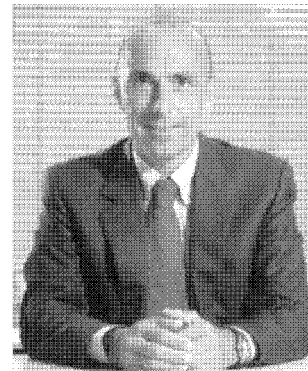


AZIMUT

Arriva l'Apogeo di Pietro Giuliani

L'obiettivo è raddoppiare le masse entro il 2013. Poi, l'estero diventerà strategico. E intanto decolla la joint venture con Cattolica. di Ilaria Molinari



■ Il mercato dei fondi soffre la crisi più forte degli ultimi 20 anni, ma **Pietro Giuliani** (foto), presidente e amministratore delegato di Azimut holding, continua a correre in controtendenza e annuncia di voler raddoppiare entro il 2013 i 15 miliardi di masse gestite a fine 2007 e con loro la quota di mercato in Italia, oggi al 2,5%. A quel punto, l'estero diventerà strategico. «Non faremo grandi acquisizioni, ma joint venture con operatori locali per acquisire nuove masse. Siamo interessati a Paesi emergenti con un grande potenziale, come la Turchia e la Cina, e dove sono in corso spin off interessanti come in Francia» spiega Giuliani.

Intanto, il rafforzamento in Italia passa anche attraverso la joint venture con Cattolica investimenti, che ora ha un nome e anche un uomo al comando: infatti, si chiama Apogeo consulting ed è per il 50,1% di Cattolica assicurazioni, per il

35% di manager e private banker e per il 14,9% di Azimut holding. A guidarla sarà **Aldo Messa**, ex numero uno di Ras-Bank, che la posizionerà sul mercato come provider di prodotti Azimut, ma anche di terzi. «Il modello è quello dell'architettura aperta» spiega Giuliani «che ci consentirà di aumentare la capacità distributiva».

In attesa del decollo in ottobre della joint venture con Tamburi investment partners, inoltre, e con lo scopo di focalizzare il gruppo solo sull'attività di gestione e distribuzione, Giuliani ha siglato un accordo con Sec servizi e Lynx spa per l'esternalizzazione dei servizi di information technology e di back office. «Otterremo maggiore flessibilità in presenza dei picchi di attività di queste due divisioni» conclude Giuliani «e l'ottimizzazione dei costi nel medio termine, anche in previsione della crescita all'estero». ®