

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

I cacciatori di talenti

di Marco Capponi

In un anno in cui i mercati asiatici, specialmente cinesi, sembrano correre senza sosta, per molti gestori il momento è propizio per cercare originali soluzioni di investimento. Anche facendo, in un certo senso, un'attività di



Davide Pasquali

scouting tra i talenti locali, i gestori più performanti dell'area. Una filosofia alla base dell'iniziativa del gruppo Pharus, che ha lanciato in sinergia con Op Investment Manager (Im) e

Pharus lancia uno strumento per investire in hedge asiatici e portare in Europa i migliori gestori alternativi cinesi. Obiettivo: rendimenti del 10-12%

Daniel Jim, fondatore e chief investment advisor di Tripod, un'offerta di consulenza per la clientela istituzionale europea che mira a investire in hedge fund asiatici. «Il mercato cinese si sta evolvendo sempre più», spiega **Davide Pasquali**, vicepresidente e direttore di Pharus, «per cui dal nostro punto di vista ci sono le condizioni per trovare il giusto rapporto rischio-rendimento». Inoltre, «l'economia del Dragone si sta sganciando dall'economia globalizzata, e non c'è neanche più dipendenza dalla domanda estera, perché i consumi sono trascinati da quella interna». Condizioni interessanti per beneficiare di trend economici ancora poco noti in occidente, e allo stesso tempo per cercare rendimenti: «Con gli hedge asiatici», argomenta **Alessia Cerletti**, relationship manager di Pharus e responsabile del progetto, «ricercheremo

rendimenti netti del 10-12% per i prossimi 18-24 mesi, con una volatilità del 10%». Quanto alle strategie, per Cerletti si punterà a «nicchie di investimento per clientela istituzionale europea, ultra high net worth individuals, family office e fund selectors dei fondi alternativi delle banche».

A fianco a questo progetto, la nascita di una piattaforma, chiamata *Tripod-Bole*, dal nome di un personaggio mitologico cinese a cui viene attribuita la doma dei più prestanti cavalli da guerra. Scopo dello strumento: far entrare nel mercato europeo i migliori money manager dei mercati orientali, figure alla guida di sgr consolidate con strategie sovraperformanti focalizzate sulla Cina. «Lo scouting viene fatto direttamente in loco tramite Jim e Op Im», sottolinea Cerletti, «che fanno una due diligence per ogni gestore: se loro danno il via libe-



Alessia Cerletti

ra arrivano la conferma e l'invito a partecipare alla piattaforma». A quel punto, aggiunge la money manager, «si sviluppa insieme a Pharus la rete distributiva, a seconda dell'interesse mostrato in Europa».

In concreto, verranno creati più veicoli sulla sicav, che replicheranno le strategie selezionate da Jim per il tramite di Op Im. Perché la Cina, e perché adesso?

Per Pasquali «se consideriamo il Paese come Cina moderna, il suo ciclo di vita è estremamente giovane. Per questo ci aspettiamo uno sviluppo come quello americano del passato». Inoltre, viene apprezzato che il governo, nonostante l'impostazione autoritaria, «sia attivo a livello di crescita economica: è stata creata una Silicon Valley cinese, a livello di ricerca si trovano alcune eccellenze globali, e grandi prospettive nei comparti tech e biomedico». Per investire, una formula: «Qualsiasi strategia azionaria non può fare a meno di un 30% investito in Cina». Per farlo, serve però avere anche il giusto punto di osservazione: ecco perché, conclude Pasquali, «servono i manager locali che insegnino a conoscere il posto, la sua politica, la sua economia, e più semplicemente la cultura e le tradizioni». (riproduzione riservata)

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

