



<https://www.we-wealth.com/it/video/stefano-mach-sub-advisory-trend-deleghe-gestione-societa-terze/>

Sub-advisory, il trend delle deleghe di gestione a società terze

Qual è lo stato del mercato dei fondi gestiti in sub-advisory? Risponde **Stefano Mach**, amministratore delegato di IMPact Sim

E' un mercato in forte sviluppo, che nei prossimi anni potrebbe crescere in doppia cifra. Attualmente, infatti, **il mercato totale mondiale è di circa 500 miliardi di euro**, di cui l'Europa rappresenta l'80%. Riteniamo che nei prossimi 3-5 anni possa quasi raddoppiare, soprattutto in Italia, in quanto in questo momento le masse totali di fondi di terzi distribuite nel nostro Paese sono circa 700 miliardi. Quindi, la possibilità che si trasferisca una parte di questa massa da gestioni di terzi a gestioni sub-advisory è molto importante.

Quale ruolo gioca l'introduzione di Mifid2?

Sicuramente Mifid2 sarà **un forte acceleratore del processo di sviluppo delle masse in sub-advisory**, principalmente per due motivi. Il primo motivo è che Mifid2 ricerca nella società di distribuzione il fatto che possa applicare determinate commissioni solo se dà un vero valore aggiunto. Quindi, riportando in casa la gestione, il valore aggiunto che dà ai propri clienti è maggiore e può giustificare l'inserimento di commissioni. Il secondo motivo è la vera ragione per cui nasce Mifid2, ovvero quella di dare maggiore visione sui costi di prodotto. Di conseguenza, riuscire a portare in casa masse in gestione e risparmiare sui costi di gestione, potrebbe rappresentare sicuramente un grosso vantaggio per le società di distribuzione.

Quali vantaggi offre a gestori e distributori la sub-advisory?

La sub-advisory offre ai gestori pochi vantaggi. Sicuramente assisteremo a una forte **riduzione dei rapporti tra gestione e case di distribuzione**, e i gestori più piccoli probabilmente verranno eliminati dalle piattaforme. Inoltre, assisteremo a una forte **riduzione di costi per la gestione** e, di conseguenza, a un **forte deterioramento dei margini** per i gestori stessi. L'unico vero vantaggio per questi ultimi è il fatto che ci sarà una maggiore visibilità sugli asset sottostanti e una permanenza più a lungo di questi asset tramite gli accordi. Per i distributori, invece, ci sono moltissimi vantaggi. Innanzitutto, un vantaggio di tipo **economico** perché avranno a disposizione la stessa qualità gestionale a un costo inferiore di oltre il 50%. Poi, un vantaggio dal punto di vista della **consulenza** perché, concentrandoci su pochi team gestionali, potranno migliorare il

rapporto tra gestione e distribuzione, ed elevare il livello di conoscenza sia dei distributori che dei clienti. Infine, un terzo vantaggio di **controllo diretto del rischio sul prodotto**. Internalizzando il prodotto, infatti, i distributori avranno a disposizione in tempo reale informazioni sui sottostanti e sulla qualità del prodotto, e potranno fare delle analisi del rischio che possono migliorare sicuramente i ritorni per i clienti.