

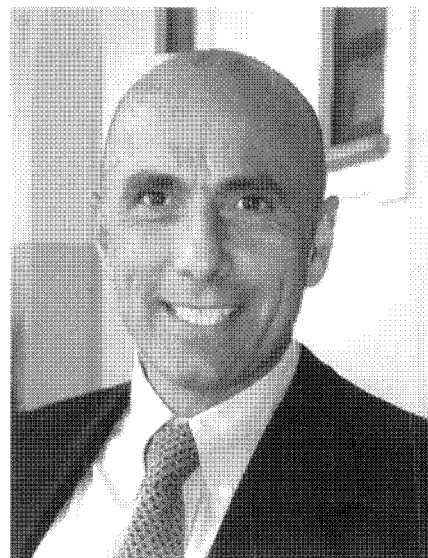
**88 Wealth Management**

>News

*Azimut: Il valore della consulenza***WEALTH MANAGEMENT
NEWS***Il valore della consulenza***Secondo Pietro Giuliani, presidente di Azimut, il mercato italiano del risparmio gestito manca tuttora di un modello consulenziale efficace per orientare il cliente in modo corretto**

Come sopravvive un'economia indipendente in un contesto globale? E' il tema del workshop che Azimut ha organizzato in una location quanto mai affascinante ma allo stesso tempo significativa come quella dell'Islanda. Un paese con una popolazione complessiva di poco superiore ai 300mila abitanti, con un'economia chiaramente non autosufficiente caratterizzata dal forte deficit delle partite correnti. Ebbene, per finanziare tale deficit le tre principali banche del paese (Landsbanki, Glitnir e Kaupthing) negli anni scorsi si sono pesantemente indebitate sui mercati internazionali, caratterizzati fino alla scorsa primavera da un accesso al credito relativamente agevole, tramite operazioni di "carry trade" (finanziamento in valute a bassi tassi di interesse e investimenti in valute ad elevato rendimento). Tale meccanismo, che aveva garantito elevati tassi di crescita all'economia islandese, è tuttavia finito in corto circuito una volta esplosa la crisi subprime: le banche islandesi (malgrado non coinvolte direttamente dalla crisi) hanno subito un arresto del prestito interbancario, il loro premio a rischio è salito a livelli record e la valuta è andata incontro a una fortissima svalutazione, fino al 50% rispetto ai suoi valori massimi. Dunque, che cosa insegna il caso islandese? "Siamo testimoni di un paese, spiega Pietro Giuliani, presidente e amministratore delegato di Azimut,

Pietro Giuliani, presidente di Azimut



che per finanziare le proprie necessità ha dovuto ricorrere al mercato dei capitali esterno trovandosi in un circolo vizioso, dove la necessità di chiudere posizioni di rischio ha amplificato il suo premio al rischio portando così al collasso anche la sua valuta. Pertanto il caso islandese ci ricorda di valorizzare con successo i propri elementi distintivi riconoscendo i propri limiti per non farsi trasportare dalle mode del momento e trovarsi così in situazioni potenzialmente fuori controllo".

Perché la crisi italiana

Il collegamento fra l'Islanda e l'Italia è in effetti meno spericolato di quanto possa sembrare a prima vista, dato che anche nel nostro Paese, come in tutto il mondo globalizzato, la crisi subprime ha prodotto pesanti contraccolpi sui mercati finanziari. E tuttavia, precisa Giuliani, non è solo per colpa dei subprime che il mercato italiano del risparmio gestito è in crisi e si caratterizza per la crescente difficoltà a generare valore per i clienti. "Oggi purtroppo va sottolineata l'inefficienza di un sistema come quello italiano che riesce comunque ad autofinanziarsi agendo sulle tasche degli investitori tramite il meccanismo delle commissioni sul risparmio gestito, al punto che si potrebbe quasi parlare di un 'costo sociale' delle banche. I motivi della crisi del risparmio gestito sono parecchi, a cominciare dal numero eccessivo di

vincoli per gli operatori, i quali fanno oggettivamente fatica a fare bene il proprio lavoro stritolati da un circolo 'perverso' che comprende società di revisione, collegio sindacale, CdA, compliance, risk management, internal audit, e a questo si deve poi aggiungere il dialogo non sempre facile fra gestori e distributori. Ulteriore elemento di crisi è sicuramente la politica commerciale delle banche, che in Italia controllano il 90% della distribuzione. In ogni caso, nel 2008 il risparmio gestito si è ridotto al solo mercato obbligazionario, complice anche il comportamento irrazionale degli investitori, che tendono a vendere quando bisognerebbe comprare e viceversa a comprare quando bisognerebbe vendere. Il punto è che tuttora manca un modello consulenziale efficace per orientare il cliente in modo corretto, e in questo senso la MiFID rappresenta un'opportunità importante per noi proprio perché sancisce e qualifica il valore della consulenza al cliente".

Le iniziative di crescita

In questo contesto difficile **Azimut** continua a proporre il proprio modello di Sgr indipendente che negli ultimi dieci anni ha saputo produrre una performance media ponderata al cliente superiore dell'1,7% ai Bot al netto di costi e tasse. "Per quanto riguarda le linee di crescita per il futuro, dichiara Giuliani, puntiamo innanzitutto a crescere sul mercato estero tramite par-

A FINE ANNO LA JOINT VENTURE CON POPVI E CATTOLICA

Azimut, Banca Popolare di Vicenza e Cattolica Assicurazioni hanno avviato un progetto per la costituzione di una nuova Sgr indipendente controllata in misura paritetica dai tre soggetti promotori. La joint venture, che dovrebbe nascere entro la fine dell'anno e aderisce alle indicazioni di Banca d'Italia sulla separazione fra assetti proprietari delle Sgr e politiche gestionali, potrà contare inizialmente su uno stock di risparmio gestito intorno ai 5,8 miliardi di euro. Azimut fungerà da partner tecnico apportando le proprie capacità gestionali, l'esperienza nella creazione di strumenti di investimento innovativi, il know-how di formazione e motivazione dei canali distributivi nel collocamento di fondi. Il progetto prevede la fusione di BPVI Fondi e di Verona Gestioni Sgr (di cui, ad oggi, Banca Popolare di Vicenza e Cattolica Assicurazioni detengono rispettivamente per ogni società il 50% del capitale) e successivamente l'ingresso di Azimut Holding nel capitale con una quota del 33% acquisita dalle controllanti Banca Popolare di Vicenza e Cattolica Assicurazioni. Il team della nuova società, costituito dal personale in forza alle due Sgr, si avvarrà dell'advisory di Azimut e avrà in gestione portafogli assicurativi e previdenziali di Cattolica, le gestioni patrimoniali di Popolare di Vicenza, nonché fondi e Gpf che saranno arricchite da prodotti della gamma di fondi lussemburghesi Azimut. "Siamo stati scelti, sottolinea Pietro Giuliani, presidente e amministratore delegato di Azimut, per le capacità di gestione dimostrate nel decennio 1997-2007. La qualità della gestione, sulla quale continuiamo a investire, ci ha consentito di essere sul mercato il maggior operatore italiano indipendente in questo settore."

LA CRISI DEL MERCATO Perché? Politiche commerciali delle banche

LA RACCOLTA DI ALCUNI GRUPPI

	FONDI COMUNI		OBBLIGAZIONI		I dati di raccolta di alcuni grandi gruppi bancari dimostrano che, a fronte di enormi flussi in uscita dai fondi si realizzano ancora più consistenti flussi di collocamento di obbligazioni bancarie, semplici e strutturate
	2007	1° trimestre 2008	2007	1° trimestre 2008	
Unirediti	-13.663,60	-11.044,40	28.395,10	12.247,00	
Intesa SanPaolo	-11.431,60	-11.514,50	12.500,00	5.078,00	
Gruppo Alpa	-1.779,80	-685,90	8.055,00	3.015,00	
Gruppo Banca Popolare	-2.780,70	-2.356,00	14.998,00	8.231,00	
Ubi Banca	-2.790,10	-798,99	7.588,10	4.620,00	
Banca Popolare Milano	-1.432,90	-489,10	6.575,00	611,00	
TOTALI	-31.871,70	-26.888,8	80.118,20	38.752,00	
AZIMUT	1.394,8	41,3	-	-	

dati in mln di euro Fonte: Assogestioni - Milano Finanza

tnership lato gestione e distribuzione, mentre sul mercato italiano (v. box per l'annuncio della costituzione della nuova Sgr con la Popolare di Vicenza e Cattolica Assicurazioni, ndr) faremo maggiormente leva sulla consulenza con il lancio di Apogeo Consulting insieme a Cattolica Sim e continueremo la campagna di reclutamento di nuovi promotori: da gennaio 2007 sono entrati nelle due reti del Gruppo 70 pf, arrivando così a un totale di 1.238 a maggio 2008. Il nostro focus è su pf senior con portafogli importanti, nell'ordine di 10-15 milioni di euro. Infine utilizzeremo lo strumento dell'outsourcing per focalizzarci esclusivamente sulle nostre attività core. Abbiamo pertanto siglato un accordo con Sec Servizi, Modafin e Lynx per l'esternalizzazione delle funzioni di It (accordo già operativo) e dei servizi operativi".

Andrea Bigi