



OSSERVATI SPECIALI / LE CRITICHE AGLI SPECULATIVI

Se il gestore ha paura di rischiare

Sono i prodotti finanziari più in voga del momento. Ma c'è qualcuno che comincia a storcere il naso. In Gran Bretagna, il «Financial Times» ha aperto il dibattito sugli hedge fund. C'è qualcuno che punta il dito contro i gestori speculativi perché, è la critica, si sarebbero appiattiti troppo sulle richieste degli investitori istituzionali: a fronte di alte commissioni (2% in media quelle di gestione e 20% quelle di performance), fondi pensione e assicurazioni pretendono strategie poco rischiose. E pur di conservare il cliente, l'hedge si adegua. Ma è proprio così? «Sì. La clientela istituzionale sta spingendo i gestori hedge a prendere meno rischi — afferma Marco Palacino, direttore generale di Mellon Global Investor —. Il ruolo sempre maggiore di questi clienti, nel settore alternativo, ha però due effetti importanti: maggior trasparenza e un miglior reporting per tutti».

Sono circa 9 mila (dati Mondo hedge) gli hedge nel mondo e gestiscono 1.105 miliardi di dollari. «Sì, vi è stato un appiattimento delle perfor-

mance. Ma i gestori bravi ci sono ancora — spiega Lara Pederzoli, responsabile investimenti alternativi della società di consulenza Mangusta Risk — anche se a volte è difficile poter entrare nei loro fondi perché hanno lock up (accordi di partecipazione, ndr) molto lunghi». Bisogna restare nell'hedge almeno un anno. E non tutti gli istituzionali sono di-

sposti a farlo. Per non parlare dei costi. «La formula è 2% le commissioni di gestione e 20% di performance — ricorda Michel Girardin responsabile per l'Italia di Union Bancaire Privée —. Questa è la media. Ci sono però gestori che chiedono fino al 3% per la gestione e 30% per le performance. Noi, però, siamo il secondo operatore al mondo nella gestione

alternativa (21 miliardi di euro di masse) e possiamo permetterci di rispondere: no grazie, è troppo caro».

Sta di fatto che il freno a mano è stato tirato. Secondo Palacino, attualmente clienti istituzionali e clienti privati benestanti (i cosiddetti High Net Worth Individuals) si equivalgono. Ma l'anno prossimo avranno la meglio fondi pensione e assicurazioni. «Tale fenomeno però non è recente — ricorda Michele Ragazzi gestore dell'hedge Giano94 e fondatore della londinese NewmanRagazzi partners —. È dal 2002 che gli investitori istituzionali hanno cominciato a chiedere ai fondi alternativi di essere low volatility». D'altronde, ricorda Ragazzi, vi è anche l'estremo opposto (ma non è il suo caso): c'è chi non fa pagare le commissioni di gestione ma solo quelle (alte) di performance. «Sono hedge fund che non ci interessano — dichiara Girardin —. È una strategia che spinge il gestore a prendere troppi rischi». Il dibattito è aperto.

V.D'A.

SELECTOR SICAV

Il Guru Usa alla portata di tutti

Fino ad oggi i loro fondi erano un'esclusiva degli investitori americani. Ora saranno disponibili anche per gli italiani. Sono i prodotti di quattro case d'investimento Usa che potranno essere acquistati dai risparmiatori tricolore grazie alla Sicav Selector Management. Una piattaforma di risparmio

gestito creato dalla società Usa Selector, fondata nel 2000 da Marc Rothfeldt. «Grazie alla Sicav i risparmiatori possono investire in comparti gestiti da Brandes, Waddell&Reed, Smith Group e Acadian A.M.», ricorda Alessandro Fonzi, responsabile in Italia di Selector. La Sicav sarà disponibile sul sito Fundstore.