



<https://www.we-wealth.com/it/news/aziende-e-protagonisti/aziende-e-protagonisti/impact-sim-responsabilita-e-impatto/>

### **Impact sim: responsabilità e impatto**

- Stefano Mach, Gherardo Spirola e Fausto Artoni, tre gestori over50 che hanno deciso di lanciare una sim specializzata in gestioni di portafoglio, consulenza in materia di investimenti e collocamento
- “L’ambizione di fare business in modo differente. Di costruire qualcosa di diverso da ciò che si è visto in questa industria negli ultimi 20 anni” dichiara Stefano Mach, amministratore delegato di Impact sim

**L’idea di creare in Italia un centro di eccellenza nell’asset management, dopo decenni di disimpegno da parte dell’industria domestica. E il desiderio di fare business in modo differente, senza dimenticare l’impegno verso la società**

Cosa spinge tre noti gestori over50, sui mercati da oltre 30 anni, un lungo percorso in una delle maggiori realtà italiane del risparmio gestito, a buttarsi in un’avventura imprenditoriale, per lanciare una sim specializzata in gestioni di portafoglio, consulenza in materia di investimenti e collocamento? “L’ambizione di fare business in modo differente. Di costruire qualcosa di diverso da ciò che si è visto in questa industria negli ultimi 20 anni”, dichiara Stefano Mach, amministratore delegato di Impact sim, dal 2008 in Azimut con il ruolo di senior fund manager, poi ruoli di crescente responsabilità nel comitato investimenti e nel consiglio di amministrazione di Azimut holding e Azimut sgr, organi direttivi a lungo frequentati anche dai colleghi Fausto Artoni, presidente di Impact sim e Gherardo Spinola, chief investment officer della società. Fino alla svolta del luglio 2018, quando insieme hanno deciso di dare vita alla “loro” creatura.

### **Cosa significa fare business in modo diverso?**

Vogliamo creare, in Italia, un centro di eccellenza nell’asset management. Negli ultimi decenni la nostra industria ha rinunciato a esprimere un ruolo di primo piano nella gestione di qualità, abdicando – con poche eccezioni – in favore dei player internazionali. È il momento di invertire la rotta, rimettendo competenze di alto profilo al servizio del risparmio gestito domestico. Per questa via, siamo convinti di poter attrarre molti talenti, purché siano disposti a sposare la nostra filosofia di business. Anche in questo vorremmo, nel nostro piccolo, rappresentare un elemento di forte discontinuità.

## **Vale a dire?**

Fin dalla nascita, il nostro statuto prevede che una quota pari al 30% degli utili sia destinata a iniziative di carattere sociale. I profitti vanno molto bene. Così abbiamo deciso di aumentare tale quota al 50% a partire dal 2020.

## **Quali sono i numeri del business?**

Abbiamo tre miliardi e 100 milioni di euro in delega di gestione presso il gruppo Azimut, con il quale manteniamo una solida relazione. In particolare, si tratta di due fondi che Gherardo (Spinola *ndr*) e Fausto (Artoni *ndr*) gestiscono rispettivamente dal 1993 e dal 1999. Altri 300 milioni di euro vengono dalla collaborazione con Banca Generali su tre deleghe. Inoltre, da pochi mesi, abbiamo iniziato con successo attività di gestioni patrimoniali e collocamento di World Impact sicav sulla clientela diretta. Si tratta di grandi famiglie con cui abbiamo rapporti consolidati.

## **Obiettivi di sviluppo.**

Il primo è incrementare le controparti istituzionali e su questo fronte abbiamo diversi contatti in corso. In secondo luogo, pensiamo che l'attività sulla clientela diretta possa crescere in maniera significativa. Abbiamo l'obiettivo di raggiungere i 5 miliardi in gestione entro la fine dei prossimi cinque anni.

## **La direttiva Mifid2. Che impatto ha avuto sul mercato?**

Da una parte, i dictat della normativa sulla product governance – che impone a fabbriche prodotto e distributori di definire insieme le caratteristiche degli strumenti, in funzione dei clienti target – ha generato un significativo aumento dei costi di processo. Dall'altro si nota la tendenza degli intermediari a razionalizzare l'offerta, limitando il numero di prodotti e le partnership con le case d'investimento. Senza dimenticare l'aumento della trasparenza sui costi, che esercita pressione sulle commissioni e spinge le reti di consulenza e le banche private a internalizzare i margini, privilegiando la delega di gestione. Significa che le case d'investimento tenderanno sempre di più a mettere le proprie competenze al servizio degli intermediari, per la costruzione di prodotti dedicati. Tutto questo dovrebbe favorire il nostro modello di business.

## **In quali aree di competenza potete dare valore aggiunto?**

Uniamo strategie classiche ad altre fortemente innovative, in specifiche nicchie di mercato.

## **Qualche esempio?**

I corporate hybrid, titoli obbligazionari perpetui emessi da società non bancarie con rating investment grade. Per primi, nel 2013, abbiamo lanciato questa strategia con grande successo all'interno di un fondo d'investimento. Attualmente gestiamo un mandato specifico sull'asset class con Banca Generali. Un'altra strategia che pensiamo possa essere adatta alla situazione attuale di mercato è un fondo avente come sottostante delle strutture opzionali. Tende a offrire ritorni media- mente stabili, a fronte di un rischio calcolabile, massimizzando le possibilità di performance positive. Si tratta di strategie che possono trovare spazio nella componente core dei portafogli, ben posizionate per sovraperformare in fasi di normalizzazione dei mercati o anche di inversione di trend.

## **Cosa dobbiamo aspettarci dal 2020?**

Occorre fare una premessa: senza le operazioni di buy back (riacquisto operazioni proprie ndr) per un valore prossimo a 900 miliardi di dollari, nel 2019 la crescita degli utili negli Stati Uniti sarebbe stata negativa. Intanto la politica monetaria continua a offrire un sostegno robusto: vale la pena ricordare che negli ultimi sei mesi le maggiori banche centrali hanno tagliato i tassi 60 volte.

E che ogni giorno investono tre miliardi di dollari solo per riacquistare i titoli in scadenza nell'ambito dei programmi di quantitative easing. Detto questo, da qui in avanti, le Borse possono salire solo se ci sarà espansione degli utili. Le stime sono per un aumento a singola cifra nel 2020. Attorno a metà anno avremo un quadro più preciso.

## **E sul fronte del reddito fisso?**

Non ci aspettiamo un rialzo dei tassi importante. Ci sono delle aree di mercato che mostrano dei livelli ancora attraenti di spread.

Ad esempio, quella dei bond corporate hybrid. Al contrario il comparto high yield (obbligazioni "speculative" ndr), a nostro giudizio evidenzia un profilo di rischio/rendimento non efficiente.

## **Da dove nasce il vostro nome, Impact sim?**

Abbiamo l'ambizione di essere artefici di impatto positivo per i nostri stakeholder: clienti, dipendenti e società civile.

Oggi il tema della sostenibilità è un po' inflazionato. A volte si fatica a distinguere l'impegno concreto dal marketing. Siamo storicamente attenti alla sostenibilità del portafoglio. Ne è un esempio il fondo Azimut Trend, che da oltre vent'anni non investe in settori come armi, tabacco e gioco d'azzardo. Per noi non si tratta di una leva commerciale, ma di un impegno concreto, che va al di là anche della gestione dei portafogli.

La nostra ambizione, ad esempio, è di misurare, cioè quantificare esattamente l'impatto esercitato dai progetti filantropici che sosteniamo. Stiamo lavorando anche alla nascita di una nostra fondazione, per coordinare gli sforzi in ambito charity.

Ci piace pensare di poter essere fonte di ispirazione attraverso un nuovo modo di fare impresa.