

INTERVISTE  
IL PERSONAGGIOdi  
Silvia Ragusa**ALESSANDRO MARCHESIN**

AMMINISTRATORE DELEGATO, SELLA SGR

# “Il contesto di mercato richiede un riassetto dell'architettura aperta”

IL NEO AMMINISTRATORE DELEGATO RACCONTA LE ULTIME NOVITÀ IN SENO ALLA SOCIETÀ DI GESTIONE, ALLA GAMMA OFFERTA E ALLE SFIDE FUTURE DEL RISPARMIO GESTITO.

**P**artiamo da un presupposto, “nel Gruppo Sella la vita biologica del professionista va di pari passo con quella dell'azienda”. A parlare è il neo amministratore delegato di Sella SGR, Alessandro Marchesin. Come a dire, lo storico Gruppo chiama a sé professionisti che non sono soliti a cambi di casacca né di management. “Lavoro in Sella dal 1997. Per vent'anni ho svolto il ruolo di direttore commerciale della rete di Banca Patrimoni Sella & C. Oggi, come amministratore delegato di Sella SGR, il mio resta un lavoro proiettato sul lungo periodo”, continua il manager che ha assunto il nuovo incarico lo scorso marzo.

## L'integrazione della filiera

Il claim della SGR, d'altronde, coniuga innovazione e tradizione, laddove la storia imprenditoriale si basa sull'indipendenza, la responsabilità e l'attenzione al cliente. Da oltre trent'anni Sella SGR è, infatti, al fianco di clienti privati e istituzionali per gestire con responsabilità i loro patrimoni. Anche quando “il contesto di mercato e quello normativo portano a una maggiore integrazione della filiera del risparmio gestito, che coinvolge private banker, intermediario e fabbrica prodotto”, spiega Marchesin. “In questa situazione, spetta alle SGR gestire e riorganizzare quest'architettura aperta, che va certamente guidata. Non sarà più possibile per la nostra società gestire tutte le asset class al meglio, bisognerà capire l'esigenza dei clienti finali e utilizzare al meglio le expertise del mercato. Per noi, dunque, è fondamentale fare ordine sul tema delle deleghe di gestione per avere sempre più qualità su alcuni settori”.

Gestione attiva, analisi fondamentale e costante controllo del rischio sono di fatto, alla base del processo d'investi-

mento trasparente e disciplinato della società di gestione. “Il nostro team si sta concentrando su temi di nicchia e geograficamente vicini: tra i clienti istituzionali, soprattutto, c'è molto interesse ad esempio sull'Italia”, anticipa Marchesin.

## Tecnologia e consulenza in primis

Al momento, perciò, la SGR sta riorganizzando la gamma d'offerta core soprattutto per le reti di Banca Patrimoni Sella & C. e Banca Sella. Inoltre, lavora di pari passo a una strategia integrata SRI che coinvolge tutta la gamma di prodotti. “Essere stato il primo attore sul mercato della sostenibilità ci ha concesso un grande vantaggio competitivo”, dice subito l'AD, ricordando il primo fondo etico lanciato sul mercato. “Adesso i criteri ESG sono diventati un patrimonio comune, per questo credo che a breve non esisteranno più investimenti che non siano attenti alla sostenibilità. Il settore sta cambiando semplicemente modo di lavorare e l'offerta deve progressivamente adeguarsi”.

In questa fase, poi, l'esigenza di esemplificare i processi commerciali, anche per questione di regolamentazione, è forte. “Per tutelare il piccolo risparmio, uno dei compiti delle SGR nei prossimi anni sarà quello di creare degli strumenti che semplifichino i processi commerciali di valutazione e adeguatezza dei portafogli, che al momento, soprattutto sul retail, sono molto complessi”, afferma il manager, che poi aggiunge: “Guardando al prossimo futuro il binomio tecnologia/consulenza sembra essere quello vincente. Credo che le società e i gruppi che sapranno coniugare al meglio questi due elementi avranno ottime chance per avere successo nel settore del risparmio gestito”.



**GESTIONE**

Il nostro team si sta concentrando sui temi di nicchia e geograficamente più vicini: tra i clienti istituzionali, soprattutto, c'è molto interesse, ad esempio, sull'Italia.