

02 Febbraio 2004

RISPARMIO Nel 2003 il patrimonio delle sgr che non fanno capo ai gruppi bancari è cresciuto del 39%, ma resta minimo

Fondi, la carica degli indipendenti

Rendimenti a due cifre per chi si è affidato ai gestori che giocano da soli. Ecco le loro idee e i piani di sviluppo

Rappresentano meno del 5% del mercato dei fondi comuni italiani. Ma negli ultimi mesi l'interesse dei risparmiatori verso le sgr indipendenti è cresciuto parecchio. I numeri parlano da soli: nel 2003 il loro patrimonio complessivo è salito di oltre 5 miliardi di euro, raggiungendo quasi i 19, con un salto del 39% rispetto al 2002. Ma chi sono gli indipendenti? Si definiscono così le società che non sono un'emanazione diretta dei grandi gruppi bancari polifunzionali. Negli Stati Uniti i gestori di questo tipo rappresentano una gran fetta del mercato, in Italia e in Europa sono solo un punto nell'universo. Che è assolutamente banco-centrico.

Pochi, dunque. Ma che spesso brillano con buoni risultati. I loro rendimenti medi ponderati 2003 (cioè pesati in base al patrimonio dei vari fondi) vanno dal

27% di Mc Gestioni al 13% di Anima, passando per il 10,3% di Azimut (*vedi tabella*). Tra i loro prodotti migliori ci sono veri sprinter, come lo specializzato sui mercati Emergenti di Anima che ha reso oltre il 38% nell'ultimo anno. Inoltre il curriculum storico dei più «anziani» (alcuni, come Abis o Etica, esistono da pochi mesi) mostra una buona capacità media di rimanere stabilmente in cima alle classifiche di performance. E c'è di più: i clienti che li scelgono affidano i loro risparmi a qualcuno che (fino a prova contraria) lavora senza la spada di Damocle di troppi conflitti di interesse appesa sopra la testa.

Certo la lontananza dai meccanismi della banca tutto-fare (dove gli interessi dei piccoli clienti spesso possono entrare in conflitto con le logiche dei grandi affari finanziari) non è di per sé una garanzia. Negli Stati

Uniti sono finiti sotto processo per aver tradito i risparmiatori anche alcuni nomi storici dei mutual fund «indipendenti». Dunque, come al solito, l'importante è non innamorarsi di un principio. La lista dei gestori *outsider* e dei loro risultati può quindi aiutare ciascuno a riflettere di più. I prodotti elencati nella tabella spesso non sono venduti allo sportello sotto casa, il posto più comodo dove ancora molti vanno a investire, senza farsi nemmeno una domanda di riserva. Dove si trovano gli indipendenti? Alcuni distribuiscono in proprio, altri stringono accordi con banche e reti di promotori. In alcuni casi le grandi banche sono anche tra gli azionisti. Ma mai nel ruolo di padrone assolute. In questa pagina abbiamo dato la parola a sei protagonisti, scelti tra piccoli, grandi, giovanissimi o blasonati esempi di business indipendente.

Francesca Monti

«Restate in Borsa, ma occhio ai tassi»

«Non investiamo mai in società dai fondamentali dubbi. In portafoglio non abbiamo avuto né Cirio, né Parmalat, né Finmatica. Il nostro obiettivo è quello di tutelare e incrementare il patrimonio dei nostri clienti con una vera gestione attiva basata sull'analisi attenta delle azioni». Carlo Gentili, socio di Nextam partners, la sgr presieduta da Gustavo Visentini e nata per iniziativa di un gruppo di gestori, parla così dell'avventura cominciata tre anni fa insieme a Nicola Ricolfi, Alessandro Michaelles e Stefano Turba.

Nel 2004 meglio i bond o le azioni?

«Siamo moderatamente ottimisti sulle azioni in generale, mentre sulle obbligazioni continuiamo a essere prudenti. L'incognita per le Borse sta nei tassi: se dovessero rimanere dove sono ancora per un po', le prospettive rimangono rosee. L'Italia però oggi è un caso a parte: lo scandalo Parmalat potrebbe avere ripercussioni notevoli».

Che tipo di fondi offre?

«Pochi. Non specializzati per settore,

ma solo per aree geografiche. Perché non vogliamo scaricare la responsabilità di scelte gestionali sui clienti. Inoltre non abbiamo mai proposto titoli strutturati: e questa sarà, a nostro avviso, la prossima grana in procinto di esplodere nel mondo del risparmio gestito».

Dove potreste far meglio?

«Nella distribuzione e nella comunicazione. Ancora troppe famiglie vanno nella banca sotto casa. Se devono compare la macchina nuova consultano riviste e si informano: non vanno mica dal concessionario di fronte. Ne fanno una questione di qualità e di marca. Per i fondi non è così».

Un consiglio per gli investitori disorientati?

«Moderare l'esposizione azionaria. Con i fondi si può. E si può giocare al meglio anche la carta della diversificazione per evitare i contraccolpi legati alle sorti di singole società. In più è meglio stare alla larga da chi agisce in conflitto di interessi con la clientela».

F. Mo.

