



Moreno Zani, presidente della società, ha spiegato a BLUERATING obiettivi e strategie per l'anno appena iniziato.

Tendercapital è una società internazionale indipendente operativa nel settore dell'asset management. Nata dall'iniziativa imprenditoriale di Moreno Zani, ha sede principale a Londra, ma negli ultimi anni ha implementato una strategia di sviluppo commerciale che l'ha portata ad aprire succursali in Irlanda, Italia, Germania e, in fase conclusiva, Russia. BLUERATING ha intervistato **Moreno Zani**, presidente della società.

Quali sono le vostre strategie?

Con il nuovo anno contiamo di iniziare lo sviluppo in Francia e Svizzera. Stiamo valutando alcune possibilità di espansione del nostro business tramite l'acquisizione di un'altra realtà di gestione europea che potrebbe concludersi entro la prima metà del 2014.

Chi sono i vostri clienti?

I nostri clienti di riferimento sono principalmente le reti di distribuzione, gli istituzionali, gli Hnwi o ultra Hnwi che cercano una gestione attiva all'interno dei loro gestori di fondi. Più in generale possiamo essere un riferimento per tutti coloro che cercano, per una diversificazione del rischio ottimale sul proprio portafoglio, fondi che puntano a creare valore nelle diverse situazioni di mercato, con una volatilità contenuta, senza benchmark di riferimento. I nostri fondi obbligazionari hanno volatilità in area 2% annua e quelli azionari tra il 13% e il 17% con un elevato indice di Sharpe (indicatore di creazione di valore per i sottoscrittori) negli ultimi due anni.

Come è andato il 2013 per Tendercapital?

Siamo molto soddisfatti delle performance, che sono state ottenute implementando le nostre strategie tematiche azionarie ed obbligazionarie. Ad oggi la parte obbligazionaria sta riportando un rendimento superiore al 5% medio sui diversi prodotti, è stabilmente nel primo quartile della categoria di riferimento dei diversi fondi da due anni grazie ad un'attenta selezione di tratti di curva e di emittenti su cui investire. Per fare un esempio, anche il fondo monetario Cash 12 months in euro, appartenente ad una categoria dove è molto difficile creare valore con l'attuale livello di tassi prossimi allo zero (bubill tedesco a 12 mesi allo 0.12% e i bot italiani allo 0.77%), sta performando positivamente con un rendimento dell'1.5% circa netto. Si tratta di un risultato molto positivo, tenendo presente che tutte le obbligazioni detenute all'interno del fondo scadono entro 12 mesi da oggi rolling. I fondi azionari Secular Euro e US Turnaround hanno rendimenti superiori al 15% da inizio anno.

Che novità ci dobbiamo aspettare nel 2014?

Sul mercato dei tassi ci aspettiamo un rialzo dei tassi a 10 anni dei titoli core Europe, con i tassi sulla parte a breve della curva (ossia fino a 2 anni) stabili e non lontani dai livelli attuali. Ci attendiamo inoltre un leggero restringimento degli spread dei titoli periferici, che dovrebbe proseguire lungo il processo già attualmente in corso. Per la parte azionaria le nostre aspettative sono positive sui mercati europei, che potrebbero evidenziare una performance anche superiore a quella dei mercati americani. Il vecchio continente, infatti, potrebbe beneficiare dell'unione bancaria europea che vedrà la luce nel novembre 2014. Ciò servirà a dare maggiore fiducia agli investitori dopo che la violenta crisi post-fallimento di Lehman Brothers aveva minato l'essenza stessa dei mercati finanziari. In quell'occasione, infatti, l'azione delle istituzioni europee era stata messa a dura prova in seguito alla tensione sui debiti sovrani dei paesi periferici.

Dove punterete?

Azionario Europa, obbligazionari con strategia steepening di curva e selezionati corporate bond europei di paesi periferici in fase di turnaround, che possono ben performare in un contesto avverso di tassi crescenti sulla parte lunga della curva.

Quali sono i punti deboli del settore private in Italia? Cosa bisogna cambiare?

Personalmente penso che il settore del private banking in Italia continui a vivere buoni momenti grazie alla sempre importante propensione al risparmio degli italiani. E' un settore che – se approcciato nella maniera giusta - assicura buona redditività e rischi contenuti. Sicuramente la concorrenza è molto agguerrita e anche i margini ne hanno risentito: questo porta verso una selezione all'interno del mercato con un consolidamento verso grandi player. Contemporaneamente assistiamo all'affermazione di quelle realtà che definirei "boutique" o di nicchia. Miglioramenti possono essere fatti nel campo della consulenza e nell'impostazione dei servizi di "family office" per il segmento più alto della clientela.