

Risparmio & commissioni. La proposta di Soprano Sgr (Ifigest e Carifirenze)

Arrivano i fondi low cost in alternativa agli Etf

**Costi azzerati
Al gestore parte
del maggior
rendimento
sui portafogli**

Fondi comuni low cost. Vale a dire, prodotti quasi a zero spese perché non prevedono commissioni di sottoscrizione, né di gestione. Il cliente paga solo una fee (al 50% con la società) di over performance quando si batte il benchmark dichiarato (il gestore replica l'indice e fa gestione attiva solo per il 2% del portafoglio) e al lordo del dividendo. Non solo. La commissione viene calcolata per ogni singolo investitore in base alla sua personale posizione, tenendo conto della sua effettiva over performance. Questa è solo una delle innovazioni con le quali si presenta al mercato **Soprano Sgr**, giovane realtà nel settore dell'asset management. «Nel dar vita circa un anno fa a Soprano Sgr - spiega Giovanni Bizzarri, presidente della società e di **Banca Ifigest**, istituto specializzato nel private banking e nell'asset management (è azionista della Sgr al 47,5%, l'altro 47,5% è di CrFirenze e il restante dei gestori) - ci siamo posti come obiettivo quello di introdurre qualcosa di veramente nuovo

in un settore in cui c'è molta omologazione e soprattutto di creare valore reale per i clienti. E poiché i segmenti di mercato ai quali ci rivolgiamo hanno esigenze sofisticate, abbiamo puntato su un team che avesse elevate qualità tecniche, profonda conoscenza dei mercati e soprattutto capacità di utilizzare complesse metodologie di analisi». Soprano non punta solo a un nuovo sistema di pricing per i fondi passivi (in tutto sono cinque) ma nelle famiglie dei fondi total return e in quelli a strategia promette all'investitore un mix fatto di massima trasparenza e gestioni efficienti. «Oltre a dichiarare ex ante nel prospetto e nel nome del fondo strategia e politica di investimento - spiega Gianluca Gabrielli, direttore degli investimenti (fanno parte del team anche Alessandro Bortolotti, Giada Dezzini e Lucia Pettini) - per ogni singolo prodotto è disponibile sul sito la composizione del portafoglio con aggiornamenti mensili sulle singole posizioni e la strategia di investimento che sarà adottata nel mese successivo, oltre a rendere noti i risultati dei modelli quantitativi che saranno applicati sui prodotti». Insomma, tra gestore e cliente, se questi lo desidera, c'è una comunicazione diretta e trasparente.

Un plus al quale tiene molto il team di gestione che ha alle spalle una consolidata storia di successo (facevano parte della squadra **Grifogest**, confluita

A VERONA

Efpa in convention

€FPA Italia lancia la prima Convention nazionale riservata ai professionisti certificati, che ad oggi sono circa 2500. L'evento si svolgerà a Verona, presso Palazzo della Gran Guardia, i prossimi 7 e 8 giugno 2008. «Il valore della professione certificata nel mercato del risparmio». Numerose le tavole rotonde e i workshop dedicati alla certificazione professionale delle figure di **€fa™** - **European Financial Advisor™** e di **€fp™** - **European Financial Planner™**. **Efpa** certifica i programmi formativi presentati dagli enti specializzati, conformemente agli standard europei: a oggi sono certificati in questo senso oltre 40 corsi di formazione gestiti da altrettanti enti per i livelli **€fa™** e **€fp™** e sono accreditati oltre 150 corsi per il mantenimento della certificazione che necessita di un percorso di formazione continuo nel tempo.

prima in **Capitalgest** e poi in **UbiPramerica**), ma soprattutto un track record d'eccellenza.

Per sfruttare al meglio le potenzialità offerte dalla nuova normativa Ucits 3 e rispondere già da ora alle esigenze della Mifid in ambito gestionale sono stati varati tre fondi a strategia (Global Macro, Contrarian e Relative Value) che si propongono di essere un'alternativa più economica agli hedge fund (l'investimento minimo è di 500 euro). Qui il pricing è così articolato: nessuna commissione di sottoscrizione, 1,75% di commissione di gestione e commissione di performance del 20% calcolata con metodo high-watermark (il cliente paga solo quando il fondo raggiunge un nuovo massimo; se il fondo retrocede e poi risale, il cliente paga nuovamente solo se si supera il livello massimo precedentemente raggiunto) ed è sempre calcolata in modo individuale per ogni cliente.

Costi simili per la terza famiglia di fondi, quelli total return, non correlati ai mercati e che, offrendo un miglior profilo rischio rendimento rispetto ai titoli a reddito fisso, puntano a garantire statisticamente il capitale a scadenza. Per esempio, il Soprano inflazione + 1,5% ha come obiettivo di raggiungere 1,5% + il tasso di inflazione. Solo se si supera questa soglia si paga il 20% (commissione di performance), mentre quella di gestione è 0,75 per cento.

Lucilla Incorvati