globali.

«Certi fondi specializzati — precisa ancora Gentili — sono stati venduti solo per rispondere a una logica di marketing e poco al reale interesse della clientela». Insomma, secondo Gentili fondamentale che tra chi occupa di gestione attiva chi distribuisce il prodotto sia un comune intento. P questa ragione Nextam Partner sta oggi vagliando la po sibilità di utilizzare per la c stribuzione dei propri fon promotori di comprov esperienza e serietà che spo no totalmente la filosofia Nextam Partner fino, appu to, a diventarne soci.

«Per chi entra nella nost società — aggiunge Gent — non siamo certo dispost pagare un bonus d'ingres Anche perché il promoto che condividerà il nostro pr getto percepirà, oltre a provvigione per il suo lavo anche un utile».

Sembra dunque delinea per i promotori una form più moderna nella quale il p fessionista, oltre a svolge un ruolo attivo, è al riparo quella pressione commerci che spesso arriva della sede

«Oltre ai nostri prodotti conclude Gentili — per i qu li non prevediamo commiss ni d'ingresso per il sottosc tore, stiamo pensando un'azione commerciale che consenta di allargare la ga ma senza il rischio di dupli zioni con prodotti di terzi».

Lucilla Incorv

L'IDENTIKIT

Nome	Nextam Partners
Anno di nascita	2001
Avvio collocamento di prodotti e servizi finanziari	Aprile 2002
Modello	Sgr totalmente indipendente con una gamma di prodotti gestiti in modo attivo
Iniziativa a opera	Di quattro ex-gestori di Euromobiliare A.M.
Accordi di distribuzione	Banca Idea, Alpi Sim, Cassa Lombarda, Fundsword e Fundstore
Offerta	Monobrand; consta al momento di sette fondi di investimento azionari Italia, America, Europa, internazionale; bilanciato; obbligazionari misto e liquidità; gestioni individuali, fortemente personalizzate, caratterizzate da un'ampia rendicontazione e dal fatto che non sono applicate commissioni di negoziazione e viene posta molta attenzione all'eventuale duplicazione dei costi derivante dall'eventuale inserimento di fondi. Infine, un hedge fund gestito da Londra

ASSET MANAGEMENT

Al via Hsbc A.M. Italia

È nata a tutti gli effetti la branch italiana di Hsbc Asset Management Europe che d'ora in avanti procederà in modo più autonomo dalla capogruppo. Una conferma, questa, di quella strategia che attribuisce all'asset management un ruolo strategico nell'ambito dello sviluppo societario. L'attività di asset management sul mercato italiano al momento può contare su 35 accordi con controparti istituzionali e un patrimonio gestito di 220 milioni di euro, raccolti grazie all'attività avviata dall'aprile scorso. A capo della branch italiana e con responsabilità sull'asset management c'è Matteo Pardi, mentre nel team lavorano Rossella Rugginenti a capo del marketing e Pr, Roberto Citarella, responsabile per lo sviluppo dell'attività di front office, Luigi Terruzzi

responsabil crescerà ul Asset Mana di Hsbc As Manfredi C Manageme italiano, pa l'attività in istituzional Investment degli accor reti per ope

NEXTAM PARTNERS