

Non è un momento facile per l'industria della gestione attiva, sottoposta a una duplice pressione sui margini. Da un lato, ci sono le regole di Mifid2, la direttiva Ue che ha aggiornato la disciplina sul mercato degli strumenti finanziari, imponendo maggiore trasparenza sulle commissioni, a beneficio dell'investitore finale. Ma con un effetto collaterale: l'aumento dei costi operativi lungo la filiera, a scapito soprattutto delle case prodotte.

Dall'altro, la sfida lanciata dai fondi passivi, che si limitano a replicare gli indici di riferimento senza pretese di battere il mercato, e costano meno: un anno fa, nel mercato azionario Usa, è avvenuto lo storico sorpasso in termini di masse sui fondi a gestione attiva. Come se non bastasse, il crollo di Borsa subito tra febbraio e marzo — benché seguito da un poderoso rally — ha intimorito molti investitori.

«Negli ultimi 10 anni, con i mercati in forte rialzo, gli investimenti passivi hanno avuto il vento in poppa. Ma è proprio in una cornice di forte incertezza che si rendono necessarie le competenze di un manager, in grado di prendere decisioni. Ci troviamo a fare i conti con uno scenario economico senza precedenti. La pandemia ha messo in discussione i modelli di business in molti settori. Ci saranno vincitori e vinti. Un quadro come questo mette chi fa davvero gestione attiva nelle condizioni di dare valore», spiega Peter Sanderson, ex managing director di BlackRock, da un anno alla guida di Gam, asset manager con 112 miliar-

«Investimenti etici? Pane per i gestori»

Sanderson, numero uno di Gam: i fattori Esg sono cruciali.

La gestione attiva può dare valore sui temi della sostenibilità

di **Piermilio Gadda**

di di euro di masse in gestione (dato al 30 settembre), sostanzialmente stabili rispetto al trimestre precedente. «La cosa che mi rende più orgoglioso e fiducioso sulla traiettoria futura del gruppo — rivendica Sanderson — è che, anche in un contesto così difficile, stiamo intensificando gli sforzi per rendere l'azienda più forte».

Il fronte dei costi

Sono tre i pilastri su cui poggiano le iniziative strategiche del gruppo. «Da un lato, il miglioramento dell'efficienza, che ha subito un'accelerazione a partire da marzo: prevediamo una riduzione totale dei costi, tra fissi e variabili, pari ad almeno 65 milioni di franchi (60 milioni di euro circa) su un totale di 315 milioni di franchi a fine 2019», calcola Sanderson. Il fulcro di questo programma è la tecno-

logia e passa attraverso l'implementazione di una soluzione totalmente integrata «front-to-back», con la migrazione di una significativa quota delle capacità azionarie del gruppo già nel quarto trimestre e un completamento entro la prima metà del 2021. Sul fronte delle soluzioni d'investimento, «siamo impegnati a migliorare le nostre capacità e i nostri standard ambientali, sociali e di governance in tutte le strategie a livello societario: noi vogliamo interpretare l'investimento sostenibile in modo rigoroso, trasparente e credibile. Annunceremo a breve la nomina di un responsabile globale della sostenibilità e dell'impact investing, che si occuperà di guidare tutte le iniziative su questo fronte. All'inizio del prossimo anno lanceremo nuovi prodotti con una chiara, forte e credibile impronta Esg (l'integrazione dei fattori ambientali, sociali e di governance nell'analisi finanziaria tradizionale ndr)».



Protagonisti

Peter Sanderson, da un anno alla guida di Gam, società con 112 miliardi di masse gestite

L'Italia, osserva il ceo di Gam, «è uno dei mercati più sofisticati e avanzati su questo fronte. Qui abbiamo un team che da oltre 10 anni gestisce fondi specializzati sull'energia pulita. L'esperienza maturata in questo settore rappresenta un indubbio vantaggio, perché siamo già pronti per cogliere le opportunità».

Nuove sensibilità

Il riferimento, inevitabile, è ai nuovi piani di stimolo fiscale annunciati dall'Europa, con il Recovery fund, e promessi da

Joe Biden, il candidato democratico alle presidenziali Usa del 3 novembre: entrambi focalizzati sugli investimenti nella transizione verso l'energia pulita. «L'ottimo lavoro del team italiano è stato e verrà ulteriormente valorizzato all'interno del gruppo. Sono profondamente convinto che gestione attiva e sostenibilità abbiano molti punti di contatto — ricorda Sanderson —. Oggi gli asset manager che abbracciano l'Esg in modo genuino e trasparente hanno un vantaggio competitivo rispetto agli altri. Molto presto, però, l'integrazione dei fattori sociali, ambientali e di governance nella gestione degli investimenti sarà considerata imprescindibile dagli investitori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Janus Henderson
INVESTORS

**NON VI OFFRIAMO
L'INTERO UNIVERSO
OBBLIGAZIONARIO.
SCEGLIAMO SEMPLICITÀ
E QUALITÀ.**

**JANUS HENDERSON HORIZON
STRATEGIC BOND FUND**
★★★★★ Morningstar Rating™

- Investimento tematico
- Scelte di qualità
- Un fondo diverso dagli altri

www.janushenderson.com/itpi/strategicbond

A scopo promozionale. Capitale a rischio. La performance passata non è un'indicazione della performance futura. Niente in questo annuncio deve essere interpretato come un consiglio. Questo annuncio non è una raccomandazione per la vendita, l'acquisto o qualsiasi investimento. Si prega di leggere tutti i documenti del programma prima di investire. Le ipotesi e gli sgravi fiscali dipendono dalla legge vigente e dalle circostanze particolari di un investitore e possono cambiare. Janus Henderson Horizon Fund (il "Fondo") è una SICAV lussemburghese costituita il 30 maggio 1985 e gestita da Henderson Management S.A. Leggere attentamente il Prospetto ed il documento contenente le informazioni chiave per l'investitore KIID prima di investire. Nel caso di investimenti effettuati tramite intermediari abilitati, si prega di rivolgersi direttamente a questi ultimi, in quanto costi, rendimenti e condizioni dell'investimento potrebbero differire. Il rating Morningstar si riferisce alla classe di azioni A2 USD (codice ISIN: LU1627460816) al 31 agosto 2020.

© 2020 Morningstar, Inc. Tutti i diritti riservati. Le informazioni qui contenute: (1) sono di proprietà di Morningstar; (2) non può essere copiato o distribuito; e (3) non è garantito che sia accurato, completo o tempestivo. Né Morningstar né i suoi fornitori di contenuti sono responsabili per eventuali danni o perdite derivanti dall'uso di queste informazioni. Pubblicato in Europa da Janus Henderson Investors. Janus Henderson Investors è il nome con cui vengono forniti i prodotti e i servizi d'investimento da Janus Capital International Limited (n. di reg. 3594615), Henderson Global Investors Limited (n. di reg. 906355), Henderson Investment Funds Limited (n. di reg. 2678531), (ciascuna registrata in Inghilterra e Galles all'indirizzo 201 Bishopsgate, Londra EC2M 3AE e regolamentata dalla Financial Conduct Authority) e da Henderson Management S.A. (n. di reg. B22848, registrata all'indirizzo 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Lussemburgo e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier). Janus Henderson sono marchi commerciali di Janus Henderson Group plc o di una delle sue società controllate. © Janus Henderson Group plc. CCAT_1597/0920

Dalla valutazione al rogito Patrimonio di mattoni L'agenzia fa tutto sul web

Il patrimonio immobiliare delle famiglie italiane vale oltre 5.200 miliardi di euro, quasi la metà della ricchezza netta complessiva, dice Banca d'Italia, a fronte di 4.300 miliardi detenuti in attività finanziarie. Eppure il mattone rimane spesso esclusa dal perimetro dei servizi di consulenza e wealth management.

Da questo paradosso nasce la partnership tra Banca Generali e Homepal, un'agenzia immobiliare digitale fondata da Andrea Lacalamita, ex responsabile marketing di Unicredit private banking, che conta tra i suoi azionisti Bper Banca, fondi di venture capital e business angels, tra i quali Davide Serra e Daniele Ferrero. L'obiettivo dell'iniziativa è di offrire ai clienti di Banca Generali servizi di consulenza e ottimizzazione del patrimonio immobiliare. Grazie all'accordo, attraverso i suoi 10 agenti, operativi da remoto, Homepal affianca i banker nel processo di gestione di tutte le fasi della compravendita: dalla valutazione degli immobili fino alla gestione di tutte le pratiche burocratiche.

Al cuore del servizio c'è un algoritmo sviluppato da Homepal, che è stato integrato nella piattaforma di Banca Generali, e consente una valutazione in tempo reale, grazie all'utilizzo dei big data: l'analisi parte dalle caratteristiche intrinseche dell'immobile — metratura, zona di riferimento, classe energetica —, integra alcuni parametri calcolati automaticamente dal sistema, come la presunta redditività dell'immobile e i servizi disponibili in lo-

co, e infine prende in esame gli annunci di vendita online di immobili simili a quello in valutazione nella stessa zona. «Gestiamo tutto il percorso di vendita, dalla scrittura dell'annuncio alle fotografie degli spazi fino alla pubblicità sul nostro portale e sui principali portali in Italia, impegnandoci a trovare un compratore nell'arco di 45 giorni», spiega Lacalamita. Dopo le prime quattro settimane, i clienti ricevono un resoconto sull'andamento delle visite, che vengono organizzate da Homepal, sempre da remoto. Gra-



Idee
Andrea Lacalamita, cofondatore dell'agenzia immobiliare digitale Homepal

zie alla firma digitale, i clienti possono firmare la proposta di acquisto ed il compromesso direttamente da casa. Il contratto viene registrato all'Agenzia delle Entrate e, sempre in modo telematico, i documenti sono consegnati al notaio per il rogito.

Inevitabile che ci sia un po' di resistenza psicologica a gestire in modo digitale tutta la pratica. «Ma i clienti l'apprezzano, perché c'è il supporto di un nostro agente», assicura Lacalamita. «Ed è un modello che si è rivelato vincente in tempi di lockdown».

P. Gad.

© RIPRODUZIONE RISERVATA