

## I SOLDI IN GESTIONE

# Nextam punta sulla sim

Con la società di consulenza propone portafogli di fondi di terzi. E mette a punto un software di asset allocation e selezione prodotti. Da vendere ai promotori indipendenti

di **Roberta Castellarin**

**N**extam partners sta affiancando all'attività di gestione quella di consulenza con la selezione di fondi di terzi. Questo servizio finora condotto per clienti istituzionali e i family office d'ora in poi sarà anche estesa ai clienti del private banking. «È un tipo di attività che facciamo da alcuni anni per alcune fondazioni bancarie in un regime di fee only, senza quindi alcuna retrocessione di commissione da parte delle società che selezioniamo. Ora vogliamo offrirlo anche ai clienti retail nell'ambito di un rapporto di pura consulenza», afferma Carlo Gentili, amministratore delegato di Nextam partners sgr e sim, «a chi chiede questo tipo di servizio non distribuiremo i fondi gestiti da Nextam partners, garantiamo quindi una selezione del tutto indipendente. Inoltre preferiamo selezionare boutique internazionali, poco conosciute dai retail, ma con gestori di eccellenza». Nextam ha da poco reclutato due nuovi private banker d'esperienza a Firenze, Andrea Biagiotti e Stefano Lagi, entrambi da Banca Aletti, per aprire nella città toscana una nuova sede della sim. «Oggi abbiamo una decina di private banker, ma siamo interessati a reclutarne ancora proprio per coinvolgerli in questo progetto di advisory indipendente. In questi giorni, in particolare, siamo molto impegnati sul fronte dello scudo fiscale, abbiamo numerosi clienti che hanno aperto conti per il rimpatrio. Per un'operazione così

delicata hanno preferito rivolgersi a una boutique che garantisce riservatezza e piena indipendenza». Proprio per crescere nell'attività di private banking Nextam sta anche sviluppando un servizio di consulenza corporate. «Nel consiglio di amministrazione della nostra sim siede Aurelio Matrone che ha le deleghe proprio per sviluppare un'area di consulenza corporate. Noi da anni in qualità di gestori fondamentali incontriamo e analizziamo le società quotate italiane per cui abbiamo una conoscenza approfondita dell'industria e del mercato, da qui il know how per dare anche un servizio di consulenza ai nostri clienti». Non solo. Nextam si proporrà anche come advisor dei consulenti finanziari indipendenti, mettendo a disposizione un software che li aiuti nella costruzione dell'asset allocation dei clienti, ma anche nella selezione dei singoli titoli e prodotti». Crediamo che la figura del consulente indipendente prenderà molto piede in Italia, molti pf sono stufi di sottostare alle logiche dei piani commerciali delle banche. Ma se si mettono in proprio hanno, poi, bisogno degli strumenti per dare l'advisory. Qui entriamo in gioco noi con questo software che utilizziamo da diversi anni per la nostra clientela e che ora siamo pronti a vendere ai consulenti a un prezzo che varierà a seconda del dettaglio di informazioni a cui vogliono avere accesso». Oggi le masse gestite da Nextam partners si attestano a 860 milioni, mentre il servizio di advisory riguarda asset per circa 800 milioni. (riproduzione riservata)