

Indipendenza e forma di sostanza

Germana Martano- 2004/10/28

Per Carlo Gentili, socio e gestore di Nextam Partners sgr, le nuove leggi sulla tutela del risparmio non colmano da sole il problema del conflitto d'interesse. Occorre dare più voce alle sgr e non relegarle al ruolo di fabbrica di prodotti.

Sono quasi tre anni che, fuoriuscito da Euromobiliare, la sgr del gruppo Credem, ha avviato come socio l'attività di una società di gestione indipendente rispetto al sistema bancario. Che bilancio fa oggi di questa esperienza?

Partiti in un momento tra i più bui della storia finanziaria dopo lo shock petrolifero degli anni '70, siamo riusciti a portare la nostra società a gestire 350 milioni di euro tra fondi e gestioni e quest'anno a chiudere un bilancio con 1,4 mln di euro di utile pre tasse, generato con una raccolta di fine anno nettamente superiore a quella media del 2004. Ma la più grande soddisfazione proviene sempre dall'indipendenza guadagnata nello svolgimento della nostra attività. Premetto che il Credem rappresenta sul mercato uno dei pochi attori bancari molto corretti sul fronte della gestione dei conflitti d'interesse, anche per via della scarsa attività di corporate finance del gruppo, che quindi consente libertà di azione nella scelta dei titoli da acquistare e vendere ai singoli gestori.

Con Nextam Partners, però, oltre alla indipendenza nella gestione, dimostrata da noi in più occasioni pubbliche, con interventi in assemblee di società di cui eravamo azionisti e che si sono rivelati opportuni ancorchè solitari, abbiamo conquistato anche la libertà decisionale in tema di rapporto con il cliente, ovvero nelle scelte commerciali della sgr, condotte in sintonia con l'interesse del sottoscrittore. In un grande gruppo bancario e assicurativo è la logica commerciale a guidare la scelta di gamma di prodotti, di pricing, di tempistica nel lancio dei nuovi fondi. Ne deriva la natura di fabbrica di prodotti della sgr, che viene chiamata ad ampliare la sua offerta con prodotti civetta piuttosto che a modulare le commissioni sulla base di logiche di gruppo, e al servizio di budget che certo non vedono il risparmiatore come un soggetto da proteggere. In una sgr indipendente questo è difficile che accada.



Esistono insomma tre diversi livelli di autonomia di gestione, sulla base dell'appartenenza della sgr a un grande gruppo bancario che fa anche operazioni di collocamento titoli, piuttosto che a una banca tipicamente commerciale, oppure fuori dal sistema bancario. Perché chi, come Nextam Partners, rientra nel terzo gruppo, sceglierebbe, come dice lei, nell'interesse del cliente?

Perché abbiamo gli stessi interessi del cliente, visto che percepiamo solo una commissione di gestione e una commissione di performance. Abbiamo tutto l'interesse che il cliente massimizzi i suoi guadagni. Non siamo al servizio di una banca o di una divisione di private banking quando decidiamo le fee dei nostri fondi e non vogliamo competere con prodotti strutturati che offrono ai collocatori commissioni maggiori e che costringono a lanciare sul mercato anche prodotti civetta che non fanno l'interesse del cliente, cioè la performance.

Se così grande è la distanza tra le sgr indipendenti e quelle dei grandi gruppi, non sarebbe allora necessario dare più voce ai piccoli indipendenti che, anzi, spesso, affrontano lo scetticismo dei risparmiatori che non vedono il grande nome dietro una sgr indipendente?

Beh, sul fronte della affidabilità, ai risparmiatori va detto che è la legislazione a tutelare il risparmio investito in fondi e non il brand del gruppo cui appartiene la sgr. E la legislazione è chiara: esiste una netta separazione tra il patrimonio del fondo e quello della sgr e tra i due c'è la banca depositaria, che è responsabile per il patrimonio del fondo. Con la nuova normativa di Banca d'Italia in discussione la garanzia per tutti sarà anche maggiore, visto che la banca depositaria calcolerà anche la quota del fondo.

Quanto a dar voce ai gestori indipendenti?

Auspico che riusciamo a far nascere un'associazione delle sgr indipendenti, dove ci si possa incontrare periodicamente per discutere di corporate governance, di normativa, per confrontarsi sui temi delle commissioni delle gestioni in fondi o su quelle di intermediazione perchè le nostre istanze spesso sono diverse da quelle dei grandi gruppi. I temi sono tanti e un comitato anche informale potrebbe essere l'inizio di un buon lavoro.

Quale è secondo lei la strada per una maggiore indipendenza delle sgr dal gruppo di appartenenza?

Non bastano protocolli che risolvono la forma o i grandi appelli alla autoregolamentazione a cui non crediamo. Occorrono misure severe che creino separazioni tra collocatori e gestori, tra intermediari e corporate finance, tra gestori e banchieri.

La vendita della sgr, per esempio?

Certamente risolve alla base il conflitto, sempre che l'acquirente non sia una banca, ma sarebbe un vero peccato per l'Italia la vendita a esteri di pezzi importanti dell'industria dei fondi. Non soltanto l'Italia continuerebbe a essere terra di conquista degli stranieri, ma anche le nostre professioni a contenuto intellettuale più elevato emigrerebbero all'estero. Per il risparmiatore finale non penso sia la strada migliore, perché lo allontana ancora di più dal centro delle decisioni. E' vero che oggi chi compra un fondo da alcune società vede cambiare la faccia del suo gestore troppo spesso, ma dal problema del turnover elevato finiremmo ad avere il problema di un gestore straniero, tutt'altro che vicino a chi compra il fondo.