



<https://it.fundspeople.com/news/impact-sim-nuovo-polo-italiano-di-gestione>

IMPACT SIM, UN NUOVO POLO ITALIANO DI GESTIONE



Dall'idea di tre ex gestori di **Azimut** nasce **IMPact Sim**, una società che entra sul mercato italiano con obiettivi molto chiari e ambiziosi: creare un nuovo polo di gestione italiano, offrire prodotti innovativi e fare consulenza evoluta. Abbiamo incontrato **Stefano Mach** e **Fausto Artoni**, due fondatori della Sim, che ci hanno presentato il loro nuovo modello di business.

Perché si parla di un'idea differente? Mach e Artoni spiegano che hanno deciso di "essere soggetti attivi nella inevitabile crescita del settore delle **deleghe di gestione di prodotti finanziari**. Tutte le società di investimento solitamente lanciano i loro prodotti per distribuirli sulle reti di terzi, noi invece vogliamo occuparci solo di gestione, essere 'fabbrica prodotto' senza conflitti di interessi. Vogliamo porci come una nuova società di gestione che possa

giocare un ruolo importante nel mercato. L'obiettivo è quello di riportare in Italia la gestione di una parte del risparmio delle famiglie, dopo anni in cui i flussi sono andati principalmente verso operatori esteri. Il nostro vantaggio è quello di aver sempre lavorato con il mondo dei private banker". I buoni rapporti con il Gruppo Azimut e la sua rete di distribuzione ha consentito alla società di mantenere advice e delega di gestione sui numerosi fondi con masse di oltre 10 miliardi di euro, che rendono questa start-up assolutamente anomala nello scenario italiano.

L'obiettivo di IMPact Sim è particolarmente ambizioso, tuttavia la tendenza di mercato è molto forte, e solo il tempo potrà dar ragione. "Crediamo che lo sviluppo dei **fondi in white label** sarà sempre più diffuso tra le reti distributive italiane, per diverse motivazioni. L'introduzione di **MiFID II** porterà ad una riduzione delle commissioni di gestione e ad un **forte sviluppo dei fondi in delega che assicurano minori costi** rispetto ai prodotti di terzi collocati direttamente su piattaforma. Si garantisce, inoltre, una **maggiore trasparenza** sui portafogli con una puntuale e costante verifica di risk management da parte della società di distribuzione", aggiungono.

"I driver del mercato nei prossimi anni passeranno attraverso lo sviluppo di prodotti innovativi e una consulenza evoluta. Cerchiamo di creare il prodotto finanziario partendo dai bisogni del cliente, utilizzando anche tecniche di gestione innovative. Oggi stiamo puntando sulla **combinazione di gestione attiva e passiva**, mirando a ridurre i fattori di rischio, convinti del fatto che diverse asset class abbiano oggi valutazioni tali da renderle scarsamente attraenti", concludono i manager.