

CLIENTE	NEXTAM PARTNERS	TESTATA	FUNDSPEOPLE.COM	DATA	24 ottobre 2017
---------	----------------------------	---------	------------------------	------	------------------------



Gentili (Nextam): “In questo settore bisogna essere audaci e talentuosi”

- 24/10/2017
- **Maddalena Liccione** |



“In tutte le attività del mondo, dal geometra al cardiocirurgo, vige la mediocrità. E il mondo dell’asset management non fa eccezione”. A pensarla così è **Carlo Gentili**, AD di **Nextam Partner SGR** secondo cui la crescita della gestione passiva nell’industria dei fondi è dovuto proprio al fatto che domina la media, ovvero alcuni gestori sono eccellenti ed altri pessimi. **“La tendenza che c’è in questo momento è quella di fare portafogli passivi e bypassare la gestione attiva di gestori che per forza di cose (è la natura umana) fa come la media meno i costi, che spesso non sono bassi.** Quindi la media fa risultati scarsi. Con l’ascesa di nuovi sistemi, di tecnologie avanzate applicate alla finanza, la media dovrebbe tendere a scomparire e si dovrebbe fare come il benchmark”, spiega il manager. Il motivo per cui i fondi passivi che utilizzano questi algoritmi avranno un successo sempre maggiore è che “se nel gestire i soldi del cliente un gestore un anno fa bene, un anno meno, un anno così così e invece c’è un sistema che ti permette di fare mediamente sempre come l’indice di riferimento, è inevitabile che i clienti scelgano questa

seconda opzione, che ha costi minori, per ora. **Per far fronte alla concorrenza della gestione passiva bisogna prenderci. È come la selezione naturale: sopravvive chi fa meglio**".

Continua Gentili con una critica alle grandi case di investimento: **"Il futuro che vedo è fatto da pochi asset manager capaci di generare risultati duraturi nel tempo che vanno oltre l'indice, mentre il resto deve arrendersi all'evidenza"**. I big player internazionali hanno montato delle mega-strutture (costosissime) con le quali non prendono vere e proprie decisioni di investimento, ma si allineano lungo i benchmark. "Per investire bisogna aver il coraggio di scegliere. Le grandi case non lo fanno perché non si vogliono distaccare troppo dalla passività dell'indice. Se con un future o con un ETF ad un costo più basso faccio esattamente l'andamento dell'indice, perché dovrei andare a pagare di più in commissioni e non sono nemmeno sicuro di riuscire a battere il benchmark?".

Secondo l'AD di Nextam la tendenza degli investitori è proprio quella di puntare sulla tecnologia, sull'indicizzazione e sulla passività di portafoglio. Il cliente decide, a suo rischio e pericolo, su cosa vuole essere investito e di conseguenza compra il prodotto che ha in portafoglio quell'asset. E se un cliente non si accontenta di fare l'indice ma vuole batterlo deve rivolgersi ad un gestore capace di farlo. **"Questo mestiere è basato sull'individualità del singolo, sulla capacità delle persone, sul talento"**, dice Gentili che conclude: "Siamo insieme da 27 anni, abbiamo pochi fedeli clienti che continuano a crescere, e se pur avendo concorrenti da tutte le parti siamo ancora vivi e presenti in questa industria è perché generiamo risultati".

L'articolo è segnalato nella newsletter quotidiana come prima notizia:

Funds
people

24 · 10 · 2017

ETF Investire in Europa sarà un vero piacere > MSCI EUROPE I ♥ ETF LA FIDUCIA VA MERITATA Amundi ASSET MANAGEMENT



Gentili (Nextam): “In questo settore bisogna essere audaci e talentuosi”

Secondo l'AD di Nextam Partners SGR per far fronte alla concorrenza della gestione passiva “bisogna prenderci”. È come la selezione naturale: sopravvive chi fa meglio.

Pinge (Comgest): “Selezione attraverso ‘valuation models’ che attribuiscono un rischio ad ogni Paese”

Gary Pinge, fund manager di Comgest, spiega a Funds People i punti di forza della strategia Comgest Growth Emerging Markets (rating Blockbuster). Il segreto? La ricerca di aziende forti e di qualità.