

AMUNDI

E ADESSO PUNTIAMO SULL'ITALIA

Il nuovo hub milanese, nato in seguito all'integrazione con Pioneer Investments, è stato scelto come base per ospitare la piattaforma globale degli investimenti multiasset di tutto il gruppo francese. Che, come spiega il responsabile Matteo Germano, mira a intercettare parte di quei 4mila miliardi di dollari che dovrebbero riversarsi sul comparto

Nino Sunseri



Matteo Germano ha 49 anni, che non dimostra, ha un progetto, realizzare la piattaforma multiasset numero uno in Europa, e un obiettivo: intercettare una parte di quasi 4mila miliardi di dollari che, secondo alcuni studi, dovrebbero riversarsi su quelli che un tempo venivano definiti i «prodotti flessibili».

Germano lavora in un grande ufficio al 21° della Torre B di piazza Gae Aulenti, nel complesso che ospitava la sede di Pioneer Investments e che, nel corso del 2018, verrà lasciato per trasferire tutti i dipendenti del gruppo presenti a Milano, compresi quelli della sede di Amundi, in un nuovo quartier generale. Sarà uno dei sei hub globali di investimento della società francese nel mondo e servirà i 37 Paesi in cui l'asset manager del gruppo è attivo.

L'Italia infatti è stata scelta dal ceo **Yves Perrier** come base per ospitare e sviluppare la piattaforma dedicata alle strategie multiasset: a idearla è stato proprio Germano, che oltre a essere responsabile di quest'area è stato anche nominato chief investments officer di Amundi per l'Italia. Laureato in Economia, sposato, Germano ha percorso le diverse tappe che l'hanno portato a diventare manager di prima linea di Amundi all'interno di quello che un tempo era il Credito Italiano, diventato poi Rolo Gestioni, fino all'acquisizione di Pioneer Investments negli Stati Uniti.

Com'è nata l'idea di fare di Milano la capitale dei prodotti multiasset del gruppo?

La scelta è strettamente connessa alle caratteristiche di Pioneer Investments, ora parte integrante di Amundi. Prima dell'acquisizione, Pioneer, su circa 220 miliardi di asset gestiti globalmente, registrava quasi il 50% di queste masse, circa 100 miliardi, investiti

in prodotti multiasset. Queste strategie erano, quindi, parte del dna dell'azienda. Quando abbiamo iniziato a costruire la nuova piattaforma, avevamo una sfida ben definita: combinare queste caratteristiche con quelle che erano già presenti all'interno del mondo Amundi.

L'integrazione è recentissima: a che punto è la nuova piattaforma?

Siamo a buon punto. Direi ottimo se si tiene conto che l'acquisto è stato completato ai primi di luglio. Nel giro di pochissimo tempo abbiamo disegnato e definito la struttura della nuova piattaforma che opera già a pieno ritmo.

Su cosa avete puntato in questa fase di progettazione?

Sulle persone. La piattaforma, come dicevo, è nata con un obiettivo principale: conservare, valorizzare e fare

mo individuato nella clientela. In questo senso possiamo dire di aver creato davvero una struttura cliente-centrica, se mi passa il termine. Abbiamo fatto questa scelta perché, secondo noi, offre dei vantaggi sostanziali nella gestione e nell'offerta di soluzioni trasversali in grado di coprire tutto l'universo investibile.

Come avete strutturato l'offerta di prodotti multiasset di Amundi?

Il nostro focus è offrire soluzioni multiasset che rispondano alle esigenze di investimento di ogni tipologia di clientela. Ecco perché abbiamo strutturato la nostra gamma partendo dai bisogni della clientela: così facendo abbiamo individuato otto gruppi principali di soluzioni per i clienti. Quattro di queste coprono quei prodotti che definiamo «risk profiled»: si tratta dei fondi dedicati all'area conservative,

“ Il nostro focus è offrire soluzioni multiasset che rispondano alle esigenze di investimento di ogni tipologia di clientela ”

leva sui talenti di tutti i professionisti che un tempo facevano parte dei team multiasset di Pioneer e di Amundi e che ora rientrano nel perimetro di un unico gruppo. Per raggiungere quest'obiettivo abbiamo ideato una struttura in grado di valorizzare i punti di forza dei due gruppi di lavoro, entrambi eccellenti, che stavamo andando a integrare.

Come avete raggiunto quest'obiettivo?

Tutto il disegno della piattaforma si basa su un principio: abbiamo voluto che fosse composta da team organizzati sulla base dei bisogni che abbia-

delle strategie caratterizzate da rischio moderato, delle soluzioni flessibili e di quelle growth. Altri specialisti si occupano di quelle che definiamo «outcome oriented strategies»: in questo caso andiamo dalle soluzioni income (con attenzione alla distribuzione di una cedola ricorrente), a quelle absolute return (con focus alla protezione del capitale investito) fino a quelle real return (orientare a preservare il valore reale dell'investimento). Infine, abbiamo previsto un team dedicato alle soluzioni «bespoke», cioè quei prodotti costruiti su misura per i clienti istituzionali che hanno esigenze molto specifiche.

Quante persone impiega la piattaforma?

Il team multiasset di Amundi, nel proprio complesso, impiega poco più di 200 persone: parliamo di circa 180 investment professional (che appartengono all'area portfolio management e a quella fund research) e altre 30 figure di supporto. Non si trovano tutte a Milano, ma sono dislocate anche in altre sedi del gruppo. Per esempio Parigi e Dublino. Il tutto coordinato da Milano.

Come si integra il nuovo hub globale rispetto agli altri cinque esistenti del gruppo?

In generale tutti gli hub del gruppo si caratterizzano per una specializzazione (strategia) e spesso anche per prossimità a clienti primari. Sono perciò organizzati per servire al meglio l'area di riferimento nella quale sono collocati: in questo senso quello di Milano è stato ideato, oltre che per rappresentare la piattaforma numero uno in Europa per le soluzioni multiasset, anche come polo d'eccellenza per l'area mid and small cap Europa (e ovviamente Italia), fondi Pir, italian private equity e private debt. L'hub di Milano inoltre

è stato strutturato appositamente per servire in maniera specifica e tailor made il mercato italiano, con particolare riferimento ai canali attraverso i quali distribuiamo i nostri prodotti al mercato retail, terze parte e ai clienti istituzionali.

Tornando all'area multiasset, la piattaforma quanti prodotti gestisce?

Sono parecchi: parliamo di circa 1.500 portafogli multiasset, 600 dei quali ereditati da Pioneer Investments e altri 900 oggetto dell'offerta globale Amundi pre-acquisizione.

Quanti Paesi servite dall'Italia e in che modo?

L'hub di Milano serve tutto il nuovo gruppo: questo significa che i prodotti multiasset, ingegnerizzati e gestiti dalla nuova struttura, vengono poi distribuiti in tutti i 37 Paesi in cui Amundi è presente, attraverso tutti i canali disponibili per raggiungere la clientela.

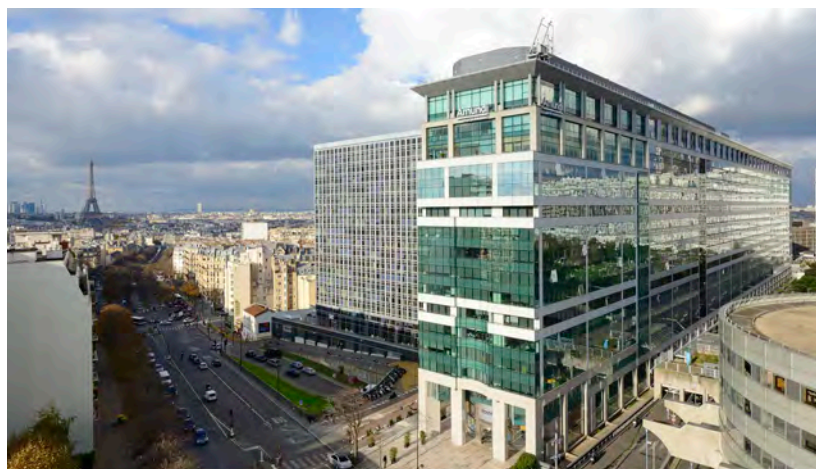
Qual è in questo momento l'appeal di una strategia multiasset?

Le soluzioni multiasset oggi hanno differenti forme di appeal, in funzione

della prospettiva con la quale vengono valutate. Se ragioniamo dal punto di vista del cliente, questo tipo di strategie sono perfette perché consentono di soddisfare un numero molto ampio di esigenze di clienti diversi. Penso, ad esempio, al risparmiatore che, rimasto orfano dei buoni rendimenti offerti dal classico titolo di Stato, continui ad avere la necessità di ottenere, a fronte di un investimento di medio termine, una cedola periodica significativa: con un fondo multiasset income è possibile soddisfare quest'esigenza. Come è altrettanto possibile soddisfare i bisogni di chi cerchi una soluzione che gli possa permettere di proteggere il proprio capitale dal rischio di un'improvvisa impennata dell'inflazione. Allo stesso modo, ovviamente a fronte di una rischiosità un po' più accentuata, possiamo ingegnerizzare dei prodotti growth che permettano a un investitore evoluto di ottenere rendimenti in linea con l'azionario ma con una rischiosità inferiore. Tutti questi bisogni si possono soddisfare proprio con i prodotti multiasset, ed è per questo che, per iniziare a costruire la nostra piattaforma, siamo partiti dalle necessità degli investitori.

Possiamo quindi dire che la flessibilità è il grande appeal del multiasset dal punto di vista del cliente?

Sì, esatto. Dal punto di vista dell'asset manager c'è un secondo grande motivo di interesse: di fronte a un orizzonte di mercato che, a fronte di tassi di interesse prossimi allo zero, ha posto e pone nuove sfide a chi gestisce i risparmi della clientela, le soluzioni multiasset permettono, da un lato, di fissare obiettivi di rendimento chiari a fronte di una volatilità ben definita. Possiamo perciò mettere a disposizione del cliente un catalogo di soluzioni tagliate su misura, sulla base del suo budget di rischio e del ritorno che



TRASLOCO

Sopra, la sede centrale di Amundi a Parigi. A Milano, dopo l'integrazione di Pioneer Investments, i dipendenti delle due società confluiranno presto in un nuovo quartier generale

SCENARI RISCHIOSI

Prepararsi a nuotare in acque inesplorate

Secondo il responsabile delle soluzioni multiasset absolute return di Amundi, l'interruzione del Qe potrebbe avere un impatto negativo sulle valutazioni degli asset azionari. Ecco perché

Davide Cataldo, all'interno della nuova piattaforma multiasset è il deputy cio Italia e responsabile delle soluzioni multiasset absolute return del gruppo Amundi, una categoria di soluzioni che Cataldo definisce «adatte a questa particolare fase di mercato».



Davide Cataldo,
*head of multiasset
absolute return
di Amundi*

Che cos'ha di così particolare il mercato in questa fase?

Ci troviamo di fronte a uno scenario che vede i rendimenti dei titoli di Stato ancorati ai minimi storici, in concomitanza con un'inflazione sotto i target e una volatilità compressa verso il basso. Dal nostro punto di vista i rendimenti e la volatilità rischiano di aver raggiunto il loro punto più basso e non è così improbabile il fatto che riprendano a crescere nei prossimi mesi. Allo stesso modo le valutazioni dei mercati azionari po-

trebbero essere a rischio correzione.

Siamo di fronte a uno scenario rischioso?

Diciamo che i gestori oggi stanno nuotando in acque inesplorate, dal momento che nessun operatore del mercato storicamente ha mai dovuto gestire la decisione da parte di una Banca centrale di interrompere

politiche non convenzionali di alleggerimento monetario. Se il quantitative easing, in passato, ha spinto le valutazioni degli asset azionari verso l'alto, gli investitori oggi si trovano necessariamente a dover prendere in considerazione la possibilità che l'interruzione dell'alleggerimento monetario potrebbe avere un impatto negativo su queste stesse valutazioni.

Per questo è convinto che i fondi absolute return siano la soluzione

diversificazione (e quindi riduzione del rischio di perdite)

Come vi aspettate che evolverà il mercato dei prodotti multiasset in futuro?

Siamo convinti che questa tipologia di soluzioni, per tutti i vantaggi che offre sia alla clientela che al gestore, sia destinata a crescere in maniera davvero significativa in futuro, in maniera ancora più decisa rispetto all'incremento a cui abbiamo assistito negli ultimi anni. Ci sono alcune ricerche, forse un

ideale in questa fase?

Le soluzioni absolute return tipicamente hanno caratteristiche di scarsa correlazione rispetto alla direzionalità del mercato e alla duration dei tassi di interesse. Questo tipo di strategie hanno come obiettivo la protezione del capitale degli investitori su un determinato orizzonte temporale e nelle fasi di debolezza dei mercati dovrebbero generare migliori rendimenti rispetto ai prodotti tradizionali.

I fondi absolute return Amundi come ottengono questo risultato?

Puntiamo a costruire strategie scarsamente correlate all'andamento dei mercati azionari e del reddito fisso e caratterizzate da un focus molto importante sulla protezione dal capitale. Inoltre i nostri fondi absolute return sono disegnati per ottenere diversificazione puntando sulle idee di investimento piuttosto che focalizzandosi su una o più asset class. La nostra filosofia è che un fondo di investimento absolute return non debba rispettare un benchmark ma debba piuttosto investire unicamente dove e quando il portfolio manager percepisce il fatto che l'opportunità di creare valore sia superiore al rischio assunto.

vuole ottenere. Tenga presente che l'attuale situazione dei mercati finanziari (valutazioni care e crescita economica limitata) rende più complesso per il gestore il raggiungimento di rendimenti importanti, mantenendo sotto controllo il rischio. La protezione dalla volatilità resta un imperativo in uno scenario di mercato solo apparentemente tranquillo e nel quale potremmo assistere, nei prossimi mesi, a improvvise fiammate di volatilità e i prodotti multiasset sono quelli che offrono una maggior opportunità di

po' estreme nelle conclusioni alle quali arrivano, ma che comunque indicano una tendenza significativa, secondo le quali tra il 2016 al 2020, a fronte di una riduzione di quasi 2mila miliardi di dollari di masse gestite in fondi attivi tradizionali, assisteremo a un incremento di quasi 4mila miliardi in soluzioni di investimento, principalmente multiasset. Capisce bene perché sia essenziale essere pronti a intercettare questo trend con strategie in grado di soddisfare il bisogno di tutti i clienti, dal retail agli istituzionali. ■