

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

Piccoli, 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».

