

# «I family office seri devono essere Sim. A tutela dei clienti»

SIMONA CORNAGGIA

Faceva parte del leggendario trio di gestione di Euromobiliare, che aveva decretato il successo dei fondi della casa. Poi nel 2001 la svolta: con i suoi due compagni di avventura, Alessandro Michahelles e Nicola Ricolfi (una squadra che lavora insieme da quasi vent'anni), Carlo Gentili ha fondato Nextam Partners, di cui è amministratore delegato. Il gruppo, che ha anche una branch a Londra dedicata agli hedge fund, attualmente tra sicav, fondi e gestioni patrimoniali amministra 1 miliardo di euro. Ma la novità è il salto nella

**Per Gentili, ad di Nextam, «non bisogna riportare la consulenza a livello di semplice Srl»**  
**Nei progetti un network**

consulenza indipendente, con la costituzione di Nextam Partners Sim, operativa dal 10 ottobre 2009 e con sede a Milano e Firenze.

**Dottor Gentili, tra Sim e Sgr non si potrebbe configurare un conflitto d'interesse?**

La struttura della Sim è preposta alla consulenza, raccolta ordini e collocamento di fondi di terzi. E, per nostra volontà, non collocherà Oicr del gruppo, regola fondamentale a cui in Italia non si attiene nessuno.

**Come mai la decisione di creare una Sim?**

I family office seri devono necessariamente essere delle Sim. Sono contrario a riportare la consulenza a livello di semplice Srl. Lo dico a tutela del sistema.

**Che cosa intende?**

Non ci sono bastati gli strutturati piazzati nelle casse di previdenza, nelle fondazioni, nei Comuni a fronte di laute retrocessioni per chi li suggeriva e di nessun processo di investimento serio? Chi ne risponde? Una Sim risponde alla Consob oltre a Bankitalia per la stabilità patrimoniale. Se si è regolamentati dalle nostre autorità di controllo si risponde dei processi deci-

sionali. Se si vogliono realmente tutelare i risparmiatori si fanno le Sim, se si vogliono proteggere i furbi, allora non si fanno.

**Quindi crede nelle potenzialità della consulenza?**

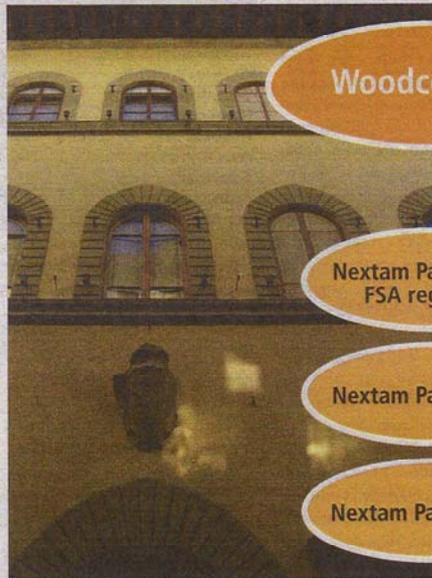
Certo. Siamo partiti nel 2001 come Sgr in Italia e Investment management company a Londra, e abbiamo scelto di puntare anche sulla consulenza. Con questa attività la Sgr ha già raccolto 800 milioni, cioè denaro under advisory di Nextam che è presso depositarie terze.

**Ma se il denaro è stato raccolto dalla Sgr un po' di conflitto c'è.**

Ripeto no, perché abbiamo sempre rispettato la regola di non vendere i nostri fondi ai clienti in advisory e non abbiamo mai chiesto retrocessioni per noi a terzi. A breve trasferiremo l'advisory nella Sim. E per sanare ulteriormente l'indipendenza stiamo selezionando alcune persone che si dedicheranno alla Sim. Abbiamo anche reclutato due nuovi dirigenti private banker da Banca Aletti, Andrea Biagiotti e Stefano Lagi.

**Chi sono i clienti della Sim?**

La Sim servirà tre tipologie di clienti: istituzionali (fondazioni bancarie, private, società, per un totale di una decina finora); grandi famiglie (abbiamo già alcuni importanti



La struttura del gruppo Nextam  
Fonte: società



gruppi); infine intendiamo creare un network di Independent financial advisors (Ifas).

**Può spiegarsi meglio?**

Siamo proprietari di un software creato da noi, realizzato da una software house del gruppo Cad It e che daremo in licenza, che consente di fare analisi di performance, risk management, consolidamento del portafoglio. Metteremo quindi a disposizione dei consulenti indipendenti che vorranno associarsi al network il nostro know how. Siamo nati come gestori puri, con un track record dei fondi alle spalle di quasi 20 anni. Chi si associa a noi si vedrà iniettato nelle vene il Dna del gestore. Gli diamo il software, gli facciamo analisi macro, l'asset allocation e poi, terzo step, gli proponiamo un portafoglio costruito.

**E come verrete remunerati dagli associati al network?**

Il consulente ci paga in base ai moduli che

compie e in base a una commissione fissa e una variabile che dipende dall'andamento del portafoglio.

**Ma le sembra il momento ideale per partire con un'iniziativa di questo genere?**

Questo è il momento tipico per chi si vuole mettere in proprio. Con la crisi di fiducia verso le banche, soprattutto quelle internazionali che oltre agli errori dolosi hanno anche tradito il risparmiatore fallendo o comunque traballando parecchio, possiamo smetterla con l'esterofilia, almeno nel nostro settore? Mi sembra ormai dimostrato dai fatti che a Ginevra o a Wall Street la gente non sia più intelligente di noi. Il vantaggio della consulenza indipendente, poi, è che il cliente lascia il denaro dov'è, da noi «compra» solo i consigli che andrà a implementare presso la sua banca.

**Quali prodotti distribuirà la Sim?**

Ovviamente non i nostri, ma prodotti di piccole o medie boutique. Andremo a cercare le varie Nextam spagnole o francesi.

Nella foto, la facciata della sede di Firenze.



Carlo Gentili

## IL CURRICULUM VITAE

Nato a Firenze l'11 agosto 1962, e una laurea in Scienze politiche ed economiche, Carlo Gentili ha iniziato l'attività nel 1991 a Euromobiliare Asset Management Sgr, dove è stato gestore di fondi, responsabile del portafoglio modello per le gestioni patrimoniali individuali e direttore responsabile della gestione azionaria. Nel 2001 è stato partner, socio fondatore e gestore del

gruppo Nextam Partners, attivo nella gestione del risparmio tramite fondi comuni, gestioni patrimoniali e hedge fund. Attualmente ricopre le cariche di amministratore delegato di Nextam Partners Ltd (Londra), Nextam Partners Sim, Nextam Partners Sgr e Nextam Partners Sicav. Gentili è inoltre consigliere di amministrazione di Woodcock Spa e presidente di Snipe Srl.