

I NUMERI UNO IN ITALIA DELLE GRANDI CASE DI INVESTIMENTO INTERNAZIONALI ANALIZZANO L'ESPLOSIONE DELLA RACCOLTA E L'INTERESSE CRESCENTE DEGLI INVESTITORI ITALIANI PER I PRODOTTI ESTERI. E ANTICIPANO LE STRATEGIE 2006 CON TUTTE LE NOVITÀ IN CANTIERE

COME SI SPIEGA IL BOOM DELLE SOTTOSCRIZIONI DEI FONDI ESTERI IN ITALIA? E CHE IMPATTO HA AVUTO SUI VOSTRI PATRIMONI IN GESTIONE ?

Filippo La Scala

COUNTRY MANAGER JULIUS BAER PER L'ITALIA

Innanzitutto si tratta di un trend ormai acquisito e consolidato in altri mercati finanziari più maturi come quelli anglosassoni. Tuttavia, aggiungerei che si tratta di un trend le cui avvisaglie hanno cominciato ad affiorare già qualche anno fa. Molteplici le ragioni del boom di questi ultimi anni:

- qualità della gestione sia sotto il profilo dei risultati che sotto l'aspetto della metodologia di costruzione di valore nel tempo. La qualità dei singoli prodotti è elevata e negli anni sia gli intermediari finanziari che gli stessi singoli investitori hanno potuto constatare la continuità dei risultati
- disciplina e metodo di gestione dichiarati e ben identificabili in ogni scenario di mercato
- capacità di economie di scala
- ottimizzazione dei processi di gestione
- specializzazioni in nicchie sempre più particolari dei mercati di tutto il mondo
- il mercato del pubblico retail è tornato ad essere il vero trascinatore della raccolta grazie al ricorso crescente a prodotti di terzi
- è cresciuta la cultura finanziaria che ha prodotto la necessità di diversificazione non soltanto per asset class ma anche a livello di gestori e di stili di gestione
- la legge sul risparmio ha già introdotto una profonda riflessione all'interno di alcuni grandi e medi gruppi finanziari italiani che hanno cominciato a muoversi con operazioni volte ad



Marco Palacino
MELLON GLOBAL INVESTMENTS

DIRETTORE GENERALE
ITALIA



Filippo La Scala
JULIUS BAER

COUNTRY MANAGER
PER L'ITALIA

ampliare il multimarca o a cedere l'asset management

Noi come Julius Baer abbiamo registrato un ottimo 2005: nel solo mese di dicembre 2005 abbiamo raccolto in Italia quanto avevamo fatto nel mese di marzo 2000 (record storico delle Borse)»

Marco Palacino

DIRETTORE GENERALE MELLON GLOBAL INVESTMENTS ITALIA

Il mercato italiano, da un lato, si conferma tra quelli a più elevato tasso di risparmio ma con una quota di prodotti che investono sui mercati azionari inferiore sia alla media europea, che è ancora distante, sia a quella del mercato americano che è più del doppio. A questi dati, che fanno dell'Italia uno dei mercati più interessanti in Europa, si aggiunge la rilevante diffusione del modello ad architettura aperta, caratterizzato dalla crescente tendenza delle istituzioni finanziarie attive sul mercato locale di combinare i prodotti di casa con fondi di operatori esteri, per offrire al cliente finale un rendimento migliore. Entrambi questi fattori ci assicurano, come operatore estero, interessanti margini di manovra e hanno avuto un sicuro impatto sulla crescita dei nostri patrimoni in gestione in Italia che al 30 dicembre scorso ammontavano ad oltre 1,3 miliardi di euro.

A questo risultato ha contribuito la nostra scelta strategica per il mercato italiano di focalizzarci inizialmente sulla gestione degli investimenti a favore di fondi pensione preesistenti dove ora risuliamo essere uno dei primi operatori esteri con una quota pari all'1.4 % in un mercato molto frammentato (dato lama consulting). La crescita del gruppo è stata poi guidata dal collocamento della nostra sicav, Mellon Global Funds, che permette di accedere, con livello di investimenti e commissioni contenuti, alle comprovate competenze d'investimento delle 12 boutique di gestione del

gruppo Mellon. Molti dei nostri comparti hanno ottenuto il massimo riconoscimento da parte di società di rating indipendenti sia nel lungo che nel breve periodo.

In generale sembra utile sottolineare che il maggiore ricorso a prodotti di operatori esteri non può che far bene al settore: accresce la concorrenza e spinge le sgr italiane a migliorare la loro offerta per competere sul mercato.

Matteo Bosco

CEO CREDIT SUISSE ITALIA

Dai dati di Assogestioni si percepisce che i gestori di fondi italiani hanno avuto sottoscrizioni nette di circa 8.4 miliardi di euro nel 2005. Questa cifra può essere suddivisa in riscatti di 10 miliardi di euro dai fondi di diritto italiano e in sottoscrizioni di 18,4 miliardi di euro nei fondi di diritto estero di operatori italiani. A questi si aggiungono 8.6 miliardi di euro di sottoscrizioni nei fondi esteri di operatori esteri nei primi 9 mesi dell'anno (i dati annuali verranno pubblicati in febbraio).

Più fattori influenzano questo deflusso di capitali dai fondi di diritto italiano ai fondi di diritto estero.

■ La fiscalità più favorevole dei fondi esteri armonizzati che prevedono il calcolo della "capital gain tax" per il cliente alla fine del periodo di investimento mentre l'applicazione nei fondi di diritto italiano è continua.

■ I fondi di diritto estero, non prevedendo la tassa del capital gain all'interno del prezzo della quota, sono più facilmente esportabili in più paesi.

■ Alcune piazze estere sono più snelle nell'approvazione dei fondi.

■ Decisivo è comunque il fatto che a livello internazionale si sta sviluppando la separazione della distribuzione dalla produzione di fondi comuni d'investimento favorendo la diversificazione di approvvigionamento, evoluzione nota come apertura delle architetture.

Credit Suisse ha beneficiato di questa evoluzione con masse in continuo aumento.

Nicola Vasta

MARKET HEAD UBS GLOBAL ASSET MANAGEMENT ITALY

Negli ultimi 5 anni abbiamo vissuto momenti altalenanti sui mercati finanziari che hanno dato molta pressione ed apprensione a gestori ed investitori. La gestione attiva, caratterizzata da un approccio fondamentale e rigoroso nella scelta dei titoli da inserire in portafoglio, ha rappresentato la strategia più appropriata nelle fasi di estrema reazione negativa (11 Settembre, guerra in Iraq, rialzo del petrolio) ed euforia (rimbalzo dei mercati azionari dal Marzo 2003). Le migliori società estere di asset management, presenti capillarmente a livello globale e dotate di gestori ed analisti di assolute capacità e competenze, hanno potuto realizzare performance estremamente positive rispetto all'andamento di mercato. Inoltre, grazie alla nuova normativa comunitaria UCITS3, le clientele istituzionali e private hanno usufruito di gestioni e fondi "absolute return" contraddistinti da un obiettivo di rendimento assoluto positivo e da una bassa correlazione ai mercati.

La crescita di UBS Global Asset Management Italy nel 2005 per ciò che riguarda i fondi di diritto estero distribuiti in Italia è stata molto soddisfacente, oltre un miliardo di euro. Al 31.12.2005, la massa in gestione dei fondi esteri distribuiti in Italia da UBS è di oltre 4 miliardi di EUR. (Fonte: dati Assogestioni). Altrettanto importanti in termini di raccolta sono stati i risultati nel business dei private labels, cioè sicav e fondi di diritto lussemburghese la cui gestione finanziaria e amministrativa è delegata ad UBS da primarie Banche Italiane. Nel 2005 abbiamo ottenuto anche il premio di Standard & Poors come Most Improved Group 2005"

Rafael Febres-Cordero

DIRETTORE GENERALE FIDELITY INTERNATIONAL PER L'ITALIA, LA SPAGNA E IL PORTOGALLO

Il mercato italiano continua ad evolversi in linea con i bisogni degli investitori finali. In Italia oggi l'investitore è in grado di costruire un portafoglio diversificato con un ampio assortimento di opzioni d'investimento, gestiti in Italia o meno. Questo, secondo me, è quello che ha spinto verso società specializzate in fondi come Fidelity.

La crescita di Fidelity è dovuta al supporto decisivo dei nostri distributori retail-chiave che credono nel nostro processo d'investimento e al sostegno offerto per l'identificazione del giusto mix di prodotti in grado di soddisfare gli obiettivi d'investimento di lungo termine degli investitori. Il risultato raggiunto nel 2005 è stato di 2,8 miliardi di Euro di patrimonio gestito, raddoppiando il risultato del 2004.

Abbiamo inoltre incrementato i nostri investimenti nel marketing per un ulteriore posizionamento del brand Fidelity in Italia e per supportare i nostri distributori retail. La struttura italiana è stata inoltre rafforzata per soddisfare maggiormente i bisogni dei nostri clienti.

Carlo Trabattoni

A.D. SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT ITALY SIM

Credo che il successo dei fondi esteri dipenda da una serie di ragioni. La prima è che sono stati guardati, almeno nella fase iniziale, come una novità, non solo perché il veicolo era la Sicav, diversa quindi dal fondo comune, ma anche perché avevano una potenza di brand in quanto case di gestione presenti da tanti anni. E noi in Italia siamo un po' esterofili. In alcuni casi poi ci sono stati risultati particolarmente interessanti, soprattutto in



Nicola Vasta
UBS

MARKET HEAD GLOBAL ASSET MANAGEMENT ITALY



Matteo Bosco
CREDIT SUISSE ITALIA

CEO

alcune asset class: la presenza internazionale dei gestori li rendeva interlocutori più autorevoli su mercati quali l'Asia, il Pacifico o gli Usa. Ai gestori italiani infine si tende ad attribuire una competenza più orientata al reddito fisso, e nel momento in cui questo ha smesso di dare soddisfazioni, alla fine degli anni Novanta, si è pensato di rivolgersi a interlocutori stranieri, visti come più capaci per quanto riguarda le asset class azionarie.

Massimo Greco

AMMINISTRATORE DELEGATO
JP MORGAN AM

In primo luogo, i gestori esteri sono tipicamente gestori indipendenti, ossia che collocano sul mercato in concorrenza senza contare su canali captive, come nel caso della maggioranza dei gestori domestici. Quindi, come capita in tanti altri settori, il prodotto e servizio che deve farsi strada contro la concorrenza è migliore di quello del monopolista. Inoltre, si sta verificando una maggiore apertura di certi canali distributivi al prodotto di terzi, penso principalmente motivata dalla necessità di trattenere clienti sfiduciati e/o scontenti, offrendo un prodotto di miglior qualità anche a scapito del tornaconto di breve periodo. JPMorgan am ha beneficiato in maniera particolare di questo trend positivo, grazie ad una gamma di prodotto molto ampia e interessante, e al fatto che già da anni ha realizzato grossi investimenti nel mercato italiano al quale possiamo dedicare risorse e competenze superiori.

Vittorio Ambrogi

MANAGING DIRECTOR
RESPONSABILE DI MORGAN
STANLEY INVESTMENT
MANAGEMENT PER L'ITALIA

La ragione principale del successo dei fondi esteri sta nella ricerca di qualità che caratterizza i mercati più maturi e sofisticati.

Quando le conoscenze diventano più ampie si presta maggiore attenzione a quello che si compra. E i fondi internazionali offrono una maggiore scelta. Non voglio dire, sia chiaro, che il prodotto estero è per definizione migliore, ma che offre un maggior numero di possibilità e una qualità superiore soprattutto su asset class meno domestiche, come i mercati degli Usa, del Giappone o del Far East.

Alfredo Piacentini

OYSTER FUNDS (BANQUE SYZ)
PRESIDENTE

I motivi del successo dei fondi esteri in Italia sono svariati, ma innanzitutto occorre chiarire che questo successo si definisce in termini di penetrazione del mercato rispetto a quella su altri mercati europei. Ed effettivamente i fondi esteri sono proporzionalmente più presenti in Italia di quanto siano in Spagna, Germania e Francia. Questo è dovuto alla qualità dei fondi esteri, essenzialmente, cioè, alla loro performance, ma anche al servizio offerto in termini di informazione, di documentazione fornita, di marketing per quanto

riguarda l'istituzionale, e spesso di trasparenza, in particolare per quanto riguarda le spese. Su questo punto credo che in Italia ci sia un'esagerata focalizzazione sulle spese a scapito di un'analisi più profonda delle performance, della volatilità o dello Sharpe. Paradossalmente si privilegia un fondo poco caro rispetto a un fondo performante.

D'altra parte il mercato estero fornisce per definizione una più ampia gamma di gestori su tutti i mercati, e con una tradizione di gestione più lunga e più diversificata (settorialmente e geograficamente), visto che i fondi di diritto italiano esistono "solo" dall' '83 e che i primi fondi azionari non italiani appaiono solo nell'85.

Giobatta Michelazzo

RESPONSABILE DISTRIBUZIONE
PRODOTTI DI INVESTIMENTO
AMERICAN EXPRESS BANK

Pensiamo che le performance dei fondi esteri che, mediamente, sono superiori all'interno della loro categoria, siano sicuramente il primo driver che porta alla scelta di un operatore straniero nell'asset management. Performance superiori sono anche frutto di team di gestione internazionali con profonda conoscenza dei mercati, che esaminano con molta attenzione e visitano le aziende oggetto dei loro investimenti. Gli asset manager di marca straniera hanno inoltre team di gestione ampi al cui interno i professionisti condividono strettamente le informazioni. Altro fattore di estrema importanza che caratterizza i team di gestione esteri è la consistency nel loro stile di gestione, anche a fronte di cambiamenti rilevanti sul mercato. Quest'ultima caratteristica deriva dalla lunga esperienza sul campo propria di questi professionisti. A tutto questo si aggiunge il vantaggio fiscale del quale il risparmiatore può usufruire scegliendo un fondo lussemburghese.

“
La gestione attiva ha rappresentato la strategia più appropriata nelle fasi di estrema reazione negativa dei mercati
”

QUALI SONO LE VOSTRE STRATEGIE (MARKETING, PRODOTTO, PROMOZIONE DEL MARCHIO, ACCORDI DI DISTRIBUZIONE) E QUALI LE NOVITÀ 2006 PER IL MERCATO ITALIANO ?

Filippo La Scala

COUNTRY MANAGER JULIUS
BAER PER L'ITALIA

Continueremo ad investire nelle reti di promotori e nei canali di distribuzione: intensificheremo le collaborazioni in essere e ne apriremo di nuove puntando sulla formazione dei nostri professionisti interni che hanno il compito di affiancare i promotori per seguirli da vicino nelle loro necessità di comprensione dei prodotti e dei trend di mercato con l'obiettivo di accertarsi che l'offerta e il supporto di JB sia coerente con le necessità dell'investitore finale.

Proseguiremo i proficui incontri diretti con i gestori tramite seminari, convegni workshop ecc.

Svilupperemo le partnership con quelle banche che ci percepiscono come partner per soluzioni di investimento personalizzate di standard qualitativo elevato: soprattutto, ma non solo, nelle gestioni patrimoniali dove il nostro gruppo vanta un'esperienza secolare. L'obiettivo è quello di confermarci come gestori di secondo livello senza alcun conflitto di interessi».

Marco Palacino

DIRETTORE GENERALE
MELLON GLOBAL
INVESTMENTS ITALIA

Mellon Global Investments è presente in Italia dal febbraio del 2001 con un team di lingua italiana dedicato alla gestione delle relazioni con la clientela istituzionale locale che comprende banche per gli investimenti di proprietà e per attività di GPF, assicurazioni per prodotti unit linked, fondi pensione, fondazioni bancarie, casse di previdenza, reti di private banker e di promotori finanziari. I progetti per il 2006 prevedono una forte crescita sostenuta dal collocamento della Sicav Mellon Global Funds tramite selezionati distributori per raggiungere la clientela



**Rafael
Febres-Cordero**
FIDELITY
INTERNATIONAL

DIRETTORE GENERALE
PER L'ITALIA, LA SPAGNA
E IL PORTOGALLO



**Carlo
Trabattoni**
SCHRODERS

AMMINISTRATORE DELEGATO
SCHRODER INVESTMENT
MANAGEMENT ITALY SIM

individuale italiana. Inoltre, i nostri comparti sono adatti ad essere inseriti in portafogli di asset allocation per la clientela istituzionale, sempre alla ricerca del miglior gestore per specifiche classi d'investimento. Il mercato italiano, inoltre, risulta essere molto dinamico in termini di processi di integrazione nell'ambito dell'industria del risparmio gestito e Mellon guarda sempre con interesse il sorgere di opportunità di collaborazione con agr che intendono per migliorare la qualità dell'offerta e del servizio rivolti clientela istituzionale.

Matteo Bosco

CEO CREDIT SUISSE ITALIA

La strategia di Credit Suisse in Italia è di vendere i propri fondi tramite pochi selezionati collocatori con i quali sono stati sviluppati degli accordi di collaborazione tali da valorizzare il prodotto con un'adeguata consulenza. Inoltre, i fondi vengono venduti ai gestori istituzionali quale diversificazione di portafoglio.

Credit Suisse è uno degli operatori più rinomati al mondo nell'attività di private banking e nella gestione patrimoniale. Questo ha favorito lo sviluppo continuo di prodotti e di fondi per soddisfare le esigenze della clientela del gruppo nel mondo intero e quindi anche nel mercato italiano.

Per il 2006 sono previsti per il mercato italiano prodotti innovativi in vari settori come il CS Fund (Lux) Total Return Global, il CS Fund (Lux) Total Return Asia Pacific e il CS MultiFund (Lux) che vede al suo interno 4 comparti (Balanced Global - Constellation Global - Equity Europe - Moderation).

Nicola Vasta

MARKET HEAD UBS GLOBAL
ASSET MANAGEMENT ITALY

«UBS Global Asset Management Italy ha scelto, da sempre, un approccio molto selettivo nella

distribuzione fondi tramite collocatori esterni. Attualmente i fondi UBS sono distribuiti solamente da 7 importanti collocatori tra cui UBS (Italia) S.p.A., Deutsche Bank, Finacobank (Gruppo Capitalia) ed altre primarie banche Italiane. Nel 2006 punteremo ad un rafforzamento nella distribuzione di fondi e sicav attraverso un altro paio di accordi strategici con strutture distributive di primaria importanza. Il team Wholesale Business Italy guidato da Alessandro Aspesi - responsabile della distribuzione esterna dei fondi UBS in Italia - verrà ulteriormente rafforzato per rispondere al meglio alle esigenze specifiche dei collocatori.

La scelta strategica di UBS, intrapresa a partire dal 2002, è stata quella di mettere a disposizione della clientela una vasta gamma di fondi specializzati per ogni tipo di classe d'attivo e capitalizzazione. Nel 2006 punteremo sui fondi a capitale protetto: l'esperienza di UBS in questo ambito risale al 1994 ed è un'ottima soluzione per proteggere attivamente il capitale ed i guadagni ottenuti senza perdere nuove opportunità positive di mercato.

Abbiamo la possibilità di mettere a disposizione della clientela fondi che prevedono vari livelli di protezione del capitale (100% e 95%) e caratterizzati da una liquidità giornaliera. Nel corso dell'anno verranno inoltre autorizzati al collocamento altri fondi absolute return caratterizzati da obiettivi di extra-rendimento rispetto al mercato monetario. E' sempre più evidente inoltre la necessità degli investitori di diversificare gli investimenti azionari con fondi caratterizzati da una gestione attiva orientata alla creazione di valore rispetto agli indici di mercato. La gamma dei fondi azionari UBS, specializzata per stile, capitalizzazione, settore e mercato verrà ulteriormente rafforzata con altri 10 fondi rispondenti alla normativa UCITS I nuovi fondi azionari, insieme ai

fondi flessibili, obbligazionari, di asset allocation e a capitale protetto permetteranno all'clientela istituzionale e privata di avere una vasta scelta fra oltre 100 soluzioni d'investimento."

Rafael Febres-Cordero

DIRETTORE GENERALE FIDELITY INTERNATIONAL PER L'ITALIA, LA SPAGNA E IL PORTOGALLO

L'Italia è per Fidelity un mercato strategico in Europa. Continuiamo a impegnare sempre maggiori risorse per supportare la crescita del nostro business oggi e in futuro.

Il mercato italiano conta il più elevato numero di consulenti finanziari certificati (circa 60 mila promotori finanziari) e ha una grande cultura del risparmio, la più forte d'Europa. Questi due elementi sono di importanza fondamentale per noi e rappresentano, insieme ad altri fattori chiave, la base della nostra strategia di business.

In questo senso, intendiamo aumentare il nostro network di distribuzione sviluppando nuove partnership con istituzioni finanziarie come banche, sim, e compagnie assicurative. Stiamo inoltre pianificando di allargare la nostra gamma di fondi in modo da offrire un'ampia scelta ai nostri clienti, siano essi investitori istituzionali che finali. Veniamo da alcuni anni particolarmente positivi. Nel 2006 intendiamo riaffermare la nostra presenza sul mercato attraverso i due canali ai quali ci affidiamo. Da un lato gli investitori semi-istituzionali, cioè i gestori di patrimoni, le unit linked che utilizzano i nostri prodotti, ai quali continueremo a offrire anche prodotti specifici. Dall'altro gli interlocutori che si occupano semplicemente del collocamento, un canale che stiamo già oggi ampliando. Crediamo che ci sia un valore nel portare al cliente finale, retail, la nostra gamma che continuerà ad arricchirsi con prodotti particolarmente adatti alle esigenze dell'investitore finale, e cioè caratterizzati da un rischio

limitato, dalla logica del ritorno assoluto e quindi dalla ricerca delle migliori occasioni sia sull'azionario sia sul reddito fisso.

Massimo Greco

AMMINISTRATORE DELEGATO JP MORGAN AM

Continueremo ad investire sul capitale umano nelle nostra organizzazione al fine di offrire un servizio ancora migliore ai nostri clienti. Per quanto riguarda i prodotti, avremo una significativa espansione di fondi flessibili e lanceremo un paio di fondi di hedge funds molto innovativi.

Vittorio Ambrogi

MANAGING DIRECTOR RESPONSABILE DI MORGAN STANLEY INVESTMENT MANAGEMENT PER L'ITALIA,

La nostra Sicav ha ormai una storia quasi decennale, visto che è stata autorizzata nel 1997. Possiamo dire quindi che la nostra è una presenza "storica" e importante. E vogliamo mantenerla, e crescere.

Lo scorso dicembre abbiamo lanciato due nuovi fondi, che sono i primi elementi di novità di una serie importante: altri, che sono ancora allo studio, seguiranno a metà e alla fine del 2006. Direi dunque che abbiamo avviato una fase di innovazione, con novità che ci permettono di utilizzare al meglio le nostre capacità.

I nuovi fondi già lanciati sono American Franchise e European Systematic Equity. Il primo investe sul mercato azionario Usa con un portafoglio molto concentrato, un rapporto rischio/rendimento interessante nel lungo periodo e una forte costanza di risultati. Ha la stessa filosofia di Global Brands, uno dei nostri comparti di maggiore successo: offrire un total return attraverso l'investimento azionario. Il fondo europeo adotta invece una metodologia di gestione quantitativa, con un'ottica di tracking error contenuto e punta, con questi strumenti, a massimizzare i rendimenti.



Massimo Greco
JP MORGAN AM

AMMINISTRATORE DELEGATO



Vittorio Ambrogi
MORGAN STANLEY IM

MANAGING DIRECTOR
RESPONSABILE PER L'ITALIA

“ Il mercato italiano conta il più elevato numero di consulenti finanziari certificati e ha una grande cultura del risparmio, la più forte d’Europa ”

Alfredo Piacentini

OYSTER FUNDS (BANQUE SYZ)
PRESIDENTE

Abbiamo vari progetti nella pipeline: un fondo dedicato a un settore della medicina, settore in grande fermento, qualcosa di nuovo nei Paesi emergenti, un nuovo comparto di titoli americani per completare la nostra gamma. Vedremo anche l'evoluzione dei mercati che potrebbe darci altri spunti e idee d'investimento.

Siamo poi alla ricerca continua di nuovi gestori in Europa e in America, talenti ai quali affidare settori specifici. Ne vediamo una ventina al mese.

Oyster si sta poi espandendo geograficamente come distribuzione, perché oltre alla Svizzera, al Lussemburgo e a Germania, Francia, Spagna, Austria e chiaramente all'Italia, Paesi dove siamo già distribuiti e registrati, stiamo aprendo nuovi mercati come la Svezia, l'Inghilterra e i Paesi dell'Est europeo.

Giobatta Michelazzo

RESPONSABILE DISTRIBUZIONE
PRODOTTI DI INVESTIMENTO
AMERICAN EXPRESS BANK

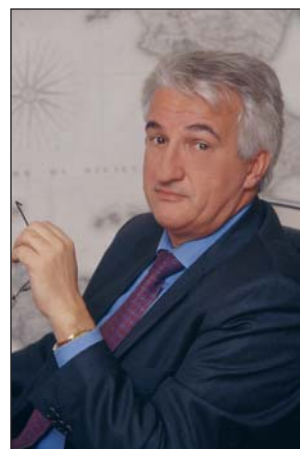
Abbiamo recentemente adottato un approccio che delega la gestione dei nostri fondi ad asset managers esterni, tra i migliori nel mondo, che hanno con American Express un rapporto di esclusiva per la gestione del fondo. Le ultime società con cui abbiamo stretto il nostro rapporto di collaborazione sono Mondrian, INTL Consilium, Munder e Navellier. Per i prossimi mesi abbiamo l'obiettivo di espandere la collaborazione con i nostri sub-gestori di portafoglio introducendone due nuovi.

Quest'anno abbiamo in programma di lanciare nuovi fondi che, grazie alle novità introdotte dalla normativa UCITS III (a cui entrambe le nostre Sicav American Express Funds e World Express Funds sono già allineate) potranno fare uso di una gamma di strumenti finanziari maggiore.

A breve, per esempio, lanceremo per il mercato retail tre nuovi fondi absolute return. ■



Alfredo Piacentini
OYSTER (BANQUE SYZ)
PRESIDENTE



Giobatta Michelazzo
AMERICAN EXPRESS BANK
RESPONSABILE DISTRIBUZIONE
PRODOTTI DI INVESTIMENTO

Telefoni e Internet, come contattare le case di investimento

SOCIETÀ	TELEFONO	E-MAIL
ABN AMRO FUND	02/303231	N.D.
AMERICAN EXPRESS FUND	800 09 12 44	AMEXFUNDS@AEXP.COM
AXA WORLD FUND S.A.	02/5829911	INFOITALIA@AXA-IM.COM
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT	800 00 99 44 OPPURE 02/72475100	INFO.SGR@BNPPARIBAS.COM
CARMIGNAC GESTIONS	(00352) 4670601	CONTATTI@CARMIGNAC-GESTION.IT
CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT	02/724141	ELENA.BOTTINO@CREDIT-SUISSE.COM
DEKABANK	02/86337502	URSULA.KROLL@DEKABANK.DE (TEAM SUPPORTO ITALIA)
DEXIA SICAV	02/31828362	INVESTORSUPPORT@DEXIA-AM.COM
DWS INVESTMENT S.A.	02/62996400	CONTATTADWS.IT@DB.COM
EATON VANCE EMERALD FUND PLC	0044 (0) 2070169309 / 348 251 08 63 (ASANGIOVANNI@EATONVANCE.COM; VAUTIERO@EATONVANCE.COM
EDMOND DE ROTHSCHILD FUND	02/76061403	MATTHIEU.DAVID@LCFR.IT
FIDELITY FUND	800 87 94 37 - 02/30574700	N.D.
FORTIS INVESTMENT MANAGEMENT	02/80281260 (SILVIA VENTURINI)	FORTISFUNDS.ITALIA@FORTISINVESTMENTS.COM
FRANKLIN TEMPLETON INVEST	02/854591	ITCS@FRANKLINTEMPLETON.COM
GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT	02/80221	GOLDMANSACHSASSETMANAGEMENTITALIA@LN.EMAIL.GS.COM
HENDERSON INVESTORS HORIZON FUND	02/72147301	HENDERSON.ITALY@HENDERSON.COM
HSBC INVESTMENT FUNDS	02 72437496	HSBCINVESTMENTSITALY@HSBC.COM
ING DIRECT	848 85 28 52	INFO@CONTOARANCIO.IT
ING INVESTMENT MANAGEMENT	02/896292722	SILVIA.SABATO@ING.IT
INVESCO FUND	800 244 43 31 - 02/880741	IGT_CLIENTSERVICE@ITA.INVESCO.COM
JANUS WORLD FUNDS PLC	800 438 52687	ENQUIRIESITALY@JANUS.COM
JP MORGAN ASSET MANAGEMENT	N.D.	INFOMILANO@JPMORGAN.COM
JULIUS BAER	02/433315111	JBITALIA@JULIUSBAER.COM
LYXOR INTERNATIONAL ASSET MANAGEMENT	800 92 93 00	INFO@LYXORETF.IT
MELLON GLOBAL INVESTMENTS LIMITED	02/8858891	MGI-INFORMATION@MELLON.COM
MERRIL LYNCH INVESTMENT MANAGERS	02/65530479	MLIM.ITALIA@ML.COM
MORGAN STANLEY SICAV	02/76331	ALESSANDRA.DANIELI@MORGANSTANLEY.COM
MORLEY FUND MANAGEMENT	02/7788921	INFO@MORLEYFM.IT
NORDEA	02/62032113	NORDEAFUNDS@NORDEA.LU
OYSTER FUNDS	0041 22 819 9800 - 02 303061	ANDREA.SETTE@SYZBANK.COM; OYSTERTEAM@SYZBANK.CH
PHARUS SICAV	0041 (0) 91 640 37 80	INFO@PHARUS.CH
PICTET FUND	02/6311951	VVANBIESEN@PICTET.COM
RAIFFEISEN INTERNATIONAL FUNDS	0043 1 71707 3196	KAG-INFO@RCM.AT
SCHRODERS	02/763771	LUXINFO.SIM@SCHRODERS.COM
SGAM FUNDS	02/726041	N.D.
SICAV FRANKLIN TEMPLETON INVEST	00352 4666671	ITCS@FRANKLINTEMPLETON.COM
UBS ASSET MANAGEMENT	02/764141	ITALIAFONDI@UBS.COM
UNION INVESTMENT GROUP	02/763883203	STEFANO.VIGHI@UNION-INVESTMENT.COM
VITRUVIUS SICAV	0044 20 78241200	INFO@BELGRAVE.COM
VONTOBEL FUND	0041 (0)58 283 55 05	FONDS@VONTOBEL.CH
WEST AM COMPASS FUND	02/ 34974372	NDB_CS.WESTAMITALY@WESTAM.COM
WILLERFUNDS MANAGEMENT COMPANY	02/783301	INFO@WILLERFUNDS.COM
WORLD INVEST	00352 4614111	FUNDS@ARNERBANK.CH