

Advisory istituzionale. Le strategie di Nextam

Una Sim per evitare conflitti di interesse

Oltre i fondi comuni. Nextam Partners Sgr ha imboccato la via della consulenza finanziaria agli investitori istituzionali e in particolare alle Fondazioni bancarie. E per evitare conflitti di interesse, la società ha creato (già autorizzata da Bankitalia) una Sim di consulenza che sarà guidata da Carlo Gentili, uno dei tre fondatori della società di gestione indipendente (gli altri due sono Nicola Ricolfi e Alessandro Michahelles).

«Forniamo consulenza finanziaria alle fondazioni bancarie da tre anni – sottolinea Gentili – e già prima della creazione della Sim avevamo posto dei paletti per evitare a monte conflitti di interessi». Nei contratti fatti sottoscrivere alle fondazioni bancarie (fra i clienti vi sono Orvieto, Foligno, Terni e Lucca è l'ultima arrivata), la Sgr Nextam Partners mette nero su bianco che non collocherà propri fondi comuni all'ente cui fornisce il servizio di advisory finanziaria. «Questi i patti con i nostri clienti – aggiunge Gentili –

D'altronde una Sgr già poteva fare tale mestiere prima dell'arrivo delle Sim di consulenza». Ora il passo avanti, in un settore che per il momento vede pochi attori in Italia. «Con la Sim vogliamo dividere i due business – spiega il manager –. L'oggetto sociale è diverso anche se i rischi del conflitto di interesse restano ben presenti». I titolari delle due società infatti sono gli stessi.

Comunque la Sim di consulenza sarà dedicata anche ad altri clienti di stazza istituzionale: quindi una sorta di family office che ha a disposizione l'expertise di Nextam. Basterà per acquisire clienti? «La consulenza alle fondazioni bancarie è cominciata in modo casuale, visto che un piccolo ente ci aveva chiesto aiuto in occasione di una presentazione dei nostri fondi – ricorda Gentili –. Ora è diventato un business e abbiamo notato che c'è spazio per strutture esterne e indipendenti». Con un occhio sempre ai potenziali conflitti di interesse:

V.D'A.