

## RISPARMIO GESTITO

# Azimut punta al raddoppio in 5 anni

*Giuliani: «Pronti a crescere in Italia e a espanderci in Cina, Turchia e Francia»*

**Massimo Restelli**

*nostro inviato a Reykjavik*

● Se l'industria del risparmio gestito italiano continua a incepparsi è anche perché il sistema bancario che ne controlla la distribuzione è gravato da una serie di costi che ricadono sui clienti: cogliendo l'atmosfera di informalità favorita da un workshop sull'economia islandese, presente il locale ministro delle Finanze, Arni Mathiesen, l'amministratore delegato di Azimut, Pietro Giuliani, mette a nudo i vizi del sistema.

Tutto il contrario di Azimut, che, grazie alla propria indipendenza, da qui al 2013 punta a raddoppiare la quota di mercato in Italia e trovare le energie necessarie per espandersi all'estero attraverso alcune partnership distributive leggere. Possibili obiettivi sono la Cina, la Turchia e la Francia. «Il 90 per cento del sistema distributivo in Italia è in mano alle banche. Le commissioni dei fondi potrebbero essere più basse, ma gli istituti dovrebbero tagliare molti dipendenti che non servono a nulla. È una sorta di stato sociale così come era accaduto con l'Iri», ha proseguito il numero uno di Azimut, portando ad esempio della propria tesi il fatto che l'industria nel suo complesso negli ultimi 10 anni ha reso meno dei Bot, mentre Azimut ha assicurato ai clienti l'1,7% netto. Molto, tuttavia, è dovuto anche agli errori commessi dagli investitori nel rispondere in maniera scomposta alle crisi di mercato come l'attuale, creata dai mutui

subprime che potrebbe terminare tra l'autunno e il marzo 2009. In ogni caso per un Paese come l'Italia, povero di materie prime e del settore produttivo è una via obbligata valorizzare il risparmio delle famiglie. Al contrario, però, ha proseguito Giuliani, malgrado l'apporto della direttiva Mifid a favore della consulenza e al tavolo aperto da Bankitalia sul settore, «c'è stato una sorta di gioco dell'oca, abbiamo impiegato 15 anni per smantellare la consulenza, e ora ne occorreranno altrettanti per ricostruirla, ma così si distrugge i fondi». Negativa anche ipertrofia delle strutture di controllo interne ai grandi gruppi che impediscono di mettere al centro i clienti insieme ai promotori e ai gestori. Dal punto di vista strategico Azimut, che conta 1.240 promotori finanziari, intende raddoppiare le masse, passando dal 2 al 5% del mercato, una quota quest'ultima considerata da Giuliani «un limite fisiologico per un gestore indipendente». Tutto questo al netto di eventuali acquisizioni. L'ultima occasione era la Sgr messa in vendita dal Monte dei Paschi, ma Azimut si è ritirata perché «in Italia una fabbrica prodotta non ha un grande valore se separata dalla propria rete distributiva». Il gruppo crescerà invece anche grazie all'accordo con Cattolica Assicurazioni, che ha portato alla nascita di Apogeo e all'asse con il gruppo Tamburi che diverrà operativo tra l'estate e l'autunno. Tra il terzo e il quarto trimestre

Azimut potrebbe poi decidere di cancellare un altro 2,5% di capitale proprio, così da proseguire il piano di buy back, mentre è escluso un delisting: «Sebbene pensi che il titolo sia sottovalutato voglio rimanere sul mercato e dimostrare che è possibile guidare una società in sviluppo», ha concluso Giuliani.

