

ADVISOR

I PROTAGONISTI DI QUESTO NUMERO



18



20_b



58



23



44



70



20_a

20_b MARCO TARANTOLA

Perché ha annunciato la nascita della nuova rete promotori di Bnl

23 ALBERTO NAGEL

Perché ha presentato il piano Mediobanca per conquistare l'asset management

25 FABIO GALLI

Perché Assogestioni vuole salvare i fondi immobiliari quotati



60

44 FABRIZIO FORNEZZA

Perché ogni mese svelerà su ADVISOR i trend della consulenza finanziaria

58 GREG ALDRIDGE

Perché il gestore di M&G Investments è ottimista sui mercati

18 MASSIMO DORIS

Perché scommette sull'innovazione tecnologica per supportare i clienti

20_a ENRICO TOMASO CUCCHIANI

Perché Intesa Sanpaolo ha riscoperto il risparmio gestito e vuole la terza rete



25

60 MORENO ZANI

Perché è pronto a tornare in Italia con la sua SGR londinese

70 GIACOMO CAMPORA

Perché Allianz Bank FA conquista il primato di raccolta mensile

Una SGR londinese bussata alla corte dei promotori

di
F. D.

Pronti a trasformare l'ufficio di rappresentanza in vera e propria succursale. Pronti ad aggredire il mercato dei promotori finanziari e dei private bankers. **Moreno Zani**, presidente e fondatore di **Tendercapital**, SGR nata a Londra tre anni fa dall'iniziativa di tre italiani (Zani, Alessandro Chiarini e Nicola Esposito), non lascia spazio a interpretazioni quando parla del Bel Paese, "un mercato che ci interessa, sia per la vicinanza culturale, sia per le possibilità di sviluppo". Raggiunto da **ADVISOR**, Zani presenta la sua strategia per avvicinare promotori finanziari e *private bankers*.

biamo circa 80 milioni di euro gestiti in fondi Ucits e 300 in fondi alternativi. Di queste masse solo l'8% arriva dall'Italia.

Restando sull'Italia: quali sono i vostri obiettivi per il futuro? Pensate di avvicinarvi anche al mondo dei promotori finanziari?

L'Italia è un mercato che ci interessa molto sia per la vicinanza culturale sia per le possibilità di sviluppo. Abbiamo infatti chiesto alle autorità competenti la trasformazione del nostro ufficio di rappresentanza in succursale per essere più attivi e propositivi sul territorio.

Il mondo dei promotori finanziari e dei *private bankers* ci interessa molto e vogliamo dedicargli, anche in futuro, sempre maggiore attenzione tramite le società a cui le reti fanno riferimento.

Guidata da tre italiani, Tendercapital trasformerà l'ufficio in succursale

La vostra realtà è stata fondata nel 2010 a Londra. Cosa vi ha spinto a debuttare nel mondo dell'asset management con una nuova società di gestione?

Dopo la lunga esperienza maturata sui mercati internazionali e nel campo dell'*asset management* a vario titolo nelle più importanti realtà finanziarie europee abbiamo maturato la convinzione che poteva esserci spazio per la creazione di una boutique finanziaria che combinando talento, integrità e trasparenza nella gestione degli investimenti potesse fare la differenza in un contesto di disaffezione della clientela verso i prodotti gestiti.

Una struttura con un azionariato indipendente che avesse la libertà di effettuare le scelte solo sulla base della convenienza per l'investitore. Da qui la nascita di Tendercapital con l'obiettivo di far emergere inequivocabilmente questi valori.

Ad oggi siete presenti in cinque paesi, tra i quali anche l'Italia: quali sono i vostri numeri oggi?

Oggi operiamo tramite i nostri uffici in 5 paesi e in altri ancora con accordi di distribuzione. Ab-

Ma qual è la vostra offerta in termini di prodotti?

La nostra offerta si compone di una gamma di 5 fondi Ucits: 3 obbligazionari e 2 azionari. Dei 3 fondi obbligazionari 2 sono ad accumulazione di cui uno con scadenze rigorosamente entro 12 mesi *rolling* idoneo per la gestione monetaria, l'altro specifico per la crescita del capitale e uno a distribuzione, perfetto per la remunerazione del capitale, tutti con strategia *equity driven*.

I 2 fondi azionari sono tematici e si caratterizzano invece per essere un azionario europeo con scelta di investimento "*secular*" su titoli che ben interpretano i macro trends futuri, e un azionario americano che investe in situazioni di *turnaround*.

A breve lanceremo un fondo dedicato alle obbligazioni convertibili.

La nostra offerta si completa, infine, con una gamma di fondi alternativi tra i quali *core infrastructure* e *sustainable energy*.

Carta d'identità

Nome: Moreno Zani
Ruolo: presidente e fondatore
Società: Tendercapital
Sito Internet:
www.tendercapital.co.uk/it

