

«Gli indipendenti daranno la carica»

Il futuro dei fondi per Peter Mallinson, neo-socio di Nextam: «Vincerà chi è senza conflitti d'interesse»

Poche soddisfazioni dalle Borse occidentali. Decisamente più interessanti saranno i lidi asiatici, Giappone compreso. Peter Mallinson, ex partner di Goldman Sachs, è convinto che nei prossimi dieci anni sia fondamentale guardare ad Est. E seguire, ovunque nel mondo, le sorti dei piccoli gestori indipendenti. Non a caso, lasciato il suo incarico nella grande banca d'affari americana, ha deciso, tra l'altro, di investire parte del suo patrimonio in Nextam partners, una delle pochissime sgr italiane del tutto svincolate dal sistema bancario. È stata fondata nel 2000 da quattro money manager (Nicola Ricolfi, Carlo Gentili, Alessandro Michaelles e Stefano Turba) ed è presieduta dal giurista Gustavo Visentini.

«La buona performance assoluta è una merce rara. Ed è l'unica cosa che i clienti, sempre più esigenti, inseguiranno senza tregua», spiega Mallinson, che ha scelto di puntare anche su una piccola società di hedge fund americana. Dei fondi alternativi pensa bene, anche se, dice «la competizione diventerà sempre più accanita».

Ecco, in sintesi, le idee di un attento osservatore del mercato. Che si divide tra beneficenza (è il vicepresidente di Save the Children UK, una delle organizzazioni che lottano per i diritti dei bambini) e tentativi di precorrere i tempi nel complesso scacchiere dell'industria dell'asset management.

Quando l'operazione Nextam sarà conclusa lei avrà il 3% di un piccolo gestore italiano. Che cosa pensa della grande fusione annunciata pochi giorni fa tra i fondi di Banca Intesa e quelli dei francesi del Crédit Agricole?

«Le economie di scala sono necessarie. Ma il mondo è pieno di grandi merger che non funzionano bene. Le migliori esperienze nel campo del risparmio gestito, a mio avviso, sono quelle di crescita organica e indipendente. Fidelity o Capital erano piccole società dedite solo alla gestione che sono diventate grandi e leader di mercato».

Lei spera che a Nextam accada la stessa cosa?

«Penso che quello dei piccoli gestori senza vincoli sia un business molto interessante. Oggi i clienti grandi e piccoli vogliono buoni rendimenti e controllo della volatilità, a prescindere dallo stato dei mercati. I prodotti con il benchmark e il fardello di eccessivi conflitti di interesse non hanno grande futuro».



PIONIERE Peter Mallinson: grandi chance per i piccoli gestori

Gli hedge fund diventeranno un prodotto per tutti?

«Non proprio. Gli hedge fund sono destinati comunque a rimanere elitari. Ma oggi c'è un nuovo trend: alcune società di hedge lanciano fondi tradizionali».

Insomma tornano indietro?

«No. Vedono lontano. Il ragionamento è semplice: pensano che ci sia spazio per fare concorrenza ai grandi gestori sul fronte dell'investimento tradizionale, magari con dei prodotti total return. È un'idea giusta: un portafoglio equilibrato deve contenere una gran parte di asset classici e una limitata parte di alternativi».

Un nuovo trend?

«Sì. Negli Stati Uniti hanno già fatto scelte di questo genere nomi blasonati dell'universo hedge. Come la Lone Pine di Steve Marder, un gestore hedge allevato alla scuola di

Julian Robertson, il fondatore dello storico Tiger fund».

A essere sinceri però gli hedge sono andati maluccio negli ultimi tempi? Perché?

«Oggi ci sono alcune strategie troppo affollate — in particolare credit, convertible e high yield — che non danno più buoni risultati e che, per questo motivo, vengono iper vendute. Anche per gli hedge la competizione sarà sempre più dura. E le commissioni, soprattutto per i fondi di fondi finiranno sotto pressione. L'industria però ha un futuro: continua ad attrarre i migliori trader e i migliori gestori».

Come andrà a finire?

«Tra qualche anno forse non avrà più senso parlare di hedge fund: l'idea del rendimento assoluto, offerto con diversi gradi di rischio, ridurrà molto la distanza tra fondi speculativi e prodotti tradizionali».

Lei ha una passione per l'Asia. Perché?

«È l'area del mondo da cui ci si possono aspettare vitalità e crescita, sia dal punto di vista finanziario che economico. Anche il Giappone, che fa storia a sé, sta uscendo dal declino e ha fatto grandi passi in tema di corporate governance, mostrando una grande attenzione agli azionisti che prima non c'era».

E la Cina?

«Al momento la via più sicura per investire su Pechino è acquistare società quotate a Tokyo o a Taiwan che abbiano il loro business nell'ex Celeste Impero. Ma è solo questione di tempo. Quello cinese è un potenziale enorme, che oggi fa pressing non solo sull'Occidente, ma anche su altri Paesi asiatici altrettanto vitali. Vuole sapere la storia degli elefanti indiani?

Racconti...

«A novembre ero in India. E sui giornali locali infuriava una polemica a proposito delle statuette di legno vendute a milioni, anche ai turisti, che raffigurano l'elefante, animale sacro. Ebbene in Cina avevano trovato il modo di copiarle perfettamente. Per poi esportarle sul mercato indiano, offrendole a prezzi ancora più stracciati di quelli locali...».

Giuditta Marvelli