

Risparmio gestito

NUOVI MERCATI LE STRATEGIE DI INVESTIMENTO

Puntare su etica e energia rinnovabile

Microfinanza, fondi socialmente responsabili. Ma anche private equity industriali che investono su centrali idroelettriche, impianti fotovoltaici, biogas. Ne parla l'amministratore delegato di Arc Asset Management.

■ VITTORIO VIANO

La *mission* è quella di creare strumenti finanziari che abbiano da una parte una matrice etica che concentra l'attenzione sui fondi socialmente responsabili, dall'altra un interesse per le nuove tecnologie. Per questo, nel portafoglio di Arc Asset Management, società con sede in Lussemburgo, spiccano Sicav che investono in microfinanza, fondi industriali aggregativi che operano nel settore delle energie rinnovabili, e altri fondi immobiliari di diritto lussemburghese non armonizzati.

Ad Angelo Lazzari, laurea in ingegneria strutturale, 42 anni, amministratore delegato della società che ha fondato insieme con Paolo Evangelista, BancaFinanza ha chiesto di spiegare la strategia alla base di queste scelte.

Domanda. Come nasce l'idea di una Sicav armonizzata a livello europeo e che investe fino al 40% degli asset in progetti di microfinanza?

Risposta. In una Sgr indipendente, o si cerca di anticipare il mercato, o si viene schiacciati da società con economie di scala completamente diverse. Siamo partiti dall'idea di creare un fondo islamico, ma poi ho letto di fondi cristiani, numerosi soprattutto negli Stati Uniti, tutti fondi religiosi socialmente responsabili. E allora

ci siamo detti, perché non fare un fondo cristiano in Europa, dove non ce ne sono anche se è cristiano il 90% o più della popolazione?

D. Dall'Islam al cristianesimo. Una decisione autonoma oppure avete fatto ricorso ai consigli degli esperti?

R. Ci siamo rivolti a *Carità politica*, un'associazione laica di diritto pontificio, formata da filosofi della religione e intellettuali laici. Ho lanciato l'idea, e dopo qualche esitazione ci hanno dato una mano. Il ruolo di *Carità politica* è naturalmente marginale, in quanto non operativo, ma ha condiviso tutto il processo evolutivo che ha portato allo stato attuale delle cose anche se abbiamo avuto grandi difficoltà a far comparire come *ethical advisor* il nome dell'associazione nel prospetto informativo. Però, prima ancora che il fondo partisse già chiedevano: «Ma dove li mettiamo i soldi?».

D. È così che siete approdati alla microfinanza?

R. Quasi tutti i cosiddetti fondi «socialmente responsabili» sono *screening*, con quelli attivi che sono un pochino più evoluti, e investono in società che soddisfano certi requisiti. Non mi soddisfaceva l'idea di investire in fondi *marketing oriented* e cercavo una soluzione *people oriented*: da questa ricerca

è uscita la microfinanza. Faccio un esempio: la maggior parte dei fondi etici investe in farmaceutici, ma può nascere un problema se si parla di embrioni. Poi, la maggior parte dei fondi etici non investe in armi, mentre per il movimento religioso l'arma è anche uno strumento di difesa... Insomma, da due anni sul mercato c'è un prodotto unico come *Community Investing Fund*.

D. Una scelta condivisa anche dal punto di vista etico, oltre che da quello finanziario...

R. La microfinanza è etica a prescindere: l'idea di fare un fondo «armonizzato» di microfinanza è piaciuta perché offre prestiti a chi non ha strumenti di garanzia. E il fondo è partito con l'idea di consentire anche a risparmiatori che volessero investire cinque o 10 mila euro di allocarli nel fondo, affidandoli a una gestione di quel tipo.

D. Ora siete unici in Italia a proporre un fondo così?

R. Con un fondo armonizzato sì, perché esistono altri fondi ma riservati a investitori istituzionali. Noi abbiamo creato l'anello mancante della catena, per consentire anche a

SCREENING

«Quasi tutti i fondi socialmente responsabili sono screening, con quelli attivi un pochino più evoluti e che investono in società con determinati requisiti», dice Angelo Lazzari, amministratore delegato di Arc Asset Management. «Ma non mi piaceva l'idea di investire in fondi *marketing oriented* e cercavo una soluzione *people oriented*: da questo è uscita la *microfinanza*».



piccolo risparmiatore di entrare in questo settore. Una scelta molto apprezzata sia sotto il profilo etico sia professionale, anche se poi non nascondiamo le difficoltà di raccolta.

D. I vostri clienti potenziali sono sia investitori istituzionali sia privati, quelli che appartengono al settore retail?

R. Il pubblico, il retail, è molto più avanti delle istituzioni. È molto più facile trovare una casalinga che conosce la microfinanza, che ha letto il libro di Muhammad Yunus sul capitalismo dal volto umano, di quanto sia possibile trovarne tra gli investitori istituzionali. È quindi e soprattutto un problema culturale. Ma il fondo Community Investing rappresenta anche una mia battaglia personale perché è vero che i margini sono bassissimi ma forse, dopo un anno e mezzo, ora potremo avere qualche soddisfazione. E, a proposito dei rischi, peraltro davvero contenuti in questo settore, c'è chi pensa: «Se devo perdere i soldi preferisco perderli in questo modo, che tende al bene» anche tra gli investitori *high worth net individual* della Svizzera, dove almeno il 20% di loro impiega circa il 50% del patrimonio in investimenti socialmente responsabili. In Italia si fa un gran parlare di investimenti socialmente responsabili, ma alla prova dei fatti non abbiamo trovato nessuna banca disposta a distribuire il fondo. Speriamo lo facciano presto.

D. Ma come è nata l'idea di progettare fondi?

R. Nel 2000, come promotore finanziario, gestivo un buon portafoglio di clienti, ma dopo la bolla speculativa mi sono trovato con una notevole percentuale in meno, dopo essermi fidato delle più grosse istituzioni finanziarie. Di lì è venuta l'idea: «Basta, non metterò più soldi in un fondo che non sia gestito da me». Con Paolo Evangelista, abbiamo cominciato a fare due fondi per noi, poi per conto



terzi, soprattutto per banche. Queste non sono attrezzate per una gestione collettiva, così noi proponiamo di fare il fondo Sgr e poi di cogestirlo. È la nostra logica: fare il prodotto insieme con il cliente.

D. Quindi progettate fondi a misura di cliente?

R. Con il cliente privato facciamo fondi di *private equity* o immobiliari, che prevedono un taglio minimo di 20 milioni di euro. Abbiamo fatto tre fondi immobiliari ma siamo specializzati in asset liquidi, che sono difficili da gestire e con competenze che non esistono in alcuna struttura bancaria. Non c'è una rete che ricerchi il cliente: è la banca che indica a chi potrebbero essere utili le tipologie di strumenti di cui disponiamo.

D. Come siete approdati al fondo industriale che investe sulle energie rinnovabili?

R. *True Energy*, il fondo sulle energie rinnovabili, riguarda un settore che sta al centro della curiosità e degli interessi del pubblico, anche per gli alti incentivi statali che attira. Visto che è un fondo di private equity industriale e non finanziario e ci occupiamo della sua gestione (sono nostri gli investitori, siamo noi che ci occupiamo della raccolta), la nostra idea è di capire che cosa ci mettiamo dentro. Nel fondo ci sono società operative, come centrali idroelettriche, impianti di fotovoltaico, centrali di biogas...

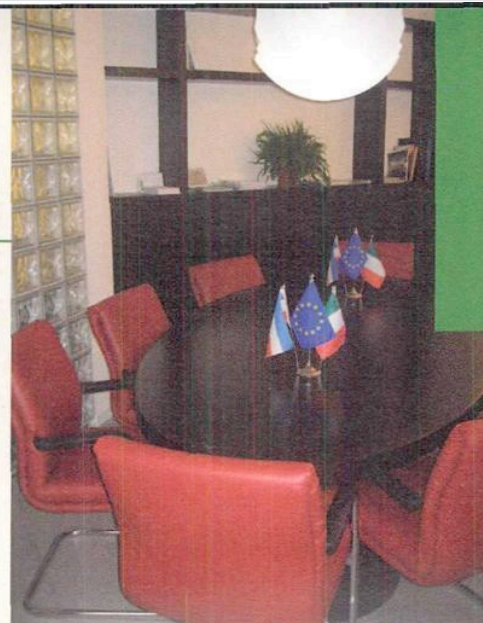
D. Anche in questo caso una scelta complessa...

R. Ma per *True Energy*, abbiamo un accordo con *True Energy advisory*, il cui amministratore delegato, **Ciro Mongillo**, coordina un team di 15 professionisti, tecnici di alto profilo, capaci

di indicarci se un progetto è sano oppure no. Con le loro indicazioni vorremmo, per esempio, arrivare ad accorpate 200 megawatt con microimpianti di circa 80 società operative, srl con i loro dipendenti e bilanci, perché riteniamo che l'energia rinnovabile sia molto frazionata e gli imprenditori che hanno fatto il loro impianto o devono finire per aggregarsi e fare economia di scala altrimenti non avranno un futuro. Noi vogliamo trovare imprenditori che cedano il loro progetto in cambio di un fondo più grande: forse è una filosofia difficile da accettare, ma la stiamo portando avanti con un buon ritorno, che potrebbe anche diventare ottimo.

D. Come avete scelto di muovervi, quali partner cercate per il vostro progetto?

R. Vogliamo che i nostri clienti siano anche partner e che ci guardino come strumento per poter crescere. Partner industriali, fornitori di prodotto: per la maggior parte degli impianti che acquistiamo offriamo massimo il 50% *cash* e il resto in quote del fondo perché è questa la garanzia maggiore a che tutto funzioni: l'imprenditore resta coinvolto nel progetto. Una volta arrivati ai 200 megawatt, che significano 600 milioni di controvalore di asset, si potrebbe arrivare alla quotazione del fondo perché ha le masse sufficienti, o alla fusione con altre società più grosse. Sulle energie rinnovabili non è un problema di raccolta, ma di dove mettere i soldi: cerchiamo di avere impianti che abbiano un rendimento interno del 14% ed è questa l'idea innovativa. ■



PARTNER

«Vogliamo che i nostri clienti siano anche partner e che ci guardino come strumento per poter crescere», dice ancora Angelo Lazzari. Sopra, il centro operativo e una sala di consulenza della società.