



Una fotografia del

sub- advisory in Italia

NEL BELPAESE SONO 630 I PRODOTTI GESTITI SECONDO QUESTO MODELLO DI BUSINESS, E RAPPRESENTANO CIRCA IL 33% DELL' OFFERTA TOTALE DI SGR ITALIANE O APPARTENENTI A GRUPPI NOSTRANI.

Advisor internazionali di fondi italiani

ADVISOR STRANIERI	N. DI FONDI GESTITI	PATRIMONIO (IN MILIONI)	VALUTA
Aberdeen Standard Investments	3	604	Euro
Algebris Investments	2	1.801	Euro
Amundi AM	12	1470	Euro
An Zhong (AZ) IM Hong Kong	4	53	Euro
BlackRock	12	1792	Euro
BNP Paribas AM	1	3	Euro
C-Quadrat AM	4	160	Euro
CGM-Compagnie de Gestion Privée Monégasque	4	342	Euro
Daiwa AM (Singapore)	1	203	Euro
DWS	3	31	Euro
FIL Pensions Management	8	1564	Euro
Franklin Templeton Investments	1	291	Euro
GLG Investments Advisors	3	2088	Euro
Goldman Sachs AM	1	42	Euro
HSBC Global AM	1	173	Euro
IN Alternative	1	8	Euro
Insight IM	1	93	Euro
Invesco AM	9	3103	Euro
J.P. Morgan AM	9	1148	Euro
Katarsis Capital Advisors	1	54	Euro
M&G Investments	8	1904	Euro
Morgan Stanley IM	8	2622	Euro
Morgan Stanley IM	1	425	Dollari
Muzinich	3	1544	Euro
Neuberger Berman	2	477	Euro
Nordea AM	1	295	Euro
Oddo BHF AM	3	254	Euro
Pactum AM	1	11	Euro
Pictet AM	4	1400	Euro
PIMCO	8	2485	Euro
Prudential International Investments	2	481	Euro
Russell Investments	1	94	Euro
RWC AM	1	157	Euro
Schroders	5	699	Euro
TwentyFour AM	2	279	Euro
UBS AM	3	371	Euro
Vontobel AM	4	614	Euro
Walter Scott & Partners	1	227	Euro

Fonte: Morningstar Direct. Patrimonio disponibile al 13 febbraio 2019. Sono state escluse dall'elenco le società appartenenti al medesimo gruppo.

Ammontano a circa 193 miliardi di euro le masse gestite in sub-advisory da parte di società di gestione italiane. Di questi, circa 30 miliardi sono affidati a società straniere non appartenenti al medesimo gruppo e 11 miliardi a società italiane, sempre esterne. Il fenomeno in Italia è in forte crescita e si manifesta in diverse forme, dalla delega di gestione alla selezione di più gestori, dalla gestione in overlay ai fondi in white label, per concludere con la semplice advisory sul portafoglio. Nel Belpaese sono 630 i prodotti di asset manager italiani o appartenenti a gruppi italiani che sono gestiti in sub-advisory, e rappresentano circa il 33% della loro offerta to-

tale: di questi, 141 sono affidati a società straniere e 52 a società italiane. I numeri sono più che eloquenti ed evidenziano che questo modello di business, favorito dall'attuale contesto normativo di MiFID II, sta conquistando gli operatori del settore. La ricerca di una maggiore trasparenza sui costi dei prodotti e la conseguente necessità di un restringimento delle commissioni di gestione spingerà le reti distributive ad adottare e a sviluppare maggiormente il sub-advisory.

Cosa pensano gli advisor?

Abbiamo parlato con Stefano Mach, amministratore delegato di IMPact SIM. La società si occupa di gestire prodotti emessi e distribuiti da

Advisor italiani

ADVISOR ITALIANI	N. DI FONDI GESTITI	PATRIMONIO (MLN DI EURO)
Advance SIM SpA	1	26
Aletti Gestielle SGR	2	466
Alkimis SGR	2	155
Amundi SGR	2	639
Anima SGR	32	9.260
Banca Passadore	3	29
Eurizon Capital SGR	3	494
Fiduciaria Orefici SIM	1	1,5
Intermonte SIM	1	209
Ver Capital SGR	4	123

Fonte: Morningstar Direct.
Patrimonio disponibile al 13 febbraio 2019.
Sono state escluse dall'elenco le società appartenenti al medesimo gruppo.

Ammontano a circa 193 miliardi di euro le masse gestite in sub-advisory da parte di SGR italiane. Di questi, 30 miliardi sono affidati a società straniere e 11 miliardi a società italiane esterne

case terze, tra cui Azimut e Banca Generali in qualità di advisor o di gestore delegato. "Quando abbiamo fondato IMPact SIM, abbiamo fin da subito ritenuto che la gestione dei fondi affidata a soggetti terzi sarebbe presto diventata il business del futuro per il risparmio gestito, ma non immaginavamo che questo nuovo modello si sarebbe imposto così velocemente e con così alti tassi di crescita". Oggi, infatti, tutte le principali reti distributive hanno lanciato le proprie SGR. L'introduzione della MiFID II e la pressione sui margini hanno dato un forte impulso a questa tendenza: il regolatore, infatti, ha richiesto una maggiore trasparenza sui costi applicati ai prodotti e di conseguenza le società devono dimostrare di apportare effettivamente valore aggiunto per giustificare il livello com-

missionale applicato. La forte crescita dei mandati in sub-advisory porterà nei prossimi anni una notevole concentrazione del numero dei prodotti offerti dalle reti distributive: "La scelta di sviluppare prodotti white label porta con sé tre importanti vantaggi: un controllo diretto sul prodotto unito ad una maggiore trasparenza, la riduzione dei costi finali dei fondi per il sottoscrittore e un miglioramento dei rapporti di consulenza", commenta Mach.

Il punto di vista del distributore

Cosa spinge le reti distributive a fare affidamento su un modello di sub-advisory? La risposta ruota intorno ad un unico obiettivo: soddisfare al meglio le esigenze dei clienti offrendo prodotti che siano il risultato di competenze specifiche. Banca Generali ha da sempre adottato questo modello di business e ultimamente ha anche creato una sua SGR in Lussemburgo. Marco D'Orazio, chief investment officer di BG Fund Management Luxembourg, società di gestione lussemburghese di Banca Generali, afferma che la banca "ha da sempre privilegiato una strategia di sub-advisory che risulta molto diffusa all'interno del modello di offerta ad architettura aperta.

Tale scelta è stata effettuata con convinzione per venire incontro alle esigenze della nostra clientela private, sfruttando la riconosciuta expertise dei nostri partner nei comparti selezionati, consentendo quindi alla banca di fornire consulenza di qualità al cliente senza la necessità di costituire un team in-house e riducendo quindi i costi fissi interni. Per questo motivo, siamo convinti che rilevanza fondamentale assuma la ricerca dei partner e degli interlocutori giusti a cui affidarsi, così da garantire costantemente ai nostri clienti i migliori prodotti di investimento ■