

Sara Silano | 2005-11-03

**Aumentano le dichiarazioni in difesa dell'industria domestica dei fondi. E c'è chi prova a portare il proprio modello all'estero. Le storie di successo non mancano e meritano di essere valorizzate. Purché il tutto avvenga all'interno di un mercato realmente competitivo.**

"Difendiamo i risparmi italiani", ha detto Pietro Giuliani, amministratore delegato di Azimut sgr, in un'intervista al *CorriereEconomia* di lunedì 31 ottobre. La settimana scorsa, Massimo Arrighi, che ha assunto la guida di Banca Fideuram sei mesi fa, annunciava su *Economy* di voler rafforzare l'asset management. E alla domanda: "Gli italiani non sono capaci di fare i gestori?", rispondeva: "Non lo credo. Anzi, penso che questa sia una professione da valorizzare. Non vedo perché dobbiamo lasciare questo mestiere in mano agli stranieri e vedere i giovani andare all'estero".

Affermazioni forti, dopo anni di ristrutturazioni e tagli, con alcuni grandi gruppi che hanno deciso di uscire dall'industria dei fondi o stanno cercando di farlo non senza difficoltà. Ma non c'è solo chi difende l'italianità dell'industria, ma anche chi, come Anima sgr, neo-matricola di Borsa, vuole esportare nel resto d'Europa il proprio modello di gestione e per raggiungere tale obiettivo ha creato una sicav lussemburghese.

I motivi per essere orgogliosi non mancano, perché esistono fondi ben gestiti, boutique finanziarie con strategie d'investimento vincenti e formule innovative. Dal punto di vista strettamente quantitativo, su circa 800 fondi di diritto italiano con Rating Morningstar, quasi il 20% ha 4 o 5 stelle e presenta, quindi, un buon rapporto rischio/rendimento, corretto per i costi. Questa percentuale è inferiore alla media europea, ma testimonia, comunque, che ci sono prodotti di qualità. In particolare, i gestori italiani appaiono bravi nel reddito fisso (circa un terzo dei migliori fondi), mentre tra gli azionari primeggiano i prodotti specializzati sull'Europa, soprattutto su Piazza Affari.

Tuttavia, i metodi quantitativi non sono sufficienti per valutare un gestore, perché sono importanti aspetti qualitativi quali le strategie di gestione, la gamma di prodotti, la continuità nei risultati e la struttura societaria. Azimut ha fatto dell'approccio flessibile uno dei suoi punti di forza, Anima ha sposato la gestione attiva e "orientata al valore", che sa andare controcorrente. E si possono fare anche altri esempi, come Epsilon Associati, che adotta modelli rigorosamente quantitativi, Mc Gestioni, che è specializzata nei fondi di fondi, Nextam Partners, che ha messo al centro l'indipendenza, e Kairos, che si è posta come obiettivo il ritorno assoluto, svincolato dalla logica di parametri relativi.

E' vero, in Italia esistono ancora troppi fondi con performance deludenti e costi elevati, ma è sbagliato generalizzare e giungere a conclusioni affrettate del tipo "gli stranieri sono più bravi" o "l'industria domestica è arrivata al capolinea". Le iniziative di successo meritano di essere valorizzate e devono poter crescere. Questo non significa erigere barriere protettive, ma al contrario promuovere un mercato realmente competitivo. Le banche hanno alzato le barricate contro i tentativi di conquista degli operatori esteri. E' auspicabile che quella dei fondi sia un'altra storia.

---

Sara Silano è Caporedattore di Morningstar in Italia. Per commenti e osservazioni potete scriverle all'indirizzo [silano@morningstar.it](mailto:silano@morningstar.it)

Attenzione: Morningstar e i suoi dipendenti non forniscono alcun tipo di consulenza, né su investimenti in generale né su specifici fondi.