La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

ASSET

# Obiettivo un miliardo con promotori e banker

**Tendercapital** apre la sua offerta di fondi Ucits IV alla clientela *retail* e punta a crescere in Italia, dove ad oggi si concentra solo l'8% delle masse gestite, tramite il *private banking* e le reti di promotori finanziari. L'obiettivo, ambizioso, è arrivare a 1 miliardo di euro in *asset under management* nei prossimi anni dagli attuali 250 milioni, raggiungendo così una stazza che permetterebbe alla società di entrare anche nel mercato francese, dove l'offerta delle *boutique* di investimento è particolarmente apprezzata.

A illustrare ad **ADVISOR** la nuova strategia della società londinese, presieduta da **Moreno Zani** e presente con uffici anche a Milano, Dublino e Lugano (120 milioni di euro di patrimonio tramite fondi Ucits IV e 200 milioni nei comparti alternativi), è il nuovo *managing director* **Carlo Cavazzoni**, entrato a fine giugno dopo 12 anni passati come responsabile europeo della distribuzione dei prodotti e servizi di gestione di Generali Investments Europe. "Fino a poco tempo fa - spiega - la società era focalizzata sul segmento HNWI, UHNWI e *family office* ed era chiaro che quella strategia fosse coerente con lo stile di gestione della casa. La società è cresciuta fino a un certo livello con questo *business model* e continuerà a farlo, ma da luglio di quest'anno, avendo maturato un *track record* di oltre 3 anni e una base sufficiente di *asset under management*, abbiamo deciso di sondare la possibilità di collocare i nostri fondi attraverso i *private banker*, le reti di promotori finanziari e le piattaforme di selezione fondi, ossia fondi di fondi, *unit linked* e gestioni patrimoniali".

Perché la società ha deciso questo passaggio? "Con l'avvento della Mifid II tutti questi soggetti, siano essi promotori o *fund selector*, hanno la necessità di diversificare l'offerta complessiva. E quindi anche Tendercapital può avere un spazio tra le società che vengono proposte ai clienti".

Carlo Cavazzoni, Tendercapital

## Cavazzoni (Tendercapital): "La Mifid II ha creato gli spazi per la nostra offerta"

L'offerta Ucits IV comprende cinque fondi caratterizzati da uno stile di gestione "a due *step*", coniugando i vantaggi di una visione *top - down* con un processo *bottom - up* che permette di selezionare i titoli sottovalutati in base ai multipli di mercato; un approccio che caratterizza, in particolare, il prodotto di punta della casa, il fondo obbligazionario Tendercapital Bond Two Steps (110 milioni di euro in AUM). Gli altri prodotti disponibili al *retail* sono i fondi azionari Tendercapital Secular Euro e Tendercapital US Turnaround, l'obbligazionario Tendercapital Income Premium, e il monetario Tendercapital Cash 12 Months. Sulla parte *alternative*, si segnala un prodotto destinato alla clientela istituzionale: Tendercapital Real Assets, un fondo che investe direttamente in progetti di infrastrutture.

Da luglio, la società ha sottoscritto nuovi accordi distributivi: il primo con **Consultinvest Investimenti SIM**, che vanta oltre 400 promotori finanziaria, mentre nelle scorse settimane è partito l'accordo con **IW Bank** che potrà contare sulla rete di pf di UBI Banca Private Investments, a seguito della fusione tra le due controllate del gruppo. "Contiamo di essere presenti anche in società più piccole che potrebbero essere oggetto di future aggregazioni, permettendoci così di entrare nell'orbita di realtà più grandi" prosegue Cavazzoni. Quanto al *private banking*, il segmento è aggredito tramite le gestioni assicurative (accordi con **Skandia** e, più di recente, con **Legal & General**) e le gestioni patrimoniali, per le quali l'offerta fondi è attualmente sotto il monitoraggio di alcune importanti realtà italiane, quali Bper, Credem e Banca Marche.