

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

FOCUS

Indipendenti? Sì, ma solo se offrono qualità e competenza

di **Lucilla Incorvati**

Non è detto che un bravo gestore per fare business in Italia debba avere una Sgr nel bel Paese, anzi. C'è chi da tempo è andato all'estero (Londra in primis), ha aperto strutture simili, nella metà del tempo richiesto in Italia e grazie alle nuove regole europee (passaporto I.e, fondi Ucis IV) confeziona soluzioni per l'Italia. Il nuovo trend spinge a Dublino o in Lussemburgo dove facilmente si trovano comparti da gestire "in affitto". «Sono diversi gli operatori o le società specializzate che delegano a uno specialista - spiega Mauro Dognini di Rob Deris - la gestione. Come banca depositaria, ad esempio, lavoriamo con l'irlandese European & Global Investments Limited, una piattaforma per gestori di micchia (soprattutto italiani) che mette a disposizione la creazione di fondi Ucis o alternativi, il supporto legale per la predisposizione dei prospetti e rapporti con le autorità, risk management, e rapporti con banca depositaria. Inoltre, supportiamo molti gestori nella distribuzione in Italia dei prodotti». Ma il gradimento passa solo dalla competenza,

LE BOUTIQUE DI ASSET MANAGEMENT

Passaporto internazionale per i gestori made in Italy

Protezione e buoni rendimenti impongono però professionisti di grande talento

Lucilla Incorvati

■ Oltre 1.200 miliardi il record storico del patrimonio messo a segno a febbraio dall'asset management in Italia fa ben sperare (i flussi netti in soli due mesi hanno compensato la perdita totale di tutto il 2012). In quest'arena sembrano raccogliere sempre più consensi i piccoli asset manager indipendenti. Dopo la spinta partita circa 10 anni fa con il boom degli hedge e la nascita di alcuni player, oggi dopo il ripiegamento di questo settore sono proprio gli indipendenti, forti delle loro competenze, ad aver vinto anche nel segmento Ucis. Una scelta fatta ad esempio da Hedge Invest che nata nel 2001 oggi ha una gamma di 11 fondi tra cui alcuni Ucis. Day vita a una società che fosse indipendente e totalmente svicolata dal sistema bancario e assicurativo per garantire un perfetto allineamento di interessi tra i clienti e partner è stato l'obiettivo dei fondatori di Nextam Partners, un team storico di gestori che, uniti da una pluriennale esperienza maturata in comune nell'area del risparmio gestito, oggi, oltre che di gestione (fondi tradizionali e alternativi), si occupa di consulenza finanziaria per privati

e soggetti istituzionale e ha anche una sede a Londra. Gestione e consulenza sono anche il focus sul quale dal 1995 è impegnata Zenit Sgr. La storica boutique di asset management è fresca dell'acquisizione di Mc Gestioni con la quale ha fatto un salto dimensionale. «Siamo soddisfatti sia del 2012, sia del 2013 - spiega Paul Marco Rosati - i nostri clienti apprezzano i risultati dei fondi che gestiamo direttamente ma dove non si hanno competenze si deve necessariamente delegare: è fondamentale saper indirizzare bene».

Gestione e consulenza sono anche le attività della piccola Fidelity (70 milioni di masse), che dalle Marche, partita nel 2006 come family office della famiglia Guzzini, dal 2010 è Sgr di consulenza e gestione. «Negli ultimi due anni - spiega Alessandro Guzzini - siamo cresciuti fuori dai nostri confini, sia sui privati, sia tra clienti istituzionali. Focalizzati sulla pura gestione sono invece indipendenti come Acmea, Agorà, Alpi, Antifilia, solo per citare i primi in ordine alfabetico fino ad arrivare a 8-a, piccola boutique (gestisce 350 milioni di masse) indipendente, nata nel 2006 a Varese, «il nostro focus è la gestione e vogliamo continuare a essere specialisti in quest'attività - ricorda l'ad Andrea Pasorrelli - i clienti apprezzano la qualità e i risultati che diamo da anni ma dopo quanto si è visto nel 2011 il problema è oggi cercare di allargare e assicurare diversificazione, per esempio mediante accordi con gestori esteri, op-

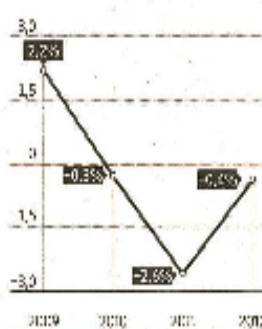
I numeri

I PIÙ PICCOLI INDIPENDENTI*
Ordinati per patrimonio febbraio '13

	PATRIMONIO GESTITO IN MILIARDI
Nextam Partners	1.011
Consultinvest	871
Hedge Invest	660
Pfm	530
Soprema	492
Acornet	460
Finanziaria Internazionale	254
Agora	105
Alpi	71

Fonte: Anasapgestioni, dati del febbraio '13

IL CALO NELL'ASSET MANAGEMENT
Variazioni flussi espressi in %



Fonte: Fidelity, Agorà, Anasapgestioni, 2012

pure cercando partership». In Italia e Londra si muove anche Tages, fondata nel 2011 come asset manager indipendente, specializzata in prodotti e soluzioni "absolute return" sia nella forma Ucis, sia hedge fund. «Nonostante un mercato difficile, Tages è cresciuta rapidamente e oggi ha circa 1 miliardo di dollari di asset in gestione e advisory - spiega l'ad Paolo Tarantelli - il mercato italiano, in particolare dopo la crisi del 2008, offre spazi interessanti per gli indipendenti che siano in grado di distinguersi per la qualità, il servizio al cliente e le performance superiori alla media. Si sta creando opportunità per un nuovo modello di business nel segmento "absolute return", in grado di offrire la possibilità di diversificare il proprio portafoglio accedendo ai migliori talenti e a gestioni innovative, con una particolare attenzione alla protezione del capitale e alla trasparenza. Un focus al quale guarda anche Tender Capital, fondata nel 2010 a Londra da Matteo Zani e da un gruppo di manager e che, presente a Londra, Dublino, Monaco di Baviera, San Pietroburgo (80 milioni di euro per i fondi in ambito Ucis IV e i 300 milioni in alternative) sembra conquistare sempre più quote di mercato sulla clientela italiana. E lavorano da Londra versus l'Italia tanti altri gestori di successo come Carlo Micheli, ceo di BCM Partners, Enrico Danileto di Palmetech Capital Management LLP e molti altri ancora.

www.espressonline.it