

Menu

- Home page
- Gli emittenti
- I protagonisti
- Il mercato
- Gli strumenti

## Gli emittenti

# ATFund Fondi quotati - Un mercato diverso: razionale ed efficiente

The Van 10 Mag 2018 - 14:26

Alberto Alfiero, vice direttore generale di Banca Finnat, spiega che cosa ha convinto New Millennium a sbarcare per prima sui fondi quotati

«Abbiamo analizzato il progetto dei fondi quotati non appena Borsa Italiana ne ha dato notizia. E lo abbiamo condiviso fin da subito. Eravamo convinti, e lo siamo tuttora, che andasse nella giusta direzione: quella di una piattaforma per l'acquisto dei fondi che fosse il più possibile accessibile». Così Alberto Alfiero, vice direttore generale di Banca Finnat, descrive i primi passi compiuti da New Millennium, Sicav di riferimento del gruppo, per battere tutti sul tempo nello sbarco sul segmento dei fondi quotati. «In realtà di piattaforme ne esistevano già, sia rivolte a investitori istituzionali sia al dettaglio – spiega –. La proposta di Borsa Italiana, tuttavia, ci sembrava più innovativa e non solo per il suo valore "istituzionale": rappresentava, rispetto alle altre, un grande passo in avanti in termini di efficienza e razionalizzazione dei processi». New Millennium, va ricordato, è stata costituita su iniziativa di Banca Finnat nel 1999 con l'obiettivo di fornire ai suoi clienti prodotti con caratteristiche peculiari su determinate asset class e idonei a costituire dei "building blocks" per i loro portafogli. Ben presto, peraltro, a quei comparti ne sono stati affiancati altri costituiti nell'interesse specifico di investitori istituzionali o altri gestori. Attualmente la Sicav conta 16 differenti comparti, tutti con classi d'investimento retail e istituzionali, e di essi ben 15 hanno anche la classe quotata.



**Dottor Alfiero, l'intuizione e la velocità hanno pagato e sui fondi quotati avete bruciato la concorrenza...**

«Una volta assunta la decisione, che in una realtà come la nostra può avvenire anche in tempi molto rapidi, abbiamo fatto di tutto per consentire ai fondi della nostra Sicav di essere tra i primi a quotarsi. Cosa che poi effettivamente è avvenuta: siamo stati i primi e, per un certo tempo anche gli unici, con fondi quotati».

**Che benefici avete tratto in termini di visibilità e di rapporti con i clienti, specie istituzionali, dallo sbarco sul segmento dei fondi quotati?**

«Indubbiamente essere stati i primi ad avere fondi quotati ci ha offerto una straordinaria visibilità; un beneficio importante e persino superiore a quello, strettamente economico, legato all'effettiva raccolta realizzata poi su quel nuovo canale. Una visibilità che ci ha giovato anche nei confronti della clientela istituzionale, cui ci rivolgiamo non solo per offrire i nostri fondi, ma anche per proporre i servizi prestati dalla nostra management company lussemburghese: l'essere stati i primi a sbarcare in Borsa Italiana ci ha fatto percepire come una realtà proattiva, aperta alle innovazioni, veloce e orientata al raggiungimento del miglior interesse del cliente».

**E quali sono i benefici per la clientela, secondo lei?**

«Chi investe utilizzando il segmento ATFund di Borsa italiana, ha accesso ai nostri fondi, a condizioni vantaggiose, con tempi certi e senza le complicazioni legate all'operatività tradizionale: in particolare, gli investitori istituzionali che scelgono quel canale non hanno necessità di aprire conti con la banca depositaria, ma possono investire semplicemente conferendo un ordine di acquisto al proprio broker abituale, ottenendo conferma dell'eseguito immediatamente con comunicazione del Nav (Net Asset Value, ndr) il giorno successivo».

**Quali sono i vostri prodotti di punta?**

«Tra i fondi da noi gestiti, che si caratterizzano per l'applicazione di disciplinate metodologie dal consolidato *track record*, mi piace evidenziare il nostro bilanciato New

Millennium Pir Sistema Italia, che ha un particolare focus sulle small cap italiane nelle quali investe con percentuali maggiori di quelle strettamente previste dalla normativa Pir; e poi il nostro New Millennium Euro Equities, che negli ultimi anni sta andando decisamente meglio sia rispetto al mercato sia rispetto a “blasonati” competitor: è un fondo azionario euro gestito con un approccio bottom-up che premia i fondamentali delle società; nell’ultimo decennio è stato migliore del benchmark in ottica rendimento/rischio e negli ultimi anni si è posizionato costantemente nel primo quartile dei fondi di categoria. Su entrambi questi fondi, naturalmente, è possibile investire anche tramite la classe quotata in Borsa».

**Allarghiamo lo sguardo: di che cosa avrebbe bisogno, secondo lei, il mercato dei fondi quotati di Borsa Italiana per aumentare le sue dimensioni? E che prospettive vede per questo mercato anche con l’entrata in vigore della direttiva europea MiFID II?**

«In teoria il mercato dei fondi quotati dovrebbe trarre grande giovamento dall’entrata in vigore della MiFID II: sui fondi quotati, per definizione, viene meno qualsiasi possibilità di *inducement* (incentivo, ndr) a favore degli intermediari, e dunque sarebbe una soluzione ideale per quegli investitori a cui, nel nuovo contesto normativo, venisse prestata consulenza indipendente. In uno scenario ideale, infatti, il cliente, dopo aver ricevuto la raccomandazione relativa a uno o più fondi dal proprio consulente indipendente, dovrebbe rivolgersi al proprio intermediario e chiedergli di dar corso ai propri ordini utilizzando il canale più economico: l’acquisto, o la vendita, in Borsa. Certo, tutti gli intermediari dovrebbero consentire ai propri clienti di operare sui fondi quotati, e sul mercato ci dovrebbe essere un’ampia offerta di strumenti».

**La realtà tuttavia, negli ultimi anni, si è rivelata diversa...**

«Infatti abbiamo dovuto prendere atto che la maggior parte delle reti bancarie, con motivi più o meno plausibili, ha sostanzialmente inibito l’accesso a questo mercato a gran parte della propria clientela finale, facendo venir meno quella caratteristica che avrebbe potuto rappresentare forse l’elemento di maggior innovazione del mercato di Borsa Italiana: quello di essere una piattaforma potenzialmente accessibile da qualunque investitore che abbia un rapporto in banca, come già avviene per le azioni e le obbligazioni. Questa situazione, oltre a rivelarsi frustrante per quei risparmiatori che intendono operare in questo modo, ha anche scoraggiato molte case di investimento ad “aprirsi” a questo canale. Credo, comunque, che sarà solo questione di tempo: gli *asset under management* raccolti (il valore di mercato dei fondi gestiti, ndr), pur esigui, evidenziano comunque un trend in costante crescita».

**Un’ultima domanda: secondo lei il mercato dei fondi quotati è più indirizzato agli investitori istituzionali o anche il retail potrebbe trarne giovamento?**

«Può giovare a entrambe le tipologie di investitori. Dirò di più: in principio il segmento dei fondi quotati sembrava orientato esclusivamente al retail, e dunque le reti, percependolo come una minaccia al canale del tradizionale collocamento, hanno assunto un atteggiamento quantomeno prudente. In pochi, almeno inizialmente, avevano invece compreso che la piattaforma è efficiente anche per gli investitori istituzionali; per essi è diventato estremamente facile “comprare” fondi quotati: come ho detto prima, basta rivolgersi al proprio abituale intermediario, dargli l’ordine e, in tempi rapidi e certi, i fondi sono in portafoglio. E questo vale anche per gli investitori esteri. Nella nostra esperienza, che non è irrilevante visto che nel 2017 la nostra Sicav ha rappresentato oltre il 40% di

quanto scambiato in Borsa, il taglio medio delle operazioni è stato decisamente alto, non certo da clientela retail. Peraltro abbiamo anche riscontrato che, in alcune realtà, lo “status” di strumento quotato ci ha aiutato, facilitando i processi decisionali: alcune tesorerie o asset manager hanno, sugli strumenti quotati, deleghe operative più ampie rispetto a quelle utili a sottoscrivere fondi in regime di collocamento».