

Diventare protagonista della scena finanziaria nazionale

IDeA Sim punta nel prossimo futuro alla leadership del settore della consulenza indipendente fee only tricolore

di **Alessandro Moise**

La società

IDeA Sim Spa è una società di consulenza patrimoniale indipendente. E' stata costituita nell'ottobre 2009 da Idea Alternative Investments (65%), da Massimo Fortuzzi (30%) e da Luigi Arturo Bianchi (5%). La Sim svolge un'attività di consulenza patrimoniale e di investimento indipendente "fee only", suggerisce e propone ai clienti portafogli di investimento, senza conflitti di interesse e senza alcuna retrocessione derivante dagli strumenti finanziari acquistati o venduti dal cliente. La strategia di IDeA Sim è rivolta a soddisfare le esigenze della clientela privata appartenente al segmento degli high net worth individual e degli ultra high net worth individual, offrendo sia consulenza globale strutturata sia servizi tipici dei family office. Nel primo anno di attività ha raccolto 150 milioni di euro di masse sotto consulenza e conta oggi 11 clienti.

“La consulenza indipendente, nel prossimo decennio, può diventare protagonista della scena finanziaria nazionale, tanto quanto oggi il private banking. La disaffezione dei clienti nei confronti dei canali distributivi tradizionali è molto elevata e questa delusione offre molte opportunità alle Sim di consulenza indipendente per svilupparsi”. Questa è l'opinione espressa a MondoHedge da **Massimo Fortuzzi**, amministratore delegato di IDeA Sim, la società del Gruppo De Agostini che nel prossimo futuro punta a diventare, anche grazie a processi di crescita sia interna che esterna, il leader del settore della consulenza finanziaria indipendente *fee only* tricolore.

Quali sono i business attorno ai quali si sviluppa la vostra attività?

La nostra è un'attività di consulenza finanziaria pura, su 21 tipi di attività finanziarie, in tutto il mondo e con tutte le valute. Per fare questo ci avvaliamo di un modello quantitativo a quattro fasi, costituite in primo luogo da una comparazione dei rendimenti attesi sulle 21 classi di attivo che seguiamo.

Procediamo poi all'elaborazione di un'asset allocation ottimizzata per ognuno dei sei profili rischio/rendimento con cui classifichiamo la clientela, a cui segue una selezione di strumenti finanziari attraverso i quali effettuiamo le allocazioni. Infine, ci avvaliamo di un modello di controllo del rischio assunto. Il modello viene utilizzato come uno strumento che consente di impostare un processo disciplinato di consulenza ma non è esaustivo del nostro operato: sull'*output* del modello interveniamo, infatti, anche qualitativamente per adattare i consigli sia alla congiuntura dei mercati sia alle esigenze dei clienti. Il servizio offerto è del tutto personalizzato e quindi viene in

conclusione disegnato sull'esatto perimetro di riferimento del cliente.

Da chi è composta la vostra clientela? E quali sono le principali richieste che oggi state ricevendo?

La clientela è costituita da famiglie italiane molto patrimonializzate. Le principali richieste sono relative a modalità di consulenza patrimoniale capaci di preservare il patrimonio nel tempo o a modalità di costruzione di portafogli capaci di performare oltre i livelli della liquidità, con moderata assunzione di rischio. Una percentuale ridotta della clientela si rivolge a noi anche per ottenere consigli soltanto su strumenti rischiosi come le azioni statunitensi o i fondi dedicati a veri mercati emergenti (si pensi alla Thailandia o l'Indonesia) o, ancora, i fondi hedge.

Perché un investitore dovrebbe affidarsi a una Sim di consulenza?

I clienti si affidano a una Sim di consulenza per svariati motivi: essa è priva di conflitti di interesse (cioè non percepisce retrocessioni di nessun genere da nessun intermediario terzo); il cliente può continuare a detenere il proprio denaro presso una banca preferita e contemporaneamente ricevere ed utilizzare i consigli offerti dalla Sim; i suoi costi sono competitivi rispetto a quelli dei servizi finanziari offerti tradizionalmente dalle banche e dalle Sgr, ma le performance sono di qualità superiore.

Quale pensate possa essere il vostro punto di forza?

Il nostro punto di forza è il saper offrire consigli globali, su azioni, obbligazioni, valute e merci, in tutti i mercati del mondo, soprattutto in virtù dell'esperienza venticinquennale maturata dal team che guida la Sim sui mercati finanziari di tutto il mondo.

Secondo voi, quali sono oggi i margini di crescita del mercato della consulenza finanziaria indipendente in Italia?

La consulenza indipendente, nel prossimo decennio, può diventare protagonista della scena finanziaria nazionale, tanto quanto oggi il private banking. La disaffezione dei clienti nei confronti dei canali distributivi tradizionali è molto elevata e questa delusione offre molte opportunità alle Sim di consulenza indipendente per svilupparsi.

Attualmente la consulenza finanziaria indipendente è offerta da un numero limitato di operatori ma è presumibile che si assista, nel corso dei prossimi anni, a processi di concentrazione che porteranno alla creazione di campioni nazionali, capaci di competere con gli istituti di private banking e con le banche retail domestiche nell'offerta strutturata di servizi finanziari di alta gamma. E' centrale che il servizio venga però offerto da operatori qualificati, sottoposti, come gli istituti bancari, sia all'autorizzazione preventiva che al controllo da parte dei regolatori nazionali (Banca d'Italia e Consob), dotati di adeguati livelli di patrimonio e organizzati in modo da garantire l'esistenza di presidi di verifica atti ad assicurare la completa tutela degli interessi della clientela.

Passando all'asset allocation da voi consigliata, qual è il peso medio dei fondi alternativi (hedge fund, Ucits alternativi, real estate, commodity, private equity) nei portafogli dei vostri clienti?

Gli investimenti alternativi, in questa congiuntura, non costituiscono più del 5/6% degli investimenti delle grandi famiglie e sono concentrati in hedge fund e private equity di prima generazione. A regime potrebbero raggiungere un valore pari al 10% del Nav dei clienti con profili di rischio/rendimento più accentuati. Rimangono di particolare interesse in questo senso i fondi hedge Long/short o i nuovi fondi Ucits.

Consigliate ai vostri clienti un aumento degli investimenti in fondi alternativi?

Allo stato attuale ravvisiamo ancora un elevato grado di perplessità, da parte della nostra clientela, nei confronti dei

fondi hedge, sia a seguito della loro limitata liquidabilità nel breve termine, sia per via della richiesta di elevato investimento iniziale che caratterizza i prodotti di diritto italiano. E' pertanto difficile oggi suggerire un aumento dell'esposizione verso gli alternativi, mentre è più consueto che ci venga richiesta un'opinione su prodotti già presenti nei portafogli esistenti al momento dell'inizio del rapporto di collaborazione con la nostra Sim. Il grado di scetticismo diviene poi più elevato nei confronti dei prodotti di private equity, dove l'illiquidità aumenta ed i ritorni attesi appaiono oggi più difficili da realizzare, rispetto a cinque anni fa.

All'interno del mondo alternativo, come hanno giudicato i vostri clienti e voi come giudicate l'investimento nei fondi Ucits alternativi, strumenti sempre più in voga tra gli investitori? Quali sono i loro aspetti che valutate più positivamente e più negativamente?

I fondi Ucits alternativi sono, al momento, oggetto di approfondimento sia da parte nostra che da parte della clientela.

Giudichiamo interessante la loro maggiore liquidabilità, rispetto agli alternativi tradizionali, e la possibilità di sottoscrizione per quantità anche limitate. Il grado di trasparenza di tali prodotti, inoltre, sembra essere superiore a quello degli alternativi di prima generazione. Il limite di questi prodotti è attualmente l'assenza di un *track record* di lungo periodo: riteniamo che, con il consolidamento nel tempo delle loro performance, la loro popolarità possa aumentare.

Oggi, state suggerendo qualche strategia in particolare fra quelle tipiche dei fondi hedge?

Se lo facessimo, come detto prima proporremmo prodotti Long/short.

Quali sono i vostri futuri progetti nel settore della consulenza in Italia?

Crescere significativamente, sia per linee interne che esterne. Riteniamo che la società abbia i requisiti per collocarsi al vertice del mercato italiano della consulenza e per proporsi come polo di aggregazione all'interno della nascente industria. ■