

Focus

SGR & DINTORNI GRANDI MANOVRE OLTRE LA CRISI

■ Dopo un 2007 e, soprattutto, un 2008 da dimenticare al più presto, l'industria dei fondi comuni cerca di rialzare la testa: in molti Paesi europei la raccolta netta è tornata da alcuni mesi stabilmente in territorio positivo e anche in Italia si intravedono segnali di stabilizzazione.

■ Merito della migliorata condizione dei mercati finanziari, ma anche del ritrovato attivismo degli attori dell'industria dell'asset management che cercano di reagire, sia progettando nuovi prodotti e servizi, ma anche perfezionando accordi di collaborazione più stretta con alcune case d'investimento.

■ Tra queste si segnala l'accordo di partnership strategica siglato tra Nordea Investment Funds S.A. e Vegagest Sgr, che consentirà di offrire ai clienti di entrambe le società la possibilità di accedere ad una gamma di prodotti ampia e diversificata.

■ Anche l'ingresso di IDEA Alternative Investments, con una quota pari al 65% del capitale sociale, in Soprano Sgr, società indipendente attiva nella gestione del risparmio, è un'operazione di un certo rilievo in quanto sancisce la nascita di una piattaforma indipendente e innovativa nel settore dell'asset management.

■ Infine l'accordo per la distribuzione di tre Sicav di diritto lussemburghese siglato tra MPS Banca Personale e Ing Investment Management Italia Sim (Ing IM), la società di gestione del gruppo olandese Ing, conferma la tendenza all'ampliamento dell'offerta a prodotti di terzi.

Nuovi prodotti e nuovi servizi, investimenti, fusioni, joint venture. Così l'industria dei fondi e delle gestioni si prepara alla stagione della ripresa. Le mosse di Nordea e Vegagest, Idea Alternative e Ing Im, Mps Banca Personale e F&F Banca

■ di Fabio Sansone

Dopo due anni di profonda crisi per il mercato del risparmio gestito mondiale e, più in particolare, italiano, cominciano a intravedersi i primi segni di stabilizzazione. In molti Paesi europei la raccolta netta è tornata da alcuni mesi stabilmente in territorio positivo mentre in Italia pur con alti e bassi ha mostrato una maggiore tenuta rispetto al 2008. In questo contesto l'industria dell'asset management cerca di reagire sia immettendo nuovi prodotti e servizi capaci di rispondere meglio alle mutate esigenze degli investitori e sia perfezionando accordi di collaborazione più stretta con alcune case d'investimento ovvero promuovendo fusioni, acquisizioni e joint venture. In quest'ultimo ambito si segnalano tre operazioni di un certo rilievo destinate ad avere un certo impatto sul mercato anche nei prossimi mesi. Si tratta, per la precisione, dell'accordo di partnership strategica siglato tra Nordea Investment Funds S.A. e Vegagest Sgr, dell'ingresso di IDEA Alternative Investments, con una quota pari al 65% del capitale sociale, in Soprano Sgr, società indipendente attiva nella gestione del risparmio, e dell'accordo per la distribuzione di tre Sicav di diritto lussemburghese

siglato tra MPS Banca Personale e Ing Investment Management Italia Sim (Ing IM), la società di gestione del gruppo olandese Ing. Vediamo insieme per capirne meglio la portata.

ALLEANZA ITALIANA PER NORDEA INVESTMENT FUNDS E VEGAGEST SGR

L'accordo, la cui esecuzione è subordinata all'ottenimento delle necessarie autorizzazioni da parte di Banca d'Italia e delle competenti Autorità Antitrust, prevede un'operatività in comune, volta all'offerta di servizi di gestione e distribuzione al mercato italiano. La nuova società sarà guidata da un presidente, nominato da Vegagest Sgr, e da un direttore generale, designato da Nordea Investment Funds. La partnership offrirà ai clienti di entrambe le società la possibilità di accedere ad una gamma di prodotti ampia e diversificata, combinando un interessante mix di soluzioni di investimento locali e globali con la stabilità ed i vantaggi competitivi di una società di maggiori dimensioni.

«Nordea, quale player pan-Europeo nel campo dell'asset management», ha dichiarato Ermanno Rho, Presidente di Vegagest, «possiede massa critica e conoscenze dalle



Lino Benassi

IDEA AI
PRESIDENTE

Renato Zanellati

NORDEA
RESPONSABILE SUD EUROPA



quali Vegagest può sicuramente trarre beneficio. Inoltre, Nordea è molto attenta alle esigenze locali del mercato italiano, per quanto attiene la presenza locale ed i prodotti. I benefici reciproci di ciascuno sono evidenti e ciascuna delle due parti ne esce rafforzata».

Nordea è presente nel mercato italiano da 5 anni, con un ufficio di rappresentanza a Milano, la cui responsabilità è affidata a Renato Zanellati, la cui carica è quella di responsabile Sud Europa di Nordea. Proprio Zanellati, spiega a *Investire* in che cosa consiste l'operazione e a che cosa darà vita: «Le due realtà italiane uniranno le forze in una nuova società che avrà l'effetto di creare un team più forte al servizio del mercato italiano. Ciò vuol dire che i nostri clienti potranno avere un miglior servizio, mentre gli investitori avranno a loro disposizione una maggiore scelta unita alla tranquillità e all'affidabilità che le dimensioni e la stabilità di una società più grande sono in grado di assicurare».

Un'aggregazione che, almeno sulla carta, resta aperta eventualmente anche ad altri partner magari con particolari expertise (alternative investments, real estate, commodity ecc.). Ipotesi non scartata da Zanellati, che però precisa: «Nordea e Vegagest hanno già dimostrato in passato di essere pragmatiche e realistiche quando se ne è presentata la necessità. L'obiettivo è quello di fornire la miglior soluzione d'investimento possibile ai nostri clienti. Se riterremo necessaria una collaborazione esterna per raggiungere lo scopo, sicuramente esamineremo anche questa possibilità».

Ma quali sono gli obiettivi e quale la clientela target? «Il nostro obiettivo è diventare un player di primo piano nel mercato locale, attento alle esigenze degli investitori e in grado di creare valore per i clienti attraverso le nostre competenze di gestione degli investimenti. Ciò vuol dire che miriamo a far crescere il nostro business in Italia avvicinandoci a tutti i settori dell'industria italiana del risparmio gestito. Per riuscire ci sforzeremo

di soddisfare le richieste di possibili partner. L'obiettivo è che ci venga riconosciuta la competenza e la capacità di costruire soluzioni personalizzate per qualsiasi esigenza». Infine Zanellati accenna al possibile lancio di nuovi prodotti e servizi: «Fra i prodotti di Vegagest ve ne sono alcuni che hanno ricevuto dei riconoscimenti e che continueranno a far parte della nostra offerta. Questi si integreranno con l'offerta di Nordea che si caratterizza per le sue gestioni alpha e per l'approccio multiboutique. Inoltre consideriamo senz'altro anche la possibilità di sviluppare prodotti ad hoc per il mercato nazionale. E' nostra intenzione adattarci alle esigenze del mercato italiano per offrire agli investitori la migliore combinazione possibile di prodotti globali e locali».

IDEA ALTERNATIVE INVESTMENTS

ENTRA IN SOPRANO SGR

Soprano Sgr, società indipendente attiva nella gestione del risparmio, ha presentato la nuova compagine azionaria, che vede l'ingresso di IDeA Alternative Investments, leader nel settore degli investimenti alternativi nel Sud Europa, con una quota pari al 65% del capitale sociale. IDeA AI ha rilevato la partecipazione del 47,5% che faceva capo a Banca CR Firenze e ha acquistato il restante 17,5% delle quote da Banca Ifigest, private bank indipendente attiva nel Centro e Nord Italia. Al termine dell'operazione, che ha già ottenuto le necessarie autorizzazioni da parte delle autorità competenti, la nuova struttura societaria di Soprano Sgr si presenta dunque come segue: partecipazione del 65% detenuta da IDeA AI S.p.A; partecipazione del 30% detenuta da Banca Ifigest e partecipazione del 5% detenuta dal team di gestione Banca Ifigest.

Con l'apertura del capitale a IDeA AI, ha posto solide basi per un progetto di crescita e sviluppo, a suo tempo delineato da tutti gli azionisti al momento della nascita di Soprano avvenuta nel 2006, per rendere la Sgr un operatore im-

portante nel settore del risparmio gestito. I fondi gestiti da Soprarno sono attualmente ai vertici delle classifiche rispetto ai peers di mercato per rendimento. Oltre a questi risultati Soprarno ha la caratteristica di offrire prodotti innovativi con commissioni di gestione estremamente competitive. Per Banca Ifigest l'operazione è rientrata all'interno di un più ampio piano strategico di rafforzamento di Soprarno Sgr.

«Per IDeA l'ingresso in Soprarno Sgr rappresenta un ulteriore passo nel progetto di aggregazione di management team in grado di offrire agli investitori prodotti di investimento innovativi e di eccellenza nei mercati del Sud Europa», spiega Lino Benassi presidente di IDeA Al. «In particolare, l'ingresso in Soprarno ci assicura l'accesso ad un segmento di mercato che riteniamo strategico e ci consente di ampliare ulteriormente la piattaforma di prodotti offerti agli investitori che oggi comprende fondi di private equity, fondi di fondi di private equity, fondi di co-investimento e special opportunities funds, fondi di investimento total return».

Soprarno è infatti la terza operazione che IDeA ha concluso da inizio anno, coerentemente con la nostra strategia di diversificazione di prodotti finanziari ad alto rendimento. Nei primi sei mesi del 2009, infatti, IDeA Al ha annunciato l'acquisizione di Blue Skye, società attiva nel segmento distressed assets e special opportunities e l'ingresso nel capitale di Alkimis, operatore focalizzato su prodotti a ritorno assoluto.

Per quanto riguarda poi il target di clientela, Soprarno distribuisce i propri prodotti al mercato retail attraverso banche e mediatori finanziari. Oggi, grazie all'ingresso di IDeA Al nel capitale della società, Soprarno ha facoltà di accedere all'ampio spettro di investitori istituzionali che già sottoscrivono i prodotti delle altre società di gestione appartenenti alla piattaforma di IDeA Al, che vanta tra i propri investitori, primarie fondazioni bancarie, compagnie assicurative,

Nuovo design per gli uffici di Finanza & Futuro Banca

Finanza & Futuro Banca, la rete dei promotori finanziari del Gruppo Deutsche Bank, annuncia un piano di espansione che prevede l'apertura di sei nuovi uffici nelle principali città d'Italia: Verona, Milano, Torino, Genova, Roma, Napoli. I nuovi uffici, che si vanno ad aggiungere ai 140 già presenti sul territorio nazionale, saranno realizzati secondo un concept innovativo e fortemente orientato alla consulenza, ideato e curato dallo studio Crea International che vanta una consolidata esperienza nella progettazione di spazi moderni, essenziali e di design. I consulenti di Finanza & Futuro potranno

incontrare i propri clienti in spazi più ampi e molto accoglienti. I clienti saranno accolti al piano terra in un'ampia sala di benvenuto, dove si trova un'area dedicata alle relazioni con numerose soluzioni waiting area, reception e light wall. Al primo piano sarà possibile accedere a un'area operativa dotata di spazi riservati e confortevoli, concepiti per favorire la massima interazione con i clienti creando un vero e proprio contesto di desk sharing, dove cliente e consulente si trovano dalla stessa parte senza barriere per condividere, in totale trasparenza, strategie e obiettivi finanziari. Accanto

alle nuove aperture, Finanza & Futuro sta sviluppando un altro importante progetto di restyling di circa 100 uffici già presenti sul territorio, il cui layout sarà allineato al nuovo concept di ufficio finanziario con l'obiettivo di rinnovare l'immagine della rete e rafforzarne la cosiddetta brand awareness (consapevolezza del marchio).

Le prime città a essere coinvolte dal restyling sono state Brescia, Modena, Bari, Bologna, Lucca, Marostica, Rimini, Messina, Torino, Conegliano, Pesaro e Rapallo. L'investimento per entrambi i progetti (aperture + restyling) è di circa 8 milioni di euro su 3 anni.

fondi pensione, a cui si affiancano alcuni sottoscrittori privati qualificati. A proposito della piattaforma, è aperta anche a prodotti e/o servizi di terzi?

«La piattaforma di IDeA Al, unica nel suo genere», precisa Benassi, «è stata creata ad hoc nel gennaio 2007 per distribuire esclusivamente i prodotti delle società di gestione che appartengono al network. Pertanto non distribuiamo prodotti di terzi che non siano di management company da noi partecipate. Obiettivo della piattaforma è continuare ad aggregare nel tempo nuovi management team che siano in grado di sviluppare nuovi prodotti su nuovi mercati. Tutto questo con un approccio di totale autonomia e indipendenza dei singoli team di gestione».

Sulle possibili sinergie e sui punti di forza di Soprarno Sgr, Benassi sostiene che «già oggi Soprarno si distingue per l'offerta di prodotti particolarmente innovativi rispetto al mercato, ovvero fondi flessibili, fondi a ritorno assoluto e fondi passivi che replicano gli indici dei mercati. La costruzione di questi fondi richiede l'applicazione di me-

todi quantitativi che lavorano sulla combinazione di profili rischio-rendimento come gli hedge fund, ma con liquidità analoga a quella di fondi comuni di investimento. Inoltre, i rendimenti sono decisamente buoni, da primo quartile, grazie all'esperienza di Gianluca Gabrielli che guida un team di quattro gestori che possono vantare un track record di successo e che lavora con grande trasparenza. Basti pensare che sul sito www.soprarnosgr.it è possibile seguire le performance dei prodotti e conoscere non solo i principali titoli in cui investe il fondo, ma tutti i titoli presenti nel portafoglio, oltre che la strategia e il modello operativo con il quale vengono gestiti i fondi».

ACCORDO DI DISTRIBUZIONE TRA ING IM

E MPS BANCA PERSONALE

MPS Banca Personale e Ing Investment Management Italia Sim (Ing IM), la società di gestione del gruppo Ing, hanno siglato un accordo per la distribuzione di tre Sicav di diritto lussemburghese: Ing (L) Invest Sicav, Ing (L) Renta



**Massimo
Giacomelli**

MPS BANCA PERSONALE

RESPONSABILE SVILUPPO RETE
PRODOTTI E COMUNICAZIONE

Fund Sicav e Ing (L) Patrimonial Sicav. L'offerta multimarca dei circa 850 personal financial banker di MPS Banca Personale si arricchisce così dei circa 80 comparti delle Sicav Ing IM, diversificati per asset class, area geografica e settore di investimento. In particolare, Ing (L) Invest Sicav offre 53 comparti azionari diversificati per area geografica, per settori e temi di investimento, oltre che per valuta di denominazione; Ing (L) Renta Fund Sicav include 16 comparti obbligazionari che consentono di costruire un portafoglio diversificato per area geografica (Europa, Usa, Asia, Paesi Emergenti), tipologia di emittente (governativi oppure corporate) e valuta di denominazione (Dollaro Usa, Euro, Yen, valute locali). Ing (L) Patrimonial Sicav, infine, prevede 5 comparti bilanciati e total return gestiti con un costante monitoraggio dei mercati e mirati a specifici profili di rischio, dal più moderato al più aggressivo.

«L'intesa», commenta Massimo Giacomelli, responsabile Sviluppo Rete», si colloca nell'ambito della nostra strategia di sviluppo dell'offerta in un'ottica multimarca, una strategia che contraddistingue MPS Banca Personale sin dalla sua nascita. Un multimarca vero, senza budget di prodotto, senza forzature e condizio-

namenti, in linea con la nostra scelta di focalizzare l'attività dei nostri promotori finanziari sulla consulenza professionale alla clientela, esaltata dall'attivazione a fine 2008, tra i primi in Italia, del servizio di consulenza avanzata Personal Advice Prodotti e Comunicazione di MPS Banca Personale». Relativamente agli obiettivi e al target di clientela, Giacomelli aggiunge: «L'accordo con un partner di fama mondiale come Ing Im consente di allargare ulteriormente la nostra piattaforma multimarca e quindi di offrire ai clienti dei nostri promotori finanziari più ampie opportunità di scelta e di diversificazione. Le soluzioni si rivolgono in linea generale a clienti orientati alla diversificazione del portafoglio, conoscitori dei trend innovativi del mercato e attenti all'applicazione dei processi di investimento stabili e di una disciplinata attività di risk control».

Ad oggi i clienti di MPS Banca Personale possono accedere ai fondi e alle sicav di 22 case d'investimento di grande prestigio (cui fa riferimento circa il 90% degli investimenti in OICR degli italiani), che vuol dire più di 2.550 comparti sicav e 80 fondi comuni.

Una piattaforma multimarca che si estende anche al comparto assicurativo-previdenziale, dove sono attivi accordi con quattro compagnie. «L'utilizzo della piattaforma di consulenza avanzata Personal Advice», puntualizza Giacomelli, «consente al promotore di valutare i migliori fondi sia sulla base delle performance passate che sulla base di strategie di investimento future, fornendo una serie di valutazioni incrociate a livello di matrice tra rating interni ed esterni».

Giacomelli conclude con una panoramica sulle richieste che provengono dalla clientela in questi primi mesi del 2009: «I clienti cercano sicuramente prodotti semplici, in alcuni casi a capitale garantito o a gestione separata, con qualche piccolo accenno a rientrare sui mercati tramite piani di accumulo o switch programmati. ■

“
Le soluzioni
si rivolgono
in linea
generale
a clienti
orientati alla
diversificazione
del portafoglio,
conoscitori
dei trend
innovativi
del mercato
e attenti
all'applicazione
dei processi
di investimento
stabili
e di una
disciplinata
attività
di controllo
del rischio
”