



Asset manager italiani: gestori italiani vs gestori stranieri (parte III)

05/07/2017 | Davide Pasimeni |



Immagine Propria

Per la stragrande maggioranza degli asset manager, l'Italia rappresenta uno dei core business della propria offerta, essendo quello italiano uno dei tre maggiori mercati tra i Paesi dell'**Unione Monetaria**, insieme a Francia e Germania. Ciò porta quindi ad un interesse sempre maggiore verso le quote di risparmio privato del Belpaese, con nuove società estere che continuano ad insediarsi nel nostro mercato, con l'obiettivo di assicurarsi delle fette importanti della torta del risparmio gestito italiano. Due terzi dei fondi venduti nella penisola sono infatti domiciliati in Lussemburgo o in Irlanda. Per forza di cose, aumenta sempre più la concorrenza tra le case di gestione, che incrementano l'offerta di prodotti, sempre più diversificati e che soddisfino al meglio le esigenze della clientela; a far fronte a queste conseguenze sono in primis le società italiane. A trattare il tema, nella terza parte della round table organizzata da **Funds People**, sono i manager di alcune delle più importanti realtà italiane dell'asset management.



Secondo **Alessandro Negri**, responsabile commerciale di **Symphonia SGR**, **gli asset manager stranieri hanno sicuramente introdotto nuovi prodotti in Italia, ma soprattutto tanta cultura commerciale in più che facilita una migliore e più efficace distribuzione dei loro prodotti.** “A volte, se andiamo a vedere nel dettaglio, molte strategie di asset manager esteri raccolgono estremamente bene pur avendo delle performance in linea, se non a volte addirittura inferiori rispetto a quelle degli asset manager italiani; per far questo **uniscono quindi un forte orientamento al risultato e alla performance, ad un ottima capacità di story telling. Il loro budget marketing è spesso impressionante, e hanno dei sales manager molto preparati che riescono a fare breccia con successo nel mondo della distribuzione**”, spiega Negri.

Per il manager, **il successo distributivo dal quale prendere esempio è la Francia. Grazie ad una mentalità molto business oriented e a prodotti validi infatti, alcune società di gestione d’oltralpe sono riuscite negli ultimi anni a conquistarsi, a differenza dei cugini italiani fatta salva qualche eccezione, importanti fette di mercato negli altri Paesi europei.** “Uno dei problemi che ho riscontrato come SGR italiana, è che **i fondi di diritto italiano, per quanto sulla carta equiparati in tutto e per tutto agli strumenti esteri, risultano ancora non graditi da numerosi partner distributivi sia all’estero che, drammaticamente, in Italia.** Ancora oggi si usa solo un veicolo estero, oppure non si ha nessuna possibilità di distribuire efficacemente strategie, anche se estremamente valide o innovative. **Si può pertanto anche avere il prodotto migliore, ma se strutturato su un veicolo di diritto italiano non si riesce comunque a venderlo con successo. Siamo quindi fortemente penalizzati**”, conclude il manager.

In linea con Negri è **Roberto Brasca**, vice presidente e responsabile azionario di **AcomeA SGR**. “**Gli asset manager italiani hanno dimostrato più volte di avere competenza, professionalità, capacità, e comunque non sono meno abili degli stranieri, che spesso fanno leva su brand famosi e su azioni di marketing con una forza di impatto molto alta**”, afferma Brasca, il quale considera questi elementi come i principali fattori che spesso orientano gli investitori italiani verso fondi esteri piuttosto che su quelli domestici.

Le case straniere presentano tuttavia una posizione di vantaggio nella distribuzione di prodotti in Italia, avvalendosi della libera circolazione degli strumenti finanziari. Di questo parere è **Fabrizio Fiocchi**, responsabile Sviluppo Prodotti e Servizi di Advisory per **Eurizon Capital SGR**, sostenendo che, ad oggi, l’industria del risparmio gestito italiano non è stata in grado di mostrare il proprio potenziale all’estero, e questo rappresenta un limite delle SGR italiane ma, allo stesso tempo, una grande opportunità. “**Abbiamo qualità nelle gestioni e molti fondi, quando inseriti, si posizionano ai primi posti nelle classifiche delle società di rating. Dobbiamo lavorare in questa direzione rendendoci più visibili e portando anche fuori le nostre competenze.** In Eurizon abbiamo molti fondi apprezzati

all'estero sui bond (governativi, emerging e high yield) e sulle strategie flessibili/total return. **Stiamo rafforzando la nostra presenza all'estero per rendere più efficace la conoscenza di questi fondi ed aumentare gli AUM detenuti da società straniere**", afferma Fiocchi.

La direttiva MiFID II darà a tal proposito una spinta forte, ponendo due grandi sfide al risparmio gestito, dal punto di vista delle relazioni con i clienti: la trasparenza e la competenza dei consulenti. Per **Filippo Di Naro**, vice direttore generale investimenti e prodotti di **Anima SGR**, servirà certamente **un grosso sforzo iniziale di completamento della formazione delle reti, che porterà la qualità nell'offerta dei prodotti finanziari a beneficiarne. "La trasparenza dei costi è un tema tendenzialmente a favore del risparmio, che rappresenterà comunque un salto in avanti, e avremo un mercato del risparmio un po' diverso, migliore"**, afferma il manager.

Uno dei temi principali a livello di industria in Italia è quella di un'importante maturazione delle reti, che sono passate da vendere il prodotto bancario tradizionale ad offrire anche quelli di risparmio gestito. Secondo **Nicola Trivelli**, CEO e direttore investimenti di **Sella Gestioni SGR**, società che svolge anche il ruolo di selezionatori di gestori, **l'arrivo di gestori internazionali ha messo in evidenza un limite di molte reti, che non sono ancora attrezzate appieno per fare effettivamente una selezione di gestori. "Il nostro ruolo, di gestori italiani, è un ruolo ancora importante, e magari anche di mediatore, di selezionatore, e in alcuni casi anche di gestore attivo, perché su alcune asset class abbiamo prodotti e competenze decisamente importanti. Abbiamo visto che i fondi di diritto italiano sono usciti indenni dalle varie crisi, senza registrare fondi che hanno fatto default o che hanno avuto forti criticità. Da una parte, è vero che abbiamo una maggiore complessità nei controlli e nell'applicazione della normativa, ma è anche vero che, dall'altra, nell'ultimo decennio, che è stato particolarmente complicato, la categoria delle SGR italiane e dei fondi comuni di diritto italiano ne è uscita decisamente bene"**, conclude Trivelli.