

Veicoli "su misura" e investitori istituzionali: i vantaggi di una gestione del patrimonio 2.0

Dal 2013 Quaestio Capital Sgr ha lanciato più di 20 veicoli *ad hoc* per i clienti, basando la propria *value proposition* su tecnologia e servizi avanzati

di Alberto Massa*

Quaestio Capital Sgr SpA. è una società di gestione italiana dedicata agli investitori istituzionali che opera con una prospettiva globale e ha l'obiettivo di investire per i propri clienti coniugando capacità di ricerca ed esperienza diretta sui mercati. Quaestio offre agli investitori istituzionali un ampio spettro di servizi e di prodotti gestiti che trovano come fondamento una piattaforma innovativa multi asset e multi manager che consente il monitoraggio in tempo reale tutti gli investimenti e i rischi finanziari in portafoglio. Grazie alle sue competenze, Quaestio è in grado di offrire soluzioni su misura diversificate e all'avanguardia. Dal novembre 2019 Quaestio è parte della Piattaforma di asset management di DeA Capital che è entrata nell'azionariato della Sgr affiancando gli altri azionisti storici quali Fondazione Cariplo, Cassa Geometri, Opere Don Bosco e Fondazione CariForli. La Piattaforma di DeA Capital, con oltre 22,6 miliardi di euro di asset in gestione, fornisce un'ampia gamma di prodotti e servizi di investimento, includendo le principali strategie di investimento alternative, dal real estate, al credit, al private equity.

I portafogli dei clienti istituzionali sono diventati nel tempo sempre più complessi: un tipico portafoglio di un'istituzione è composto da titoli, sia azioni che obbligazioni, Oicr (fondi ed Etf) e strumenti dei cosiddetti private market (debito, equity, infrastrutture, ecc.). L'eterogeneità di questi strumenti permette un'adeguata diversificazione del portafoglio, ma con esse aumentano, di contro, le complessità: i fattori di rischio si moltiplicano e ne diventa difficile l'individuazione; l'attività amministrativa cresce al variare dei prodotti (pensiamo alla gestione dei flussi cedolari e dei proventi dei vari strumenti o agli impegni di capitale da versare per sottoscrivere i fondi dei mercati privati). In definitiva, la diversificazione tipica di un portafoglio istituzionale, se da un lato ha portato vantaggi rispetto a un passato in cui l'investimento principale era il BTP, dall'altro pone le strutture finanza degli investitori sotto uno stress particolare, dovuto alla sfida che oggi si pone loro davanti: avere una chiara idea dei rischi di mercato a cui si è esposti. Parliamo di strutture finanza che sono impegnate in molteplici attività amministrative, oltre all'attività caratteristica per la quale sono costituite: gestire, dal punto di vista rischio/rendimento, gli asset di cui sono responsabili nei confronti dei propri *stakeholder*.

Come vincere la sfida della complessità: dotarsi di un veicolo "su misura"

La soluzione che alcuni clienti istituzionali hanno adottato per dominare questa complessità è stata quella di rivolgersi ad operatori specializzati, come Quaestio Sgr, nell'attività di Management Company (ManCo). L'attività di ManCo, di cui la fornitura di un veicolo "su misura" rappresenta il punto di arrivo, è di apicale importanza per sostenere i clienti in que-

sta sfida volta alla mappatura e alla comprensione dei rischi. La ManCo, grazie ai propri servizi, permette al cliente di esternalizzare le attività amministrative *time consuming* e, al contempo, di razionalizzare la propria gestione degli investimenti. Se da un lato un portafoglio diversificato contiene diversi NAV, appartenenti a diversi strumenti di investimento, un veicolo "su misura" racchiude al suo interno i medesimi strumenti, ma con il vantaggio di avere a bilancio un solo NAV. Basta pensare, inoltre, al tempo che un desk finanza deve impegnare per seguire "amministrativamente" i flussi di cassa derivanti dai propri investimenti (proventi, reinvestimenti, firma documentazione, gestione fiscalità, ecc.): all'interno di un veicolo "su misura" la gestione operativa di questi "eventi" finanziari viene razionalizzata ed è il veicolo "su misura", non più i singoli investimenti sottostanti, a dettare tempi e metodi di questi flussi di cassa. In sostanza, il cliente si libera del fardello amministrativo e può concentrarsi sull'attività a valore aggiunto: la gestione del proprio patrimonio. Uno dei timori che i clienti hanno manifestato nell'intraprendere il percorso del veicolo "su misura" è stato di perdere la *governance* dei propri investimenti. Si temeva che prendendo questa strada si potessero perdere le prerogative sulla gestione del proprio patrimonio. I veicoli "su misura", al contrario, prevedono una struttura di *governance* che valorizza il lavoro fatto dai clienti. In Quaestio, negli anni abbiamo saputo creare per i nostri clienti soluzioni all'avanguardia per andare incontro alle necessità ed esigenze di *governance*, rispondendo ai requisiti imposti dalle Autorità di vigilanza di riferimento. Abbiamo creato presidi per soddisfare le singole esigenze, i Comitati di Advisory, in cui Quaestio e rappresentanti

dei clienti discutono delle politiche e strategie di investimento effettuate e quelle che si intendono mettere in atto. Per quei clienti in cui una *governance* a 360° dei propri investimenti in delega è un'esigenza regolamentare, abbiamo creato i Comitati di Investimento. Il coinvolgimento del cliente è quindi modulato in base al grado di sofisticazione e alle esigenze regolamentari dello stesso. Questo approccio ci ha consentito di costruire una posizione di leadership nell'ideazione e gestione delle piattaforme di investimento. I nostri clienti hanno capito che queste soluzioni li avvicinano ancora di più ai propri investimenti e, al contrario dei dubbi iniziali, permettono loro di vedere con maggior chiarezza a quali rischi di mercato sono realmente esposti.

La tecnologia come fattore differenziante nella scelta di una Management Company

Naturalmente, la scelta della ManCo è essenziale: ci sono ManCo che, a fronte della fornitura di servizi "di base", non sono in grado di offrire autonomamente servizi avanzati (quali *risk overlay* o servizi di gestione di portafoglio, che devono poi essere delegati a operatori specializzati, con aggravio di costi) e altre ManCo che non offrono servizi puramente amministrativi, se non a fronte dell'acquisto anche di servizi gestionali. In altre parole, è essenziale che la ManCo sia in grado di offrire un servizio modulare e tecnologicamente avanzato, e non solamente "una scatola vuota da riempire".

Quaestio ha basato la propria *value proposition* su tecnologia e servizi avanzati: la nostra piattaforma di sub advisory multi asset multi manager, che utilizza efficientemente e in un'architettura aperta una varietà di gestori terzi, è un punto di riferimento per quei clienti che vogliono fondi multi gestiti ma senza i costi e le inefficienze di un fondo di fondi. La piattaforma di Quaestio ha permesso ai nostri investitori di ridurre di oltre il 50% i costi degli investimenti e di migliorare la qualità dei servizi ottenuti. Inoltre, Quaestio ha la capacità di offrire (se richiesti) servizi di *overlay* passivo (su valute, tassi, azioni), piuttosto che sistematico (*risk overlay*, portfolio insurance, systematic ALM). La tecnologia rimane il punto differenziante: grazie al team di Data Intelligence di

Quaestio e ai software sviluppati internamente negli ultimi 10 anni, riusciamo a fornire ai nostri clienti nei veicoli "su misura" un livello di *look through* e trasparenza sui propri investimenti all'avanguardia in termini di precisione e tempistica di disponibilità dei dati.

Personalizzazione del servizio e importanza del supporto di "post vendita"

È fondamentale che la ManCo offra al cliente un servizio personalizzato che sia in grado di rispondere a 360° alle sue esigenze, sia al momento del lancio del veicolo "su misura", che negli anni seguenti. Molti degli attuali clienti di Quaestio hanno iniziato la propria esperienza concentrandosi su strumenti liquidi (titoli, Oicr, ecc.): ad un certo punto ci si è resi conto dell'opportunità di inserire nell'allocation del veicolo "su misura" anche fondi di private market o di voler avere accesso a strategie in strumenti derivati per effettuare delle coperture su rischi di mercato. Grazie all'esperienza acquisita negli anni dal team di Fund Administration di Quaestio nel trattare conferimenti in natura di questi asset, e grazie all'assistenza fornita dal nostro team di Client Service (completamente madrelingua italiano), i nostri clienti hanno potuto affrontare con tranquillità questo passaggio, supportati in ogni momento dalla competenza acquisita da Quaestio in tale ambito.

L'importanza del track record

Le medesime valutazioni sul *track record* effettuate quando si sceglie un gestore vanno applicate alla scelta di una Management Company: bisogna comprendere la profondità e l'esperienza acquisite negli anni così da essere sicuri di selezionare l'operatore più adatto ad accompagnare il cliente nel raggiungimento dei propri scopi. Dal 2013 Quaestio ha lanciato più di 20 veicoli "su misura" per i propri clienti, sia domiciliati in Lussemburgo che in Italia, Ucits e Fia. L'esperienza, inizialmente nata per le esigenze di Fondazioni di origine bancaria e Casse di previdenza, negli anni si è ampliata a Family office e Holding: il nostro focus è istituzionale, così come lo è il DNA di Quaestio.

***Head of Sales and Marketing,
Quaestio Capital Sgr**