

Augustum Opus sim ha appena archiviato un 2014 record

Col fattore Azimut masse in crescita

A cura di Diana Bin

Il 2015 si prospetta ricco di novità per Augustum Opus sim. La società presieduta da Giuliano Cesareo (nella foto sotto), che ha concluso l'anno con masse in crescita, è gestore delegato di un nuovo fondo obbligazionario lanciato a dicembre da New Millennium Sicav, la stessa che ha presentato domanda per la quotazione in Borsa - 13 dei suoi comparti. Un'opportunità, quella di portare i fondi a Piazza Affari, che Augustum Opus sim ritiene molto positiva, perché consente di rendere accessibile la sua offerta a un pubblico più ampio di investitori. A fare il punto con BLUERATING è proprio il presidente Cesareo.

Come sta andando il processo di integrazione con Azimut?

Procede a buon ritmo. I vertici di Azimut da giugno fanno parte nel nostro consiglio e sono in fase di integrazione le attività delle funzioni di controllo. Mentre nell'attività di asset management, come nella gestione della società nel suo complesso, i vertici continuano a governare i processi aziendali in assoluta autonomia, come previsto dagli accordi.

Come si è chiuso il 2014 a livello di utile e di raccolta netta?

I risultati di conto economico sono molto buoni e in linea con gli esercizi precedenti, mentre sotto il profilo delle masse under management nel 2014 registriamo il record per la nostra società, con una crescita complessiva intorno ai 150 milioni di euro sul 2013.

Come vede la negoziazione dei fondi in Borsa?

Noi gestiamo alcuni comparti di sicav da molti anni. La società prodotta di questi comparti (New Millennium Sicav, ndr.) ha già prov-

veduto alla richiesta di ammissione alla quotazione in Borsa. Per noi questo è un fatto molto positivo, perché in questo modo la qualità della gestione e l'eccellenza dei risultati potranno essere concretamente apprezzati da un pubblico più ampio.

Quanti e quali sono oggi i vostri fondi?

I fondi sono sei, e sono New Millennium Augustum High Quality Bonds, New Millennium Augustum Corporate Bond, New Millennium Italian Diversified bond, New Millennium Augustum Market Timing, Rinascimento Augustum Games e Rinascimento Augustum Balanced Equity Europe.

Altri prodotti in arrivo?

Il 5 dicembre New Millennium Sicav lancia un nuovo comparto, il New Millennium Sicav Augustum Extra Euro High Quality Bond, di cui Augustum Opus è gestore delegato, che investirà in titoli di alto rating "denominati" in valute diverse dell'euro senza alcun limite di natura geografica. Noi crediamo che ci sia valore in questo nei prossimi anni.

Su quali asset class punterete nel 2015?

La nostra è una gestione globale che investe in ogni asset class variando l'esposizione sulla

base di scelte di tipo value.

Nei prossimi mesi l'equity continuerà ad avere un leggero sovrappeso, mentre per quanto concerne la componente obbligazionaria, che è un po' il nostro fiore all'occhiello - i comparti che gestiamo occupano stabilmente i primi posti nelle classifiche europee a 12 anni - proseguiremo nella strategia di diversificazione valutaria avviata alla fine del 2013 nella convinzione che continuerà il trend ribassista dell'euro nell'ambito di un generale sovrappeso della componente corporate.

15 persone il team di Augustum Opus sim conta di fronte al cliente di gestione

12 miliardi di euro le masse complessive a capo di oggi, circa 25 milioni in crescita a ogni pubblica offerta

250 clienti sono i clienti delle gestioni patrimoniali, che contano sul consiglio di amministrazione di circa 3 milioni

di euro di massa gestite in delega per un totale pari a circa 1.200 milioni. Oggi il nostro team in totale conta 15 persone, di cui otto dedicate all'attività di gestione.

©DianaBin2

FORMAZIONE



di Gaetano Megale*

Conflitto d'interessi, il rischio è di tutti

La normativa relativa ai conflitti di interesse tra il consulente e il cliente indica prevalentemente due modalità di gestione. La prima, di tipo "organizzativo", è finalizzata a individuare ed eliminare preventivamente i rischi. La seconda, in situazioni di conflitto, utilizza la "disclosure", ossia l'informazione cautelativa per iscritto sulla natura e l'estensione del conflitto, che il cliente deve espressamente accettare.

Ma quanto è efficace quest'ultima? Diverse ricerche internazionali pongono molti dubbi e, addirittura, indicano che la "disclosure" possa ottenere effetti contrari.

Per contrastarli, la letteratura indica che è necessario porre in atto altre misure.

Come, per esempio, la definizione di codici etici che, mediante i "dilemmi etici", possono precisare le situazioni e i principi ai quali far riferimento per la loro corretta gestione, nonché la frequenza di un adeguato training professionale che consenta al consulente di riflettere sul suo grado di sviluppo morale. Oltre a ciò, un altro strumento efficace è la "valutazione di parte terza" della consulenza erogata, che può essere praticata dalla certificazione di conformità alle norme tecniche di qualità e anche tramite una "seconda opinione" circa gli esiti della consulenza, effettuata da un soggetto terzo. Il tema dovrebbe interessare tutti gli operatori che erogheranno il servizio di consulenza "indipendente", così come verrà prevista dalla Mifid Review. Ossia, secondo le definizioni del ddl che era in corso d'esame alla commissione Finanze del Senato mentre scrivevamo questo articolo, i "consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede" (attuali promotori finanziari), le "persone fisiche consulenti finanziari indipendenti" (attuali consulenti finanziari) e le "società di consulenza finanziaria". Perché, vogliamo ricordarlo, nessun operatore è immune dal problema dei conflitti di interesse con il cliente.

*presidente di Progetica