

GESTIONI MULTIMANAGER

LAURIN CAPITAL MANAGEMENT STRATEGIE E OBIETTIVI

# Lcm punta su autonomia e multibrand

La sim di Bolzano, operativa dallo scorso aprile, sta portando avanti un modello di business basato su offerta multibrand, indipendenza e apertura dell'azionariato ai promotori.

MARCO MUFFATO

**P**iccoli, indipendenti e multibrand. È la formula scelta da alcuni operatori della distribuzione finanziaria per conquistare un proprio spazio in un settore sempre più selettivo e dominato dai grandi network.

Ed è la strada seguita anche da Laurin Capital Management (Lcm), una neonata rete di promotori che dalla sede di Bolzano prova a conquistare un posto al sole nel mercato. *BancaFinanza* ha chiesto a **Roberto Zanin**, amministratore delegato di Laurin Capital Management, di spiegare caratteristiche e obiettivi della società.

**D.** Com'è nata Laurin Capital Management?

**R.** Nel 2004 da un'idea comune di **Hansjörg Augschöll**, di **Ulrich Foppa** (promotore finanziario, che stando a indiscrezioni detiene un portafoglio sui 100 milioni di euro, ndr) e mia. Il nostro legame è di lunga data:

**PARTNER ■**  
«Per noi, il promotore è un partner», dice Roberto Zanin, amministratore delegato di Laurin Capital Management.

«Tutto quello che riceve la sim dalle sgr viene diviso a metà con la rete. È spesso anche di più: per alcuni prodotti i nostri promotori ricevono fino al 65% del management fee».

abbiamo lavorato tutti, nella seconda metà degli anni Novanta, per Save sim, una società che ha fatto la storia della distribuzione finanziaria nel territorio alto-atesino. Proprio la nostra esperienza maturata in questo settore ci ha suggerito che era il momento giusto per costituire una rete di promotori indipendenti e multibrand sul territorio. Nel giro di due anni siamo partiti (la società è stata autorizzata all'attività il 14 febbraio 2006 ma è diventata operativa dal 1° aprile 2006), anche grazie al nostro presidente **Massimo Scolari** che ci ha aiutato nei rapporti con la Consob e la Banca d'Italia.

**D. Com'è composto il vostro azionariato?**

**R.** La società oggi è controllata al 56% da quattro soci: il vice presidente **Hansjörg Augschöll**, i promotori finanziari **Ulrich Foppa** e **Renato Minnei** e il sottoscritto. Ognuno di noi detiene il 14%. L'altro 44% è di Alpenbank (istituto controllato al 50% dalle Bcc dell'Alto Adige e per l'altro 50% dalle Raiffeisen del resto del Tirolo, ndr). Contiamo però di modificare l'attuale assetto proprietario: il capitale dovrà essere equamente ripartito tra management, promotori finanziari e partner istituzionali con l'obiettivo di garantire autonomia e indipendenza alla società.

**D. È previsto a breve qualche nuovo ingresso nella compagine azionaria?**

**R.** Sì, quello di un nuovo importante partner istituzionale, Twice sim, che acquisirà il 4% (con ogni probabilità sarà Alpenbank a cedere la quota alla società guidata dall'amministratore delegato **Enrico Pitocchi**. È previsto, poi, che Alpenbank ceda entro la metà del 2007 un altro 10% destinato ai promotori di Lcm già in organico o che entreranno a far parte della struttura, ndr), il cui ingresso verrà formalizzato a breve. Twice sim, peraltro, fornirà la piattaforma operativa per la negoziazione titoli, servizio che oggi viene offerto da Alpenbank.

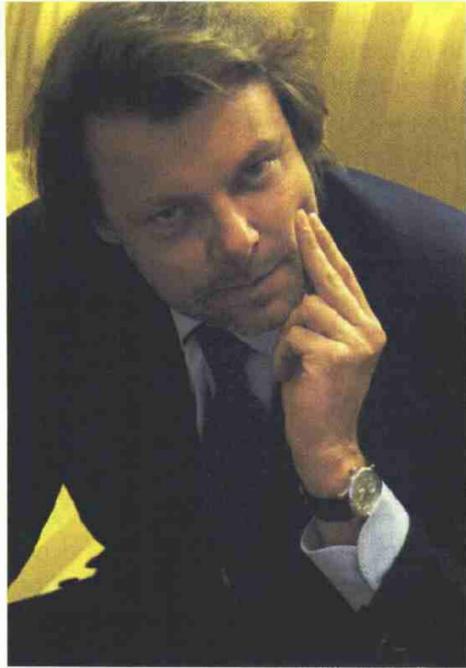
**D. Vi proponete come realtà indipendente e multibrand, in che senso?**

**R.** Abbiamo sottoscritto accordi di distribuzione con società, selezionate sia per stili di gestione e specializzazio-

ne, sia per la qualità dei risultati raggiunti negli anni. Per esempio, abbiamo cercato l'accordo con Anima perché ha dimostrato di essere un gestore attivo; con Compam, per le capacità mostrate nell'obbligazionario; con Crédit Agricole perché è un gestore generalista forte sui prodotti a bassa volatilità. E ancora abbiamo volu-

to la partnership con Dws Investments perché è un gestore generalista ma di impostazione growth e dotato di prodotti sul mercato europeo. E motivazioni altrettanto valide ci hanno spinto a sottoscrivere accordi commerciali con Jp Morgan Fleming asset management, **New Millennium sicav**, Oyster, Pictet. Inoltre, collochiamo le 16 linee di gestioni patrimoniale di Alpenbank (che è banca depositaria di Lcm insieme a Investbanca), dove trovano posto i fondi di 35 diverse case d'investimento. Le gpf da noi proposte al cliente sono soluzioni innovative che adottano una filosofia «absolute return», dove cioè il gestore persegue l'obiettivo di creare valore per l'investitore in qualsiasi contesto di mercato borsistico. E spesso ci riesce ottenendo risultati considerevoli...

**■ AL VERTICE**  
Vicepresidente di Laurin Capital Management è **Hansjörg Augschöll** (a lato), che è anche azionista della società.



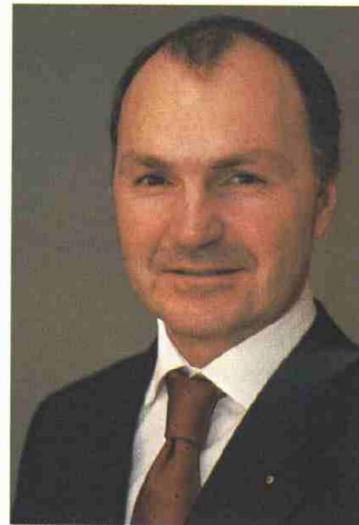
to la partnership con Dws Investments perché è un gestore generalista ma di impostazione growth e dotato di prodotti sul mercato europeo. E motivazioni altrettanto valide ci hanno spinto a sottoscrivere accordi commerciali con Jp Morgan Fleming asset management, **New Millennium sicav**, Oyster, Pictet. Inoltre, collochiamo le 16 linee di gestioni patrimoniale di Alpenbank (che è banca depositaria di Lcm insieme a Investbanca), dove trovano posto i fondi di 35 diverse case d'investimento. Le gpf da noi proposte al cliente sono soluzioni innovative che adottano una filosofia «absolute return», dove cioè il gestore persegue l'obiettivo di creare valore per l'investitore in qualsiasi contesto di mercato borsistico. E spesso ci riesce ottenendo risultati considerevoli...

**D. Faccia un esempio...**

**R.** La linea Apr Dynamic, che è fondata su un approccio gestionale dinamico, sta generando un rendimento al netto delle commissioni del 16,74% (il dato è aggiornato a fine ottobre 2006, ndr).

**D. Qual è il vostro target di clientela di riferimento: private, affluent o retail?**

**R.** Non ci riferiamo a un target in particolare. I nostri servizi sono da



**■ PORTAFOGLISTA**  
**Ulrich Foppa**, promotore finanziario e azionista di Laurin Capital Management con il 14%, è accreditato tra i maggiori «portafogli» dell'Alto Adige. Secondo indiscrezioni, il patrimonio affidatogli dalla clientela raggiunge i 100 milioni di euro complessivi.

private, quando penso per esempio al nostro fondo immobiliare, ma con soglie d'accesso alla portata della clientela retail.

**D. Parliamo proprio del vostro fondo immobiliare che vi caratterizza rispetto alla concorrenza.**

**R.** La nostra società sta curando in esclusiva il collocamento delle quote destinate al mercato retail del fondo immobiliare chiuso istituito da PensPlan Invest (si tratta di una sgr nata all'interno di un ampio progetto sociale per la promozione e lo sviluppo della previdenza complementare nel Sud Tirolo, ndr). Il fondo si chiama *Risparmio immobiliare Uno-Energia*: è stato autorizzato dalla Banca d'Italia a fine giugno ed è di tipo chiuso, del valore complessivo di 98 milioni di euro, con durata di 12 anni, che investirà il patrimonio in beni immobili in locazione di proprietà dell'Enel. Gli investitori privati, cui saranno riservate quote per un valore complessivo di 30 milioni di euro con taglio minimo di 10 mila euro, avranno un rendimento minimo del 2% annuo e avranno invece un tetto di partecipazione alle rivalutazioni del fondo fissato nel 10%. E i nostri promotori stanno collocando con grande successo le quote di questo fondo.

**D. Quali obiettivi di crescita vi proponete?**

**R.** Oggi disponiamo di 30 promotori e contiamo di arrivare a 40 per la fine del 2006 e 65 per la conclusione del 2007, ripartiti non solo sul nostro territorio di riferimento, Bolzano, ma nel centro nord. È evidente che non puntiamo sui grandi numeri,

ma intendiamo attirare promotori che non

vogliono più saperne di budget di prodotto e di conflitti d'interesse. Ai nostri professionisti, invece, diamo la garanzia della massima libertà e dell'assenza di pressioni commerciali. E anche sul piano del trattamento provvigionale siamo all'avanguardia...

## GESTIONI MULTIMANAGER

LAURIN CAPITAL MANAGEMENT L'ORGANIGRAMMA

### Nome per nome, il team della società

Quattro soci interni, che controllano il 56% delle azioni. E una trentina di promotori. Ecco tutti i professionisti che operano in Lcm sim.

L'attività è partita solo lo scorso aprile, ma Laurin Capital Management sim ha già un volto preciso.

Il presidente è **Massimo Scolari**, 50 anni, che vanta una lunga esperienza nel settore finanziario. Dopo tre anni di permanenza presso il servizio Studi della Banca d'Italia, Scolari ha lavorato per il gruppo Banca Sella, con la carica di amministratore delegato di Gestnord Fondi sgr, la società di gestione di fondi del gruppo. È stato inoltre per tre anni consigliere della Banca Bovio Calderari di Trento. Successivamente, ha assunto la carica di amministratore delegato di Zenit Alternative Investments sgr, società di gestione di hedge funds. Attualmente, Scolari è presidente di Compam, una sicav di diritto lussemburghese, e amministratore delegato di Pragma Alternative sgr. Alla guida operativa della società, invece, sono **Hansjörg Augschöll** e **Roberto Zanin**. Il primo, 40 anni, svolge la carica di vicepresidente; prima di approdare in Laurin Capital Management, Augschöll ha operato in una big del panorama distributivo altoatesino, Hypo Tirol Save sim, di cui è stato responsabile delle gestioni patrimoniali, nonché direttore generale e

amministratore delegato. Augschöll è iscritto all'albo dei promotori finanziari. Quarant'anni ha anche **Roberto Zanin** che di Lcm sim è amministratore delegato. Zanin, che in passato è stato direttore commerciale di Hypo Tirol Save sim, è anche presidente di Multilife srl. Nel consiglio di amministrazione di Lcm sim siedono due rappresentanti dell'azionista Alpenbank Ag. Si tratta di **Martin Sterzinger**, 42 anni, che è componente del consiglio direttivo e portavoce della banca nordtirolese, e di **Norbert Alber**, 42 anni, direttore di Alpenbank Bolzano.

I promotori in organico sono, invece, 28. Pochi, se rapportati alle dimensioni di altri operatori, ma tutti con esperienza e portafoglio consolidato. A partire da **Ulrich Foppa**, azionista della società con il 14%, e accreditato

tra i maggiori «portafoglisti» dell'Alto Adige (pare che il patrimonio affidatogli dalla clientela raggiunga i 100 milioni di euro complessivi); e proseguendo con **Renato Minnei**, altro azionista di punta della società con il 14%. La concentrazione maggiore di professionisti si registra naturalmente sul territorio di Bolzano e provincia dove operano: **Fulvio Bettamio, Giuliano Bressan, Andrea Canziani, Alois Hillebrand, Thomas Klapfer, Heinrich Mayer** e **Eduard Unterweger**. In Veneto sviluppano la clientela **Pieremilio Barbisan, Giorgio Meo, Diego Piccolin** e **Tiziana Soia**, mentre nella zona di Milano operano **Armando Giori** e **Angelo Marelli**, e in quella di Torino **Antonietta De Vito** e **Roberto Dolza**. Altro territorio presidiato è quello emiliano, con i promotori **Maurizio**

**Cavallo, Sergio Chinni, Andrea Guizzardi** e **Flaviano Lenzi** che operano nella zona di Bologna, mentre **Pietro Zora** ha responsabilità sulla provincia di Piacenza. A Firenze e provincia gravitano, invece, **Marco Benedetti, Alessandro Calamai, Riccardo Cestelli, Luciano Lombardi**. Infine, su Roma sviluppano l'attività **Massimo Ragazzoni** e **Armando Ziccardi**.

#### PROMOTORI

I promotori finanziari nell'organico di Lcm sim sono 28. A fianco, **Marco Benedetti** e **Alessandro Calamai**, intermediari che operano nella zona di Firenze insieme a **Riccardo Cestelli** e **Luciano Lombardi**.



#### D. In che senso?

**R.** Il presupposto che il promotore è il nostro partner si traduce in materia di compensi nel concetto che tutto quello che riceve la sim dalle sgr viene diviso a metà con la rete. E spesso anche di più: per alcune tipologie di prodotti i nostri promotori ricevono fino al 65% della management fee.

#### D. Finziate gli uffici dei promotori?

**R.** No, preferiamo pagare bene la parte variabile. Non remuneriamo i costi fissi dell'attività.

#### D. Quale tipologia di promotore vi interessa e a quali condizioni può diventare socio di Lcm?

**R.** Conta soprattutto la storia personale del promotore e la sua compatibilità

con il nostro modello di business. Naturalmente se dispone di un buon portafoglio è meglio. Ma...

#### D. Ma?

**R.** Ma il portafoglio può non bastare nel caso di promotori che abbiano cambiato cinque società negli ultimi cinque anni. Ci interessano professionisti che credono in un progetto come scelta di vita professionale.

#### D. Vi apprestate a lanciare il servizio di consulenza finanziaria remunerato a parte rispetto al collocamento del prodotto?

**R.** Vogliamo avere ben chiaro il quadro normativo prima di lanciare un servizio di questo tipo. Che, comunque, è nelle nostre corde.

#### D. Siete una start up, ma già operativa da sei mesi. Il vostro patrimonio in gestione a quanto ammonterà a fine anno?

**R.** Contiamo di raggiungere i 230 milioni di euro e l'anno successivo prevediamo di raccogliere altri 165 milioni di euro solo di risparmio gestito. Come vede, siamo piccoli, ma promettenti. ■