

Piano d'espansione in Europa

Azimut si fidanza con Cattolica

■ ■ ■ **MATTEO GHISALBERTI**
REYKJAVIK

■ ■ ■ Crescita in Italia e all'estero, ridefinizione del modello organizzativo interno e creazione di una onlus. Sono le linee guida per il futuro di Azimut illustrate ieri dall'ad Pietro Giuliani. «Tra il 2008 e il 2013 verranno poste le basi per lo sviluppo all'estero e il raddoppio della nostra quota di mercato in Italia», ha spiegato, «dove pensiamo di raggiungere circa il 5%. Dal 2013 in poi, l'estero rappresenterà una leva strategica». Tra i progetti di crescita in Italia, il numero uno di Azimut ha parlato della partecipazione in Cattolica Sim. «Apogeo Consulting sarà il nuovo nome di Cattolica Sim, della quale deteniamo quasi il 15%», ha annunciato: «La struttura avrà un'anima più assicurativa e venderà prodotti del gruppo Azimut e architettura aperta, e non si rivolgerà ad una clientela mass market. Aldo Messa sa-

rà l'ad del nuovo soggetto. Il pacchetto di maggioranza (50,1%) resterà in mano a Cattolica Assicurazioni mentre il 35% al management e al private banker». Giuliani ha parlato anche della JV con Tamburi Investment Partners, che dovrebbe essere operativa a partire dall'autunno: l'ad ha confermato di «aver firmato una lettera d'intenti per designare il direttore generale». Lo sviluppo in Italia avverrà anche con una ridefinizione organizzativa che «punterà alle attività "core" di gestione e distribuzione. Il resto andrà in outsourcing». Per questo Azimut ha siglato accordi con Sec Servizi, Lynx Spa e Modafin Srl.

In merito alla crescita all'estero, Giuliani ha detto che avverrà con «partnership distributive o con le gestioni di asset class che non gestiamo direttamente in casa». Per l'ad, il gruppo non dovrebbe «fare grosse acquisizioni fuori dall'Italia ma piuttosto joint-venture leggere». E non c'è solo l'Eu-

ropa, all'orizzonte. «Crediamo nei Paesi emergenti come la Turchia, con grande potenziale», ha spiegato Giuliani. «In Cina ci sono flussi di risparmio erratici e immaturi. Interessanti anche la Francia o l'Est europeo, dove potrebbero esserci possibilità di spin off». Parlando della crisi del risparmio Giuliani ha detto che «il 90% del sistema distributivo è in mano alle banche e per mantenerle paghiamo un "costo sociale" legato al numero di dipendenti. Per farci pagare meno le banche dovrebbero fare tagli pesanti agli organici, alle strutture di controllo. Buona parte dei dipendenti non servono ma "li paga" il risparmiatore». Il gruppo Azimut negli ultimi 5 anni ha visto più che raddoppiare i suoi numeri. Le masse gestite sono passate da circa 6 a 15 miliardi di euro. I clienti da 97mila a 150mila, i gestori da 10 a circa 30 e i team di gestione da uno a quattro sia in Italia che all'estero.

