

**Gara tra famiglie** La performance di 15 scuderie è stata calcolata tenendo conto del peso di ogni fondo sull'asset complessivo. Il risultato? Hanno vinto Azimut e Generali am. E...

# Quelli che...

# ...il 10%



di **Roberta Castellarin**

**A**nalizzare non solo chi fa meglio, ma anche chi fa guadagnare il cliente. Questo è l'obiettivo della gara realizzata da *Milano Finanza* sui dati di un gruppo di scuderie del risparmio gestito. Se è vero che conta l'abilità del money manager, è anche vero che delle ampie performance realizzate dai gestori, grazie al buon andamento del mercato, hanno beneficiato solo pochi risparmiatori. Ancora oggi la percentuale di patrimonio depositata sui fondi azionari rappresentano solo il 22,6% del totale della massa gestita. E la sfida l'hanno proprio vinta sgr indipendenti e appartenenti a gruppi assicurativi che hanno un portafoglio più esposto sull'equity. A partire dai due campioni Azimut e Generali am che a 12 mesi hanno dato una performance media del 10%.

**Regole del gioco.** La classifica è stata messa a punto confrontando i big del settore, con alcuni rappresentanti del mondo delle sgr indipendenti e con alcune sgr appartenenti a gruppi assicurativi. La performance ponderata per società di gestione è stata calcolata tenendo conto sia dei risultati dei fondi, sia del peso dei singoli fondi sul patrimonio totale. Lo scopo dell'elaborazione non è tanto quello di verificare il grado di efficienza gestionale dei diversi team, ma quale sia la capacità di diversificare e di consigliare i propri clienti rendendoli partecipi delle performance. Ne emerge una marcia in più per sgr indipendenti e che fanno capo a gruppi assicurativi. Merito anche della maggiore esposizione verso l'equity.

**Le migliori famiglie.** Vincono la sfida il team di Azimut e quello di Generali am. Che hanno messo a segno a un an-

no una performance media ponderata del 10%. E a essere premiata in questo caso è la forte diversificazione del patrimonio. Il peso della componente azionaria di Azimut è uno dei maggiori tra tutte le società analizzate e questo ha permesso di far crescere la performance finale. Dice **Pietro Giuliani**, amministratore delegato di Azimut: «Noi abbiamo oltre il 50% dei 10 miliardi di euro che gestiamo in azioni, contro la media dell'industria che ha meno del 25%. E questo ci ha premiato dal punto di vista delle performance. Abbiamo questa posizione già dall'inizio del 2003. Ed è il segno di un lavoro fatto bene dai gestori e dalla rete che fanno sì che i nostri clienti abbiano il doppio della componente in azioni». Concorde **Gianluigi Costanzo**, amministratore delegato di Generali am: «Questa analisi valuta

(continua a pag. 38)

**NEXTAM PARTNERS**

# I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

## Quelli che... il 10%

### CAMPIONI A 1 ANNO

Fondi comuni italiani: performance dal 31/08/04 al 31/08/05 ponderata sul patrimonio

Azimut sgr	10,24%
Generali a.m. sgr	9,97%
Ras a.m. sgr	8,48%
Fondi Alleanza	8,19%
Nextam Partners sgr	7,97%
Anima sgr	6,76%
Dws inv. Italy sgr	6,46%
Pioneer i.m.	5,96%
Arca sgr	5,79%
Bpu Pramerica gl. in. sgr	5,67%
Monte Paschi a.m. sgr	5,66%
Bipiemme gest. sgr	5,53%
Fineco am sgr	5,30%
Nextra i.m. sgr	4,77%
Sanpaolo lmi a.m. sgr	4,71%

Nella vignetta Pietro Giuliani, a.d. di Azimut (a sinistra), e Gianluigi Costanzo, a.d. di Generali am

(segue da pag. 37)

due elementi, ossia la capacità della rete di vendita di dare giusto mix, ma anche la bravura dei gestori che poi compongono il mix». Ma il giusto mix è possibile soprattutto se alla base c'è una gamma di prodotti equilibrata. **Altera Nicola Ricolfi amministratore delegato di Nextam partners: «È essenziale avere un gamma di fronte alla quale il gestore sia credibile. Fondi settoriali, fondi iperspecializzati, fondi dedicati ad aree geografiche molto particolari: di fronte a questa proliferazione, siamo certi che i gestori che l'hanno promossa abbiano le competenze per investire in classi di attività spesso molto specialistiche? Se giudichiamo dai risultati la risposta è una sola: un secco no. Credo quindi sia importante disporre di una gamma in primo luogo credibile».** Concorda Costanzo: «Non intendiamo lanciare nuovi fondi,

anzi dal 1° ottobre ne fonderemo alcuni troppo piccoli. Credo che una gamma di 10-12 fondi sia sufficiente per soddisfare il cliente. All'investitore servono pochi fondi con un'ampia delega al gestore che consentono di portare a casa risultati validi».

## Nextam ora rilancia con nuovi prodotti

Nextam partner è pronta ad ampliare la gamma di prodotti. Come racconta Nicola Ricolfi, a.d. e socio fondatore della sgr indipendente: «Il 2005 è il nostro quarto anno di attività, gestiamo circa 650 milioni, siamo strutturalmente profittevoli e solidi organizzativamente, abbiamo ristabilito il track-record di medio periodo che ci aveva contraddistinto le nostre performance in Euromobiliare: insomma, abbiamo dimostrato che il nostro ambizioso progetto da imprenditori poggiava su qualità solide». Aggiunge Ricolfi: «Ora siamo pronti per sostenere la nostra cresci-

Ma alla base del giusto mix tra bond e azioni è importante anche la performance dei singoli prodotti è, quindi, il talento dei gestori. «Sì, è importante la bravura dei gestori, la capacità nel selezionare i titoli giusti», dice Giuliani. Aggiunge Costanzo: «È fondamentale avere sui mercati chiave, come azionario Italia, Europa, America, bilanciati e obbligazionari fondi che si posizionino in vertici delle classifiche». Ma tutto parte dallo stile gestionale. Come spiega Ricolfi che con Nextam ha messo a segno una performance media ponderata a 12 mesi dell'8%: «Cerchiamo di gestire portafogli selettivi, concentrati, di alta qualità fondamentale. Non investiamo in azioni sulla base di valutazioni macro, non crediamo nel trading, non cerchiamo extra-ritorni dalle obbligazioni, alle quali chiediamo solo rendimenti privi di rischio. Siamo fortemente attivi: non esitia-

mo a decorrelarci anche fortemente dagli indici, non inganniamo l'investitore che chiede di ricevere alpha (valore aggiunto) e invece riceve di norma una gestione semi-passiva». Da qui anche la marcia in più che sembrano avere le sgr indipendenti. «Esiste un totale, indissolubile allineamento tra i nostri interessi e quelli dei nostri clienti, la soddisfazione dei quali è l'unica via per accrescere il valore del nostro sforzo imprenditoriale», dice Ricolfi. «Questo non vale per un operatore polifunzionale come un gruppo bancario: di fronte ad un emittente di azioni, a esempio una nuova emissione, la banca si pone come finanziatore, azionista, sponsor della quotazione in borsa, intermediario sul mercato azionario, ed infine investitore per conto dei clienti gestiti. Si tratta di soddisfare un insieme di obiettivi non sempre, anzi quasi mai compatibili tra lo-

### E DA GENNAIO

Fondi comuni italiani: performance dall'1/01/05 al 31/08/05 ponderata sul patrimonio

Generali a.m. sgr	6,73%
Azimut sgr	6,67%
Ras a.m. sgr	5,97%
Nextam Partners sgr	4,97%
Fondi Alleanza sgr	4,71%
Anima sgr	4,30%
Dws inv. Italy sgr	4,28%
Pioneer i.m.	4,22%
Monte Paschi a.m. sgr	4,05%
Bpu Pramerica gl. in. sgr	4,02%
Arca sgr	3,91%
Bipiemme gest. sgr	3,89%
Fineco a.m. sgr	3,74%
Nextra i.m. sgr	3,58%
Sanpaolo lmi a.m. sgr	3,21%

ro, con gli interessi dei clienti gestiti che raramente ricevono una priorità elevata. Non è una questione di buona fede o di qualità individuali (che pure differenziano una banca dall'altra), la banca mista è per sua stessa definizione prigioniera di un conflitto di interessi ineliminabile. Un puro gestore ha invece un solo fine da perseguire, ed è lo stesso che perseguono i suoi clienti. Certo, questa è una premessa necessaria, ma non sufficiente: ai benefici dell'indipendenza, che sono oggettivi, debbono affiancarsi quelli della competenza, che rendono diversi tra loro anche i gestori indipendenti. Indipendenza e competenza (il nostro motto) sono due requisiti inscindibili». (riproduzione riservata)