



<https://www.bluerating.com/banche-e-reti/593827/reti-e-consulenti-cosi-cambieranno-le-gestioni>

RETI E CONSULENTI, COSÌ CAMBIERANNO LE GESTIONI

Intervista Stefano Mach, fondatore di IMPact Sim, società che punta a raccogliere mandati di fund management dalle grandi reti di financial advisor

Nel gergo tecnico si chiamano **gestioni white label**. Si tratta di operazioni con cui un intermediario, per esempio una rete di consulenti finanziari, conferisce all'esterno un mandato a una società di **asset management** per curare una o più gestioni "preconfezionate" che successivamente vengono commercializzate con il marchio della stessa rete che ha affidato la delega all'esterno. È un po' la stessa cosa che accade per i beni di largo consumo che si trovano al supermarket, i quali portano spesso il brand del distributore e non quello del produttore. Le gestioni white label sembrano avere di fronte a sé grandi prospettive di sviluppo. Alla base di questa crescita ci sono diverse ragioni che vengono spiegate a **BLUERATING** da **Stefano Mach (nella foto)** fondatore assieme a **Gherardo Spinola** e **Fausto Artoni** di **IMPact Sim**. Tutti e tre sono ex asset manager di lungo corso del gruppo Azimut e, con la loro società, oggi hanno già ricevuto diverse deleghe di gestione da primarie reti italiane di consulenti finanziari.

Perché c'è una crescita dei mandati affidati all'esterno dalle reti?

I vantaggi sono molteplici: le reti, attraverso la sgr di gruppo, assumono il controllo diretto del prodotto e dei sottostanti. Questo comporta la possibilità di conoscere in tempo reale la composizione dei portafogli e di poter sviluppare un servizio di analisi di rischio molto più efficiente per i propri clienti. Un ulteriore vantaggio dato da questo modello è che i player della distribuzione, pur mantenendo un elevato livello di qualità nella gestione, potranno ridurre i costi complessivi del prodotto, in linea con i dettami della direttiva Mifid 2.

Quale ruolo gioca l'offerta di IMPact Sim in questo scenario di mercato?

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

Qual è il valore aggiunto che la vostra società può dare a una rete di consulenti finanziari che decidesse di conferirvi un mandato di gestione?

Riteniamo che il modello di IMPact Sim sia unico sul mercato, in quanto basato sui due elementi che dal nostro punto di vista saranno fondamentali nei prossimi anni:

l'innovazione di prodotto e la consulenza evoluta. Da sempre il nostro team è stato caratterizzato dalla ricerca costante di prodotti innovativi che si adattino alle mutate situazioni di mercato degli ultimi anni. Siamo convinti, inoltre, che la nostra lunga esperienza a contatto con reti distributive e la conoscenza delle loro necessità specifiche ci permetta di lavorare insieme con l'obiettivo comune di avvicinare la gestione alla distribuzione.

Avete degli obiettivi di sviluppo e dei target definiti?

IMPact è una start-up anomala, in quanto nasce con l'eredità dei fondi che gestivamo per il gruppo Azimut. Il nostro obiettivo è quello di provare a replicare il modello di integrazione tra gestione e distribuzione anche con altri clienti, attraverso accordi di white-labelling. Tali accordi permettono di avere masse in gestione più consistenti e una maggiore visibilità sulla permanenza delle masse stesse. In queste settimane stiamo attivando l'attività di gestione per la clientela privata, su un numero ristretto di clienti che necessitano di un servizio personalizzato per la gestione dei loro patrimoni. Attualmente per IMPact lavorano tredici persone e alcuni consulenti esterni. Nel piano di sviluppo che abbiamo in mente ci saranno altre assunzioni nei prossimi anni.

Possiamo anche fare un cenno allo scenario di mercato che oggi gli investitori si trovano davanti? Come sarà secondo lei la seconda metà del 2019 per le piazze finanziarie?

All'inizio del 2019 abbiamo assistito a una reazione positiva dei mercati finanziari. Gli indicatori di tendenza economica che avevano mostrato segnali di rallentamento nel corso del 2018, mostrano infatti una certa stabilizzazione, che con le politiche monetarie espansive, hanno contribuito a creare uno scenario relativamente favorevole. Tra i fattori di rischio che potrebbero portare a fasi di elevata volatilità si segnalano le continue tensioni commerciali tra Cina e Stati Uniti e il difficile contesto politico all'interno dell'Unione europea, soprattutto alla luce dell'esito delle elezioni per il nuovo Parlamento europeo. Rimaniamo costruttivi sulla seconda parte del 2019, in quanto le valutazioni dei mercati azionari sviluppati continuano a essere attraenti, soprattutto in relazione ai bassi rendimenti dei mercati obbligazionari.