PROTAGONISTI



ANIMA

COSÌ È NATO IL NUOVO POLO ITALIANO DEL RISPARMIO L'amministratore delegato, Marco Carreri,

> crescere esponenzialmente le masse gestite a 180 miliardi. E illustra le strategie per continuare a crescere, anche attraverso nuove

> > Nino Sunseri

1 2017 è stato un anno di grandi trasformazioni per Anima che ha reso sempre più stretti i rapporti con Poste Italiane. Sia sul piano del controllo azionario sia su quello del business, al punto da raddoppiare le masse. Ora ci sono le nuove sfide legate alla Mifid 2 e alle nuova volatilità del mercato. Asset Management ne ha parlato con l'amministratore delegato Marco Carreri che, nell'illustrare le strategie, non esclude altre aggregazioni, soprattutto all'estero.

Il 2017 è stato un anno di grandi cambiamenti per il gruppo Anima: ci riassume le diverse tappe del processo di aggregazione e quali sono a questo punto le strategie di quello che lei ha definito il nuovo polo aggregante dell'industria del risparmio?

È stato in effetti un anno notevole per Anima in cui abbiamo saputo combinare la crescita organica con quella per via esterne. A tal riguardo abbiamo realizzato una serie di operazioni straordinarie di grande rilevanza per il nostro gruppo: l'acquisizione del 100% di Aletti Gestielle Sgr da Banco Bpm e la contestuale firma di un protocollo di partnership strategica; un nuovo accordo con il gruppo Poste, per la gestione di oltre 70 miliardi di euro di attivi sottostanti a prodotti assicurativi di ramo I. Si tratta di asset legati a gestioni separate di cui è titolare la controllata delle Poste, Bancoposta Fondi Sgr. Infine, nel febbraio 2018, l'accordo con Banco Bpm per la gestione degli attivi assicurativi distribuiti dal loro

In concreto che cosa cambia per voi?

Per effetto di tali operazioni, Anima si troverà a gestire attività per oltre 180 miliardi di euro, un livello che la colloca fra i primi 100 asset manager a livello mondiale. Ricordo che al momento della fusione con Prima Sgr a fine 2011, gestivamo circa 35 miliardi di euro.

Stategie?

Punteremo a rafforzare il nostro ruolo di leader indipendente del paese continuando a servire a livelli di eccellenza i nostri partner distributivi, attraverso una gestione di qualità, prodotti innovativi stato brusco ma non inatteso: venivamo da un contesto di prolungata e insolita quiete sui listini che non poteva durare. Come gestori ci sentiamo attrezzati per affrontare mercati difficili e queste condizioni potranno aiutarci a mettere in luce i benefici di un solido processo di investimento e di una gestione attiva come la nostra.

Le banche centrali stanno cambiando indirizzo: la Fed annuncia un lento ma progressivo ri-

Con oltre 180 miliardi di euro,

Anima si colloca

fra i primi 100 asset manager
a livello mondiale



e supporti commerciali. Vogliamo giocare un ruolo da protagonisti sia sul segmento retail, sia su quello degli investitori istituzionali.

Come è iniziato il 2018 per Anima e quali previsioni fate per il resto dell'esercizio?

Sotto il profilo della raccolta, l'anno è iniziato con il segno positivo. Tuttavia le condizioni di fondo restano più difficili di quelle particolarmente positive vissute negli ultimi anni. La volatilità delle ultime settimane ha influito sulle dinamiche di investimento dei risparmiatori rallentandone come di consueto le scelte di breve periodo. Nei primi due mesi dell'anno abbiamo raccolto oltre 400 milioni di euro, grazie alla completezza dell'offerta e al contributo dei diversi canali.

La luna di miele dei mercati con il Toro sembra essere finita, non trova?

Certo, il risveglio della volatilità è

alzo dei tassi d'interesse, la Bce ha fatto sapere che a settembre bloccherà il piano di acquisti dopo averlo ridotto a 30 miliardi al mese all'inizio di quest'anno. Come cambieranno le vostre scelte di investimento?

Che l'epoca dei quantitative easing stia volgendo al termine, non è una notizia. Inoltre veniamo da una lunga serie di anni di rendimenti positivi per le principali asset class e andiamo verso uno scenario di tassi al rialzo e questo suggerisce cautela. D'altro canto, i fondamentali macro e micro dell'economia italiana e di quella mondiale sono buoni. Certo le condizioni generali non sono delle più facili ma mi lascia tranquillo sapere che i sottoscrittori dei nostri prodotti possono contare sul lavoro di oltre 70 professionisti degli investimenti. Inoltre, abbiamo una gamma di soluzioni e di strategie di investimento per ogni stagione: abbiamo investito ad esempio molto in fondi flessibili e multi-asset, che sono le strategie migliori per affrontare mercati meno direzionali che in passato. La mia è una fiducia motivata: anche quest'anno siamo stati premiati dall'Istituto tedesco qualità e finanza, su dati Morningstar, come miglior gestore fondi Italia big.

Il 2018 è l'anno della Mifid 2. Che cosa sta cambiando per la banca e per il cliente?

La Mifid 2 impatta la nostra industria a più livelli. Per quanto riguarda il rapporto tra banche e fabbriche di prodotto, la spinta sarà in direzione di una collaborazione più stretta e di una maggiore selezione dei fornitori di soluzioni di investimento da parte dei distributori. Questo è un fattore che avvantaggia una società come la nostra che ha accordi di partnership strategica a lungo termine con diverse realtà bancarie e il peso, le dimensioni e le competenze per fornire risposte efficienti a un ampio spettro di esigenze di investimento.

Aumenterà la trasparenza...

La Mifid 2 impone maggiore trasparenza verso i clienti sui costi dei prodotti e servizi di investimento. Sono in primo luogo i distributori a essere chiamati a sostanziare e comunicare il valore dell'attività di assistenza dei clienti. Noi possiamo aiutarli a far percepire il valore della consulenza e lavoriamo con loro ad esempio sul tema della formazione, per innalzare il livello di professionalità e le competenze dei consulenti finanziari. Mi riferisco al progetto di Accademia Anima, che ha formato più di 4mila consulenti finanziari in 5 anni, e a cui abbiamo affiancato una piattaforma di e-learning che offre 16 corsi.

Quanto è costata la riforma?

I costi che una Sgr deve sostenere per rispettare le varie normative europee e nazionali e adeguarvisi è sicuramente cresciuto ancora, nell'ultimo anno, con l'arrivo di Mifid 2. Si tratta in buona parte di costi fissi, che pertanto incidono proporzionalmente di più sulle Sgr di piccole dimensioni. Questo è un ulteriore elemento che spinge verso la concentrazione dell'industria

Come cambierà la figura del promotore?

La sfida immediata, cioè dei prossimi uno-due anni, per i consulenti finanziari è quella di spiegare al cliente i costi del servizio.

Che cosa devono fare?

Da un punto di vista professionale, la nostra idea è che il consulente finanziario di domani sarà meno un esperto di mercati e prodotti finanziari e più un tecnico nel gestire la relazione con il cliente. Avrà il compito di indirizzarlo verso comportamenti finanziari virtuosi che gli permettano di realizzare i suoi progetti di vita. In una visita di venti minuti, a un bravo medico ne bastano quattro per effettuare la diagnosi, ma sa che gli altri sedici sono altrettanto importanti per far sentire il paziente ascoltato, capito, seguito. In ambito finanziario, allo stesso modo, la gestione della persona che sta dietro il sottoscrittore è importante quanto e più della performance delle soluzioni tecnico-finanziarie proposte.

Una ricerca così esasperata della trasparenza serve davvero alla clientela o c'è solo una produzione spropositata di carta?

È molto difficile stabilire il livello preciso in cui la trasparenza risulta



RACCOLTA BOOM

Il 2018 di Anima (sopra, la sede milanese) è iniziato con il segno positivo. Nei primi due mesi dell'anno ha raccolto oltre 400 milioni di euro, in forte aumento rispetto ai 125 milioni dello stesso periodo del 2017

troppa e gli effetti collaterali finiscono con il superare i benefici. L'importante è che il cliente sia messo nelle migliori condizioni per poter decidere in quali forme di investimento mettere i propri risparmi e che le stesse siano soggette agli stessi obblighi di trasparenza, assicurando il cosiddetto level playing field, la parità delle condizioni.



Come affrontate la sfida della robo-advisory?

Al netto del business istituzionale, i nostri clienti tipo sono famiglie di investitori retail o affluent. Le ricerche di mercato ci dicono che essi dichiarano una competenza finanziaria molto bassa, dedicano poco tempo alla gestione dei propri risparmi e hanno un approccio delegante. Pertanto, vedo i roboadvisor più come alleati del consulente, che non come antagonisti.

Come procede la trasformazione digitale?

Gli strumenti digitali sono impor-

tanti per rendere più solidi ed efficienti i processi; permettono quindi di semplificare e migliorare la vita ai consulenti finanziari che avranno più tempo «di qualità» da dedicare ai propri clienti. Continueremo dunque a investire molto nello sviluppo di tool digitali, rivolti in particolare agli operatori professionali. La piattaforma di e-learning, Futurometro, un tool per calcolare rapidamente le proprie esigenze finanziarie future, e il Blog della gestione, che crea un filo diretto con i nostri investment advisor, sono tra gli ultimi progetti che abbiamo concretizzato.

Come immagina il gruppo Anima fra tre anni?

Riteniamo che il lavoro fatto in questi anni abbia dotato Anima di un network distributivo di primo piano in Italia. Guardando oltre confine possiamo affermare di aver creato un modello di business innovativo e di successo che agisce su tre direttrici: governance societaria con modello da public company; partnership di lungo termine con primari operatori focalizzati nella distribuzione; offerta di prodotto e servizio ampia e diversificata con particolare attenzione ad una logica di preservazione. Se guardiamo al medio termine, pensiamo di aver raggiunto una presenza decisamente ragguardevole sul business retail, in termini sia di network distributivo sia di capacità di offerta, e pur non trascurando ulteriori opportunità che si dovessero presentare in tale ambito, vediamo significative possibilità di crescita nel segmento istituzionale, che già oggi rappresenta una parte significativa delle nostre masse gestite e su cui ravvisiamo un trend di crescita ancora molto sostenuto.

In conclusione?

Lavoreremo quindi per rafforzare la nostra proposizione di offerta e le competenze di gestione su asset class. Penso in particolare al grande universo degli investimenti alternativi, tipicamente adatti a investitori di lungo termine quali gli istituzionali. Una possibilità per fare un salto dimensionale e meglio posizionarci in quest'ambito potrebbe essere una aggregazione con un altro soggetto, anche non domestico, che possa apportarci quegli skill distintivi per proseguire nel nostro cammino di crescita in modo ancora più efficace.