



<http://citywire.it/news/impact-sim-parla-mach-uno-dei-3-supergestori-che-ha-lasciato-azimut-puntiamo-sul-made-in-italy/a1140746?ref=international-italy-latest-news-list%26linkSource=home>

## **IMPact Sim, parla Mach uno dei 3 supergestori che ha lasciato Azimut, "puntiamo sul made in Italy"**

A novembre dello scorso anno avevano raggiunto un accordo con Azimut in base al quale avrebbero costituito una società esterna che avrà una delega di gestione su alcuni fondi (**qui la news**). Ora la "creatura", una sim nello specifico (**qui la news sulla sua nascita**), nata a seguito del divorzio tra la società guidata da **Sergio Albarelli** e i gestori **Fausto Artoni, Gherardo Spinola e Stefano Mach** sta finalmente muovendo i primi passi. La nuova realtà, che ha da poco ricevuto il via libera dalla Consob e ha accolto l'ex ceo di Etica Sgr, **Alessandra Viscovi (qui la news)**, si chiama **IMPact Sim** e si occupa di gestione di portafogli e consulenza in materia d'investimenti.

Citywire ha intervistato in esclusiva **Stefano Mach** per capire meglio come si posiziona la società all'interno del mercato italiano e quali sono i progetti in cantiere.

### **Come è nata l'idea di lanciare IMPact Sim e quale sarebbe precisamente il modello di business a cui vi ispirate?**

L'idea principale è stata quella di staccarsi da Azimut, con cui abbiamo mantenuto dei rapporti professionali: ne è una prova il conferimento di deleghe sull'advisory e sulla gestione da oltre 10 miliardi di euro di masse. I rapporti con Azimut sono cordiali e collaborativi. Semplicemente ci sembrava la strada più interessante da percorrere: l'idea di fondo è di lanciare una nuova avventura imprenditoriale in un momento che noi riteniamo essere di fortissimo cambiamento per il risparmio gestito italiano.

Per una serie di motivi: il primo è che con la MiFID 2 ci sarà sicuramente una maggiore attenzione ai costi dei prodotti da una parte e, dall'altra, la ricerca di una consulenza evoluta. Si passa quindi da una fase di impacchettamento di prodotti di terzi, a un mercato in cui i rapporti da gestione e distribuzione dovranno essere più approfonditi. Inoltre, negli ultimi anni in Italia si è rinunciato alla gestione nazionale: i grandi distributori hanno distribuito principalmente prodotti di terzi internazionali. Oggi creare una fabbrica prodotto, quello che vogliamo fare, che possa essere un polo di attrazione per i migliori professionisti italiani potrebbe rivelarsi una novità interessante per il mercato.

### **Volete puntare sul Made in Italy, insomma?**

Più che puntare sul Made in Italy, lanciare una società indipendente che provi a fare concorrenza ai gestori internazionali. Però avere un gestore indipendente italiano con un lungo track record, con una forte conoscenza di asset class diverse, potrebbe rappresentare un'alternativa interessante, anche grazie a un servizio di consulenza evoluta diversa da quello che potrebbe proporre il venditore di una casa terza.

### **In termini di clienti, oltre ad Azimut avete accordi con altri player?**

Azimut rimane il nostro cliente più importante, anche perché le masse in gestione sono da oltre 10 miliardi di euro. Però siamo in attesa di vedere come si sviluppa il mercato.

**L'idea è di avvicinarsi anche a clienti terzi?**

Siamo una società di intermediazione autorizzata alla gestione e quindi se dovessero presentarsi collaborazioni interessanti saremo certamente disponibili a parlarne. Pensiamo però che il mercato delle deleghe sia in una fase di sviluppo notevole: il trend in tutte le grandi case di distribuzione è quello di internalizzare parte delle masse che in questo momento magari sono bloccate su fondi di fondi e cominciano ad essere poco efficienti e quindi c'è un ritorno a una forma di architettura chiusa con una delega di gestione. Questo pensiamo possa essere un modello vincente dei prossimi anni perché permette alla società di distribuzione di internalizzare gran parte dei margini, di avere un controllo diretto del prodotto e soprattutto, come nel nostro caso, di avere una certa consulenza sia sulle reti distributive che sui clienti che potrebbe creare un vantaggio competitivo. Non vogliamo creare e lanciare i nostri prodotti, ma trovare accordi con investitori istituzionali che abbiano bisogno della gestione.

**Attualmente, però, non ci sono ancora i nomi di eventuali società, tra fondi pensione, assicurazioni e così via, disposte a collaborare?**

Al momento no, poiché l'accordo con Azimut ci permette di stare alla finestra senza sentire la pressione di trovare in fretta altre partnership. L'idea è quella di concentrarsi sulla gestione, anche se ci sarà una parte di clientela diretta. Detto questo, non vogliamo fare concorrenza con i nostri prodotti ai nostri clienti.

**Il team di gestione rimane lo stesso con cui avete lanciato il progetto o siete in cerca di altre figure professionali da inserire?**

Per ora siamo in sei gestori e copriamo tutte le asset class. Qualora si dovesse presentare la necessità di ingrandire il team, siamo sicuramente alla ricerca di professionisti che possano migliorare la qualità del servizio offerto. Oltre ai gestori, ci sono altre cinque professionisti che svolgono altri compiti.

**L'idea, per ora, è di rimanere una boutique, insomma?**

Vogliamo restare una società specializzata nella gestione del prodotto e non nella distribuzione. Non ci interessa avere centinaia di clienti, ma fornire invece un prodotto a coloro che ne hanno bisogno. L'obiettivo è creare questo nuovo centro di gestione italiano.