

WE WEALTH

Italia € 5,00
Mensile
N. 21
Febbraio
2020

ROYAL FAMILY

HARRY, MEGHAN
E IL TRIANGOLO FISCALE

WOMEN

IL PARADOSSO DELLE STARTUP
AL FEMMINILE

DOSSIER

EURIZON, INVESTIRE
SUL BATTITO DELL'ECONOMIA REALE

SPECIALE PRIVATE MARKET

ILLIQUIDI E PIÙ DEMOCRATICI
(MA NON TROPPO)

PLEASURE ASSET
INSEGUENDO
STEVE MCQUEEN

STEFANO MACH, IMPACT SIM

RESPONSABILITÀ E IMPATTO

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale - 70% LOM/MI/1810





L'INTERVISTA

RESPONSABILITÀ E IMPATTO

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. DA QUESTI DUE PILASTRI NASCE UN'AMBIZIOSA AVVENTURA IMPRENDITORIALE, VOLUTA DA TRE VOLTI NOTI DEL MERCATO. STEFANO MACH, AMMINISTRATORE DELEGATO DI IMPACT SIM, RACCONTA IL PROGETTO. E GLI OBIETTIVI FUTURI

di Pieremilio Gadda

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 →

act differently



Da sinistra
Stefano Mach,
Gherardo Spinola
e Fausto Artoni

IDENTIKIT

Stefano Mach è amministratore delegato di Impact sim. Laureato in economia e commercio, opera sui mercati finanziari dal 1986 e ha svolto per oltre 20 anni attività di brokeraggio presso alcuni dei principali istituti italiani e internazionali. Nel 2008 entra in Azimut con il ruolo di senior fund manager, ricoprendo varie posizioni all'interno dell'organizzazione come membro del comitato investimenti e consigliere di amministrazione di Azimut holding e Azimut sgr. Durante questo percorso, con il ruolo di gestore e di advisor, si occupa dello sviluppo di prodotti di successo altamente innovativi basati su una gestione dinamica di diverse classi di attivo, sia azionarie che obbligazionarie, con un focus sulle strutture opzionali.

Fausto Artoni, è presidente di Impact sim. È laureato in economia e commercio, opera sui mercati finanziari dal 1982. Dopo alcuni anni impiegati come Italian equity sales presso istituti italiani, nel 1994 diventa fund manager, come responsabile equity presso Indosuez-Credit Agricole a Milano. Alla fine del 1998 assume l'incarico di co-direttore degli investimenti di Azimut e gestore advisor di fondi flessibili e del fondo specializzato in azioni italiani. È stato membro del comitato investimenti e consigliere dell'amministrazione di Azimut holding e Azimut sgr.

Gherardo Spinola è chief investment officer di Impact sim. Dopo la laurea in economia e commercio, inizia a lavorare nel 1989 presso Euromobiliare come gestore della clientela privata. Nel 1991 approda in Azimut, assumendo l'incarico di gestore del fondo bilanciato. Dal 1993 è manager del primo comparto flessibile italiano. La sua specializzazione è nell'azionario internazionale. Durante il suo percorso in Azimut sgr, ha ricoperto le cariche di consigliere d'amministrazione di e co-direttore investimenti.



→ (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





Il team al completo
di Impact sim

“ Il nostro statuto prevede che una quota pari al 30% degli utili sia destinata a iniziative di carattere sociale. Salirà al 50% dal 2020

sottostante delle strutture opzionali. Tende a offrire ritorni mediamente 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.



“ Abbiamo l'obiettivo di raggiungere 5 miliardi in gestione entro la fine dei prossimi cinque anni