

WE WEALTH



<https://www.we-wealth.com/it/impact-sim-sgr-futuro-advisory/>

- **I tre gestori fondatori lasciano Azimut, ma continuano a gestirne masse per 11 miliardi**
- **Puntano a rafforzare il rapporto cliente–gestore senza passare dal venditore**
- **In attesa degli effetti della Mifid II, puntano a fare la concorrenza alle grandi case internazionali grazie anche a costi di gestione ridimensionati**
Fausto Artoni, Stefano Mach e Gherardo Spinola sono i nomi dei tre gestori usciti recentemente dal gruppo Azimut. Hanno fondato Impact Sim, una nuova società che da poco ha ricevuto l'autorizzazione a operare da parte della Consob

La nuova **Impact Sim**, dal capitale di **390mila euro**, si occuperà di gestione di portafogli e consulenza in materia d'investimenti. Fausto Artoni è presidente, Stefano Mach amministratore delegato.

“Certo il nostro è un caso di start up anomala, unico in Italia – esordisce Artoni – Rimane sicuramente un forte legame tra noi gestori e il prodotto che già gestivamo: in fase di uscita **Azimut** ci ha chiesto di continuare a gestire **masse di poco inferiori a 11 miliardi di euro**. Si tratta di un'operazione iniziale molto rilevante”. Un distacco 'civile', basato su

un'idea precisa di come il business del management si evolverà nei prossimi anni. **“La nostra mission è quella di fare una società che crei un legame molto forte fra gestore e prodotto. Deve essere chiaro in ogni momento che c'è un gestore con un'idea stabile, con uno stile di gestione ben definito e che non riservi sorprese al cliente”.**

Un modello di riferimento affidabile sempre più importante, specie in un contesto regolamentare in importante evoluzione. “Mifid II spingerà la ricerca di un'efficienza dei prodotti molto più forte di quella che abbiamo visto fino ad adesso – prosegue Mach – **Fino ad adesso il mercato è stato concentrato nelle mani dei grandi operatori internazionali in prodotti che venivano strutturati in fondi di fondi.** La nostra idea è con Impact Sim di formare una realtà nuova in cui creare prodotto e attrarre i migliori talenti della gestione in Italia. Questo è il nostro vero obiettivo. Siamo partiti con un a squadra di professionisti esperti in varie asset class perché vogliamo una società che possa servire il cliente a 360 gradi. La nostra ambizione è diventare il polo d'attrazione per i migliori gestori italiani”.



Fausto Artoni - presidente Impact Sim
Mifid II e la prova del conti

E proprio Mifid ha messo in luce un altro tema importante, quello dei costi. Lo chiarisce il Presidente di Impact Sim: **“I primi impatti si vedranno a partire dal2019.** In passato gli

extra rendimenti dell'obbligazionario hanno reso meno sensibile l'argomento costi. Ma adesso che i rendimenti sono negativi è probabile che come è successo in altri Paesi, il costo della gestione dovrà scendere. Per questo motivo l'evoluzione della professione dovrà accelerare”.

“I risparmiatori spesso non sono consapevoli – prosegue Mach – non sanno che cosa hanno in portafoglio. **Il successo delle grandi case straniere deriva sicuramente dall'alta qualità nella gestione. Ma è stato agevolato da un mercato dei Bond in continua ascesa. Nella situazione attuale con rendimenti obbligazionari negativi, l'innovazione di prodotto e il controllo dei costi saranno la chiave per avere rendimenti positivi in futuro.**

La nostra idea è che il mercato vada nella direzione in cui le grandi case di investimento daranno in advising o in delega i propri fondi, riducendo i costi per il cliente finale.

Si tratta di un trend globale che avviene già da un anno. L'Italia insieme alla Gran Bretagna sarà tra i Paesi in cui advisory e deleghe di gestione saranno predominanti. E noi non vogliamo mancare”.



Stefano Mach - amministratore delegato Impact Sim

“Analizzando il risparmio delle famiglie italiane, pari più o meno a 4,5 trilioni di euro di liquidità, poco più della metà sono in risparmio gestito. Di questi, circa il 50%¹ è in mano alle grandi case internazionali – sottolinea Artoni – Il caso più eclatante è stato **Unicredit** che ha venduto la sua arma di gestione **Pioneer** ai francesi. Più della metà delle masse di questo risparmio sono finite a piattaforme di grandi case estere. Perdere il controllo del risparmio del Paese è un pericolo. Crediamo che ci sia la possibilità di riportare in Italia masse, grazie a prodotti innovativi adatti ai clienti di riferimento.

Pensiamo di avere buona conoscenza dei bisogni di questo tipo di clientela e anche le tecniche di gestione per offrire un servizio e un prodotto di alto livello”.

Imprescindibile idea di consulenza evoluta

Ribadisce Mach: “Mifid II porta sempre più alla ricerca di consulenza evoluta. Impacchettare prodotti di terzi lascia poco spazio: **se invece riesci a stringere accordi con società produttrice in cui sia il cliente e il distributore possano interagire per avere spunti sul portafoglio, allora società come la nostra avranno spazi importanti**. Si tratta di un progetto ambizioso, siamo un team indipendente in grado di fare un prodotto diverso che possa aiutare il sistema distributivo e del risparmio italiano in genere.

Dove vedo Impact Sim tra 10 anni? Oggi siamo 6 gestori, mi piacerebbe arrivare a 30”.