

INTERVISTA CON STEFANO MACH

CON IL BOOM DEI MANDATI GUADAGNANO TUTTI (O QUASI)

di Marco Muffato

Il boom della sub-advisory visto da una delle realtà protagoniste di questo mercato: Impact Sim, la società partita ufficialmente un anno fa e costituita dai tre tenori della gestione di casa Azimut ovvero **Fausto Artoni, Gherardo Spinola e Stefano Mach**. Proprio con l'aiuto quest'ultimo, oggi amministratore delegato di Impact Sim, Investire mette a fuoco il trend in atto dei prodotti in delega di gestione. Che presenta diverse spine (e qualche rosa) per il mondo degli asset manager.

Mach, il business degli asset manager nel nostro mercato soffrirà a causa del trend dei mandati in sub-advisory?

È uno sviluppo che determinerà conseguenze negative per diversi operatori dell'asset management, in questo senso prevedo una forte riduzione del numero di accordi di distribuzione in essere con le società di gestione. Oggi ci sono banche-reti di grandi dimensioni che hanno accordi con settanta Sgr: noi pensiamo che nei prossimi anni questo numero possa addirittura dimezzarsi, con la conseguenza che gli operatori marginali dell'asset management tenderanno a scomparire dal mercato. Un secondo effetto è sicuramente collegato a una forte riduzione dei margini in quanto i prodotti in delega di gestione hanno dei profili commissionali che sono inferiori di oltre il 50% rispetto alle commissioni applicate attraverso la distribuzione diretta.

Solo svantaggi per gli asset manager quindi?

No, i nuovi accordi in delega di gestione potranno avere anche vantaggi importanti per i gestori, tra cui quello di avere masse in gestione più consistenti e una maggiore visibilità sulla permanenza delle masse stesse.

Quali sono invece i vantaggi per le banche reti?

Sono molteplici: le reti, attraverso la Sgr di gruppo, assumono il controllo diretto del prodotto e dei sottostanti e potranno conoscere in tempo reale la composizione dei portafogli, e di conseguenza sviluppare un servizio di analisi di rischio molto più efficiente per i propri clienti. L'altro aspetto positivo è che i player della distribuzione potranno ridurre i costi complessivi del prodotto, in linea con i dettami della Mifid 2, mantenendo un elevato livello di qualità nella gestione.

Quanto è diffuso il fenomeno tra le reti di consulenti finanziari? Ci sono alcune reti (come Banca Mediolanum e Fideuram, ndr) che sono state i precursori di questo modello già alcuni anni fa,



STEFANO MACH, AMMINISTRATORE DELEGATO DI IMPACT SIM

negli ultimi mesi stiamo vedendo una forte accelerazione del mercato in questa direzione anche per l'effetto trainante della Mifid 2. Tale normativa, oltre a ricercare una maggiore trasparenza sul tema dei costi, pone enfasi sulla possibilità di applicare commissioni qualora non venga rilevato un reale valore aggiunto per il cliente. Le duplicazioni di costi tipiche dei vecchi fondi di fondi, che impacchettavano fondi di terzi, saranno sempre più difficilmente giustificate.

E i tassi di crescita?

Questo è il nostro mercato di riferimento: gestiamo circa 10 miliardi di masse di prodotti distribuiti da Azimut e recentemente abbiamo ottenuto due nuove deleghe di gestione da Banca Generali su comparti azionari. Ci aspettiamo che i tassi di crescita di questo mercato saranno molto sostenuti nei prossimi anni. Le masse to-

tali di fondi in sub-advisory potrebbero triplicare rispetto ai 60 miliardi stimati dal report americano Cerulli.

In definitiva come valuta il fenomeno?

Questa trasformazione porterà dei grandi vantaggi all'industria dell'asset management. I player della distribuzione potranno scegliere il miglior gestore nelle diverse asset class, lavorare in maniera congiunta sullo sviluppo di nuovi prodotti e migliorare le conoscenze delle proprie reti attraverso una consulenza evoluta con i team di gestione. La maggiore integrazione tra team di gestione e rete distributiva, che scaturirà dallo sviluppo di questo mercato, porterà a una maggiore personalizzazione dei prodotti, venendo incontro in maniera specifica alle esigenze della singola rete di consulenti finanziari e dei rispettivi clienti.

**LE SGR SELEZIONATE
POTRANNO CONTARE
SU MASSE PIÙ GRANDI
DELLE ATTUALI**
