

---

# LEADERS

---

31

Alessandra Scotton  
*IAMA Consulting*



33

Carla Rabitti Bedogni  
*OCF*



56

Fausto Artoni  
*IMpact SIM*



Moris Franzoni  
*Credem*

89



Duccio Marconi  
*CheBanca!*

90



Cinzia Tagliabue  
*Amundi*

96

# ADVISOR

ANNO XIV - NUMERO 12

dicembre 2018

mensile registrato presso il Tribunale  
di Milano n. 523 del 24 settembre 2003

## EDITORE

Open Financial Communication Srl  
Via Francesco Sforza, 14 | 20122 Milano  
www.o-fc.it

## AMMINISTRATORE DELEGATO

Marco Calzi

## DIRETTORE RESPONSABILE

Francesco D'Arco | darco.francesco@o-fc.eu

## CAPOREDATTORE

Marcella Persola | persola.marcella@o-fc.eu

## REDAZIONE

Greta Bisello | bisello.greta@o-fc.eu  
Eugenio Montesano | montesano.eugenio@o-fc.eu,  
Massimo Morici | morici.massimo@o-fc.eu,  
Davide Mosca | mosca.davide@o-fc.eu

## SEGRETERIA DI REDAZIONE

redazione@o-fc.eu  
Tel. (+39) 0200689661 | Fax (+39) 0200689650

## UFFICIO STUDI

Matteo Zorzoli, Alvise Cossutta  
advisorprofessional@o-fc.eu

## HANNO COLLABORATO

Maurizio Canavesi, Sonia Ciccolella, Lorenzo  
Dornetti, Luigi Gaffuri, Italo Marchesi, Nunzia  
Melaccio, Paolo Paschetta, Maurizio Primanni,  
Nicola Ronchetti, Giuseppe G. Santorsola, Salvatore  
Tomaselli

## GRAPHIC DESIGNER

Luca Baraggia | baraggia.luca@o-fc.eu

## COMMERCIALE & PUBBLICITÀ

Nino Nigro  
Tel. (+39) 0200689671  
nigro.nino@o-fc.eu | sales@o-fc.eu

## IMMAGINI

Imagoeconomica; 123RF®; StockUnlimited®;  
archivio di redazione

## STAMPA

AGF SpA  
Via del Tecchione, 36-36/A - 20098  
Sesto Ulteriano-S. Giuliano Milanese (MI)  
Tel. (+39) 0298280769 | Fax (+39) 0298280780

## DISTRIBUTORE PER L'ITALIA E PER L'ESTERO

Press-di Distribuzione Stampa e Multimedia Srl  
20090 Segrate

## NUMERI ARRETRATI

Scrivere a abbonamentiadvisor@o-fc.eu  
Il costo di ciascun arretrato è di 14 euro



IN COPERTINA

Luca Giorgi,  
BlackRock  
Foto di copertina e intervista  
a cura di Leonardo Costi

# PROTAGONISTI

89	Albanese Luca	66	Hermes Investment Management
88	Albarelli Sergio	91	Hoffmeyer Nolan
53	AllianceBernstein	61	Holse Klaus
91	Allianz Global Investors	31	IAMA Consulting
91	Amar Gad	56	IMPact SIM
18	Anasf	60	Investec AM
91	Anima SGR	46	IWBANK Private Investments
56	Artoni Fausto	91	Jacquot Pierre
95	Assogestioni	75	Legal & General Investment Management
92	Assoreti		
88	Azimut	75	Li Howie
89	Azimut Capital Management SGR	89	Loizzi Domenico
34	Baggi Sofia	56	Mach Stefano
30/90	Banca Mediolanum	59	Mai Nicola
86	Banca Mondiale	90	Marconi Duccio
91	BancoPosta Fondi SGR	89	Margutti Antonello
65	Barclays	89	Mariani Matteo
65	Barth Marvin	89	Munda Alberto
91	Bisschop Arnaud	91	Natixis Investment Managers
10	BlackRock	33	OCF
32/89	Bnl - BNP Paribas Life Banker	89	Olivari Antonio
89	Bonaccorso Mario	89	Orrù Elisabetta
89	Buzzi Annalisa	66	Pangaro Gonzalo
89	Cadoni Antonio	89	Pasqualetti Antonio
91	Caspar Christophe	65	Peruggini Antonio
90	CheBanca!	89	Pezzica Massimo
89	Cipriannetti Marco	89	Picilli Pieralberto
89	Consultinvest	84/91	Pictet Asset Management
89	Credem	79	Piersimoni Marco
53	Dalla Vedova Massimo	59	PIMCO
91	Degroof Petercam Asset Management	91	Poste Italiane
89	Del Medico Giampiero	30	Quagliotto Ermanno
30	Demaria Sandro	33	Rabitti Bedogni Carla
18	Deroma Marco	32	Rebecchi Ferdinand
89	Deutsche Bank Financial Advisors	89	Rivelli Andrea
91	Dupraz Frédéric	91	Ruotte Antoine
91	East Capital	68	Schaffner Thomas
91	Edmond de Rothschild	62	Schroders
18	EFPA Italia	31	Scotton Alessandra
91	El Hachem Johnny	15	Sella SGR
15/21	Etica SGR	89	Sessa Andrea
91	Eurizon	61	SimCorp
28	EY	89	Simoni Luca
89	Fenu Chiara	56	Spinola Gherardo
30	Ferrito Claudio	60	Stopford John
83	Fidelity International	66	T. Rowe Price
34	Fideuram	96	Tagliabue Cinzia
88	Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking	16	Testoni Luca
65	Fideuram Investimenti SGR	58	UBS Asset Management
58	Foulonneau-Gibson Alix	91	Umberger Tim
89	Franzoni Moris	68	Vontobel
88	Gasparini Federico	77	Wade Keith
18	Giannini Guazzagli Gian Franco	76	Watson Nick
10	Giorgi Luca	89	Widiba
78	Giroux David	62	Wood Charlotte
82	Goldman Sachs AM	86	Yong Kim Jim
66	Greenberg Gary	28	Zunino Rossella
83	Greer Paul		
89	Guzzo Salvatore		

# GESTORI MADE IN ITALY

Marcella Persola

twitter @marcellapersola

**H**a debuttato recentemente sul mercato italiano una nuova SIM, che ha già nella sua denominazione una missione ben specifica. Si tratta di **IMPact SIM**. Oltre a occuparsi di gestione di portafogli, consulenza in materia di investimenti e collocamento di prodotti, i tre soci fondatori **Fausto Artoni, Gherardo Spinola e Stefano Mach** hanno a cuore un'idea nuova di fare impresa, che si basi su di una maggiore responsabilità sociale. Fausto Artoni, presidente della società, analizza le evoluzioni più significative del mercato e il posizionamento di questo nuovo gruppo.

**Siete conosciuti principalmente come ex gestori di Azimut, un grande gruppo italiano dell'asset management. Come mai la decisione di creare una SIM?**

Abbiamo deciso di fare una SIM e non una SGR proprio perché il nostro obiettivo è di occuparci specificatamente della gestione di prodotti di terzi e non di creare nostri prodotti. Il mercato si sta indirizzando verso la ricerca di team di gestione per prodotti in white label. Riteniamo che nei prossimi anni, anche grazie a MIFID II, questa tendenza andrà ad intensificarsi. Osservando il mercato, ci si rende conto di come i principali player si stiano attrezzando per dare risposte di efficientamento del processo di distribuzione del prodotto; l'assegnazione di deleghe di gestione produce un abbassamento dei costi per i clienti ed una stabilizzazione dei margini per le società distributive.

**A quale modello sta pensando?**

La società che abbiamo sviluppato si basa sulle nostre esperienze precedenti. Riteniamo che sia fondamentale offrire al mercato una gestione che non segua esclusivamente i trend del momento, ma che risponda alle reali esigenze dell'investitore. Non è nulla di nuovo per noi, visto che è l'approccio che abbiamo adottato già dopo il 2008. Pensiamo di poter offrire dei prodotti innovativi che tengano conto del rischio e che consentano all'investitore di accedere a nuovi mercati o a nuovi stili di gestione: è il caso ad esempio di strategie di alpha portability. Riteniamo che il mondo dell'asset management cambierà sensibilmente nei prossimi anni, l'entità del risparmio delle famiglie italiane (quattro trilioni di euro) rappresenta una delle grandi risorse di questo paese ed è pari circa al doppio del debito pubblico italiano. La componente

**C'È LA POSSIBILITÀ  
DI SVILUPPARE UN NUOVO  
POLO ITALIANO CHE AIUTI  
A RIPORTARE IL RISPARMIO  
ENTRO I CONFINI  
NAZIONALI**

in gestione (due trilioni) è per la metà nelle mani dei grandi gestori esteri. La nostra idea è che ci sia la possibilità di sviluppare un nuovo polo gestionale italiano, che aiuti a riportare nei nostri confini una parte del risparmio nazionale.

**Ora i gestori italiani si contano sulle dita di una mano?**

Dopo la vendita di Pioneer ai francesi, al netto del gruppo Intesa e di Generali, in Italia ci sono pochi soggetti di grandi dimensioni nella gestione finanziaria e, in particolar modo, ci sono pochissimi soggetti indipendenti. Il nostro obiettivo è di riuscire a creare un processo industrializzato, in grado di fornire prodotti innovativi alla clientela italiana.

**Ma a suo avviso questa mancanza di player rilevanti in Italia è frutto anche della mancanza di generare talenti?**

Non è affatto vero che l'Italia non sia una fucina di talenti, ci sono professionalità domestiche sparse nel mondo. Spesso nei player internazionali troviamo gestori italiani molto considerati per le loro caratteristiche di competenza, elasticità e fantasia. Riteniamo che il vero problema sia stata la crisi finanziaria del 2011 e la conseguente necessità di capitali da parte delle banche, che ha portato a un forte ridimensionamento dell'industria dell'asset management nazionale.

**Ritiene che la passivizzazione della gestione che ha portato ad una forte crescita degli Etf, possa, come ritengono alcuni esperti, essere responsabile di una nuova crisi globale?**

Parzialmente sì. Alcuni strumenti passivi incorporano strategie tali per cui si prevede l'uscita dal mercato al raggiungimento di determinati fattori di rischio. Essi tendono a prescindere dalle valutazioni.

Inoltre, un altro aspetto di rischio di questa passivizzazione del mercato è che dal 2009 la liquidità su tutte le asset class è diminuita sensibilmente, in quanto le grandi banche d'affari non possono più tenere in bilancio grosse quantità di titoli a causa della nuova regolamentazione. La dimostrazione di quanto questo rischio sia reale l'abbiamo avuta a febbraio, quando senza un motivo specifico, la volatilità a breve sullo S&P ha fatto il maggior rialzo giornaliero della storia.

**Qual è invece la sua posizione sull'intelligenza artificiale. È sempre più utilizzata nella gestione...**

È presto per averne un'idea chiara, il problema sono i modelli sui quali si lavora. Non vorrei si ripettesse quanto già accaduto con i modelli quantitativi: tutti parlavano di analisi proprietarie, mentre invece c'era una forte correlazione tra esse. Se alla base dell'intelligenza artificiale si utilizzano modelli sistemici simili il rischio è di un'ulteriore passivizzazione del mercato. Mi stupisce poi questa denominazione, intelligenza artificiale, un perfetto ossimoro. La passivizzazione del mercato porta ad avere portafogli sempre più uguali.

**Ci fa un esempio?**

Oggi il posizionamento dei gestori nel mondo è lunghi sugli USA, parzialmente long sul Giappone, e short su Europa e mercati emergenti. Noi riteniamo che le valutazioni di alcuni settori in Europa siano oggi molto attraenti e che agire in maniera diversa rispetto ai fondi passivi sia alla base per ottenere delle buone performance in futuro.



Fausto Artoni  
Impact SIM

**Abbiamo parlato in generale del mercato. Possiamo anche dire qualcosa su di voi?**

Ad oggi abbiamo un mandato da parte di Azimut, con cui manteniamo un'ottima relazione e abbiamo appena siglato un accordo con il gruppo Banca Generali. Siamo fiduciosi che il mercato possa premiarci non solo a causa della nostra esperienza gestionale, ma anche grazie alla nostra capacità di creare prodotti innovativi e di dialogare con le reti distributive. Siamo in grado di offrire una vera consulenza evoluta ai clienti, che riscontriamo essere una delle necessità primarie per i banker, i quali soffrono della "spersonalizzazione" causata dalle piattaforme aperte.

**ADVISORONLINE LANCI  
LA NUOVA SEZIONE SRI**

**SCOPRI  
DI PIÙ**