

“È partita la terza fase di un progetto che ha avuto inizio nel 2009 con la creazione di Prima sgr”

Se l'Anima conta più del resto

Colloquio con Giuseppe Zadra, il professore che vuole rivoluzionare il risparmio gestito

Gianluca Baldini

Gestisce oltre 35 miliardi di euro, conta su 150 reti distributive e servizi di assistenza dedicati a partner e clienti. È la nuova Anima sgr che ha in pancia 120 fondi comuni/Sicav, circa 100 linee di gestioni patrimoniali e 15.000 tra promotori e consulenti finanziari.

Si tratteggia così la nuova realtà italiana del risparmio gestito che tiene a proclamare la sua indipendenza e che è nata dall'operazione di fusione con Prima sgr perfezionata il 31 dicembre 2011.

Ne abbiamo parlato con Giuseppe Zadra, il presidente di Am Holding, la capogruppo che controlla la nuova nata del risparmio gestito.

È nata la nuova Anima sgr. Ci vuole spiegare come è nata e i propositi per il futuro.

Al 31 dicembre 2011 il processo di fusione fra Prima e Anima sgr ha portato alla nascita del mag-

giore operatore indipendente nel settore dell'asset management in Italia, e uno dei principali in Europa, con oltre 35 miliardi di Euro di masse gestite, di cui 27 solo nei fondi comuni tra italiani ed esteri. La strategia di sviluppo industriale sarà accompagnata da un'attenta e costante analisi delle evoluzioni dell'industria italiana, per la quale Anima si candida a diventare "polo aggregante". Abbiamo costruito infatti una struttura operativa pronta a eventuali operazioni straordinarie, cioè progettata per poter integrare nuove gamme di prodotti o collocatori. Anche se abbiamo già raggiunto una dimensione tale da non avere necessità di ulteriore crescita, riteniamo che una serie di operatori minori abbiano da soli sempre più difficoltà ad assicurare ai propri gruppi di appartenenza un'offerta competitiva, soprattutto in termini di innovazione di prodotto e di servizio sia verso il distributore che verso il cliente finale.

Nel corso della conferenza stampa ha sottolineato che la nuova Anima non è una società di gestione come le altre.

Quali le differenze principali con gli altri gestori e perché ci si dovrebbe affidare ad Anima?

Il modello Anima si distingue per intendere l'sgr come una società a tutto tondo e non come una semplice "fabbrica" prodotti. Attraverso servizi di assistenza, formazione e supporto dedicati e "su misura" che si avvalgono delle nuove tecnologie punta a essere vicina ai suoi partner commerciali per aiutarli a trovare la soluzione di investimento più indicata per il risparmiatore. Il tratto distintivo del nostro gruppo è l'indipendenza, grazie a un modello di governance a due livelli che, personalmente, ritengo assolutamente adatto ad assicurare al management indipendenza operativa. In particolare, il "tavolo di discussione" degli azionisti è interno ad Am Holding, mentre ad Anima sgr è affidata la gestione del business. Essere italiana, infine, consente ad Anima di non avere barriere fisiche o linguistiche con i risparmiatori e i partner commerciali nell'ascoltare le loro esigenze, proporre soluzioni e nel dare risposte rapide e tempestive, soprattutto nei momenti di maggiore tensione sui mercati e di conseguente volatilità.

Come mai avete scelto di lanciare una nuova società in questi tempi di crisi?

Il momento prescelto per l'operazione è assolutamente favorevole: proprio nelle fasi di incertezza è importante avere operatori "con le spalle larghe". L'evoluzione dell'industria inoltre fa ipotizzare la necessità per il mercato italiano di un operatore che faccia da catalizzatore nei processi di riassetto dell'industria, rappresentando un "porto sicuro" per gruppi bancari che vogliono valorizzare le proprie sgr.

Avete parlato di possibili aggregazioni nel 2012. Con chi? Quali e quanti sono i vostri partner attuali?

Il modello che sta sperimentando Anima con risultati molto incoraggianti è un modello "multi-partnership", che unisce gli elementi "positivi" dei modelli captive - cioè relazione di fiducia, stabile, tra "fabbrica" e distributore - all'ambizione di sviluppare competenze distinte su prodotti innovativi che è tipica dei grandi player internazionali. Due sono le caratteristiche che ricerchiamo nei nostri potenziali partners a

cui proporre tale modello: la garanzia di un bacino di distribuzione dalle potenzialità di crescita a cui rivolgere il nostro sistema di "servizi"; la possibilità di stringere collaborazioni di medio lungo termine. Allo stato attuale abbiamo circa 150 accordi di distribuzione, di cui 105 con reti bancarie e 45 con reti di promotori finanziari.

Ci descrive l'offerta della nuova Anima. Quali le differenze con la vecchia? Quali i vantaggi per i risparmiatori che passeranno dalla vecchia alla nuova società?

Se la scelta di tenere fermo il brand Anima deriva dalla volontà di capitalizzare il valore di un marchio presente da molti anni sul mercato, conosciuto e apprezzato per esperienza, risultati e unicità di proposizione, per quanto riguarda l'offerta si è scelto di conservare la denominazione di prodotto nota nei rispettivi canali distributivi: ad esempio, il gruppo Mps proseguirà nel collocamento di fondi denominati "Prima". Inoltre, il sistema delle quattro linee di offerta, pensato da Prima sgr, ciascuna delle quali rispondente ad una specifica esigenza di investimento, ha trovato applicazione anche per il catalogo prodotti "storico" di Anima sgr. Tale sistema si articola in quattro linee: linea Mercati per investire secondo una politica di gestione orientata su specifiche aree geografiche o comparti di mercato; linea Strategie per puntare a risultati meno dipendenti dall'andamento dei mercati; linea Profili per proporre soluzioni di investimento in cui è semplice riconoscersi; linea Soluzioni per offrire prodotti con profili di rischio/rendimento predefiniti e con una durata prestabilita.

35 miliardi di euro di attività in gestione. Dove ritenete di essere più forti e dove prevedete di migliorare ulteriormente? I deflussi dai fondi di investimento (pari a 4,3 miliardi al 31 dicembre 2011) sono relativi per oltre 2/3 a fondi monetari, che hanno risentito della "concorrenza" dei prodotti tradizionali di raccolta bancaria (conti depositi); tuttavia, nei numeri di raccolta risulta "nascosto" il contributo positivo sui nostri prodotti innovativi, come ad esempio i fondi a formula della Linea Soluzioni. In questa fase di perdurante incertezza i fondi della Linea Strategie potrebbero bene rispondere alle esigenze di investimento con risultati decorrelati dall'andamento dei mercati finanziari.

Avete parlato di alcune applicazioni per i tablet e in futuro per gli smartphone. Quando usciranno? Come funzionano e che scopo hanno?

Entro il secondo trimestre di quest'anno è previsto il lancio di app innovative per tablet, che sostanzialmente mettono a disposizione dei "simulatori" in grado di permettere a clienti e operatori professionali di simulare una pianificazione degli obiettivi di vita e delle decisioni di acquisto e di investimento utili per raggiungerli. Il tutto per far sì che il risparmio diventi qualcosa di più concreto e tangibile.

IN PILLOLE

3

I principali azionisti:
Clessidra ha il 38,11%, Bpm il 36,3% e Banca Mps il 23,44%.

35

I miliardi di euro di attività in gestione del nuovo player del risparmio gestito.

150

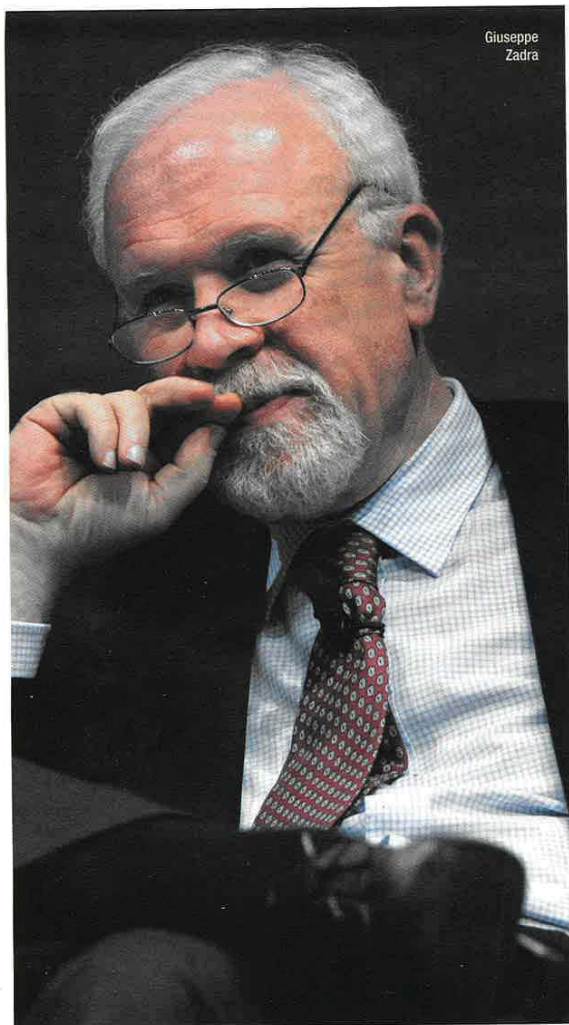
Le reti distributive che veicolano i prodotti della società attraverso 7mila sportelli e 15mila promotori.

9

Le attività in gestione espresse in miliardi di euro legate al mercato istituzionale.

120

I fondi comuni di investimento, alcuni dei quali venduti attraverso il marchio Prima.



Giuseppe Zadra