

# Crescere nel valore

Il Gruppo Banca Zarattini si espande in Europa e nella catena del valore dell'asset management: gestione di fondi d'investimento hedge, Ucits e tradizionali, private banking, brokeraggio, e da pochi mesi anche depositaria a Malta.



**H**edging, arbitraggio, coperture sistematiche di portafoglio, esposizione neutrale... Trenta anni fa nessuno ne parlava in Europa continentale. O meglio quasi nessuno perché in Italia Mario Zarattini, fisico nucleare per formazione, grazie alle sue conoscenze matematiche costruiva con la sua commissionaria portafogli market neutral, cioè coprendo l'acquisto di singoli titoli con la vendita di altri o dell'indice in modo da non avere esposizione all'andamento del mercato.

Era il 1985. Mario Zarattini fu per lungo tempo l'unico gestore italiano di fondi hedge. E uno dei pochi in Europa. Per ragioni di praticità e di trasparenza la Commissionaria di Borsa e poi Sim di Zarattini scelse di dare ai portafogli gestiti la veste di un fondo d'investimento. Ovviamente off shore visto che la legislazione italiana ed europea non prevedeva per i fondi di investimento la vendita allo scoperto. Nacque così nel 1990 Martin Group. Nello stesso anno Zarattini spostò a Lugano le attività di direzione del Fondo, prima come fiduciaria poi nel 2001 quale Commerciante in valori mobiliari, con il nome Zarattini & Co. SA. È questo che ha reso possibile al team guidato da Flavio Quaggio, Direttore Generale di Banca Zarattini & Co. SA, dal 1988 principale collaboratore di Zarattini e secondo azionista di maggioranza dopo gli eredi del fondatore, di proseguire nella crescita del Gruppo. Oggi Banca Zarattini ha raggiunto una buona diversificazione nelle proprie attività grazie ai Dipartimenti del Private Banking, dell'Asset Management e del Trading Desk on Secondary Markets, ed ha iniziato una nuova fase di sviluppo

**A sinistra, la sede di Banca Zarattini a Lugano. A destra, gli uffici della Custodian Institution Zarattini International, aperta lo scorso settembre a Malta.**

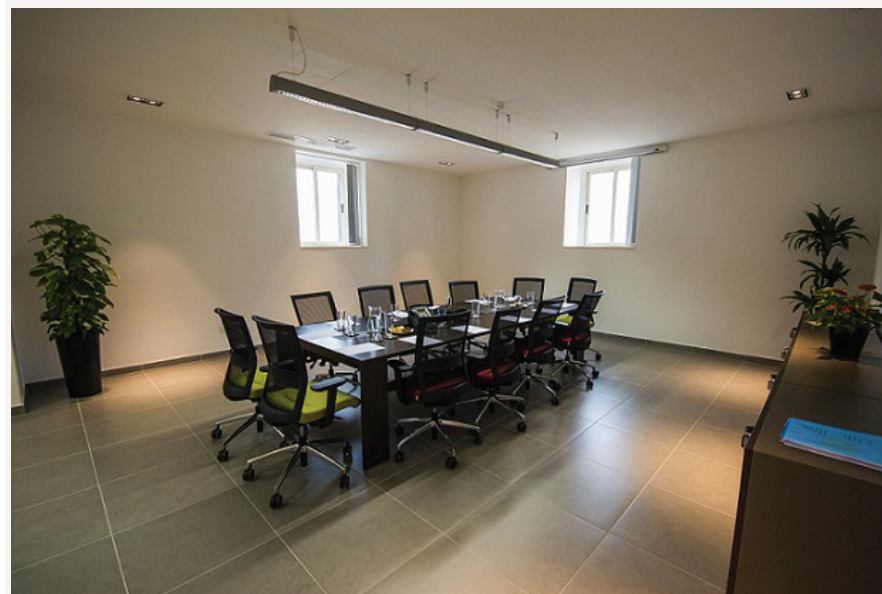
## I Custodi di Malta

Costituita a gennaio, autorizzata a giugno e operativa a settembre. Il Gruppo Zarattini si è mosso velocemente per salire ulteriormente nella catena del valore dell'asset management e coprire una domanda precisa del mercato: «Molti fondi in questi anni si sono stabiliti a Malta. Si tratta soprattutto di prodotti off-shore o comunque non comunitari alla ricerca di una giurisdizione che consentisse loro di conseguire il 'passaporto europeo' e di evitare lo stigma della sede 'esotica'. Tra le giurisdizioni europee in concorrenza, Malta offre soluzioni "cost effective", una Authority credibile ma accessibile e veloce nelle decisioni, e la lingua inglese», spiega Francesco Scotto, Chief Executive Officer di Zarattini International Ltd Malta. Gli azionisti di Banca Zarattini & Co. SA hanno colto l'occasione e hanno aperto una Custodian Institution che offre i servizi di custody ed execution per tutti i tipi di fondi domiciliati a Malta, siano essi PIF (fondi EU non armonizzati), AIF (fondi alternativi), o UCITS.

«Il custodian di un Fondo svolge un ruolo 'dietro le quinte', che è importantissimo nel garantire il cliente finale. Le sue funzioni vanno dal safekeeping, (ovvero la custodia vera e propria degli asset del fondo), al cash monitoring, vale a dire la verifica che le transazioni siano eseguite correttamente, per arrivare infine all'oversight, cioè al controllo che l'Investment Manager rispetti il regolamento del fondo», continua Scotto. «Se il prospetto dice che non saranno acquistate azioni di Paesi emergenti o prevede che gli asset in una valuta non superino il 20% o che si acquisteranno solo bond con rating superiore a BBB, siamo noi a controllare che questi limiti siano rispettati», racconta Francesco Scotto che ha una lunga esperienza (JP Morgan Chase, BNP Paribas - Fortis, Credit Agricole) proprio nella offerta di servizi finanziari a clienti istituzionali. È poi previsto un controllo a campione sulle metodiche di calcolo del valore delle quote dei fondi, quindi il controllo è anche effettuato sull'Amministratore del fondo che calcola il NAV.

Zarattini International Ltd., che non è una controllata della banca luganese ma fa capo agli stessi azionisti, ha ottenuto l'autorizzazione in estate e ha iniziato a proporsi agli asset manager che a Malta costruiscono sia prodotti armonizzati che non, e che sono venduti sul mercato o creati su misura per investitori professionali o addirittura per un solo investitore (una famiglia ad esempio o un fondo pensione) e hanno bisogno di servizi di custodian.

«È una nicchia molto specifica ma è anche un punto di partenza importante per offrire i nostri servizi all'interno dell'Unione Europea. Crediamo molto in questo progetto e anche gli investimenti fatti finora vanno in questa direzione. Siamo infatti gli unici ad avere un sistema di post trade compliance totalmente automatizzato e che funziona in tempo reale» conclude Scotto.



**Il custodian di un Fondo svolge un ruolo 'dietro le quinte', che è importantissimo nel garantire il cliente finale**

**Francesco Scotto,**  
Chief Executive Officer di Zarattini  
International Ltd Malta

internazionale attraverso l'inaugurazione di una Custodian Institution a Malta.

**La banca.** La licenza bancaria ottenuta nel 2005 apre le porte del Private banking che viene rafforzato nel 2012 con l'acquisto dal Credito Emiliano di Banca Euromobiliare Suisse.

La Banca ha asset in gestione per circa 2 miliardi di franchi. «Offriamo ai clienti un servizio ad architettura aperta, che si basa sulla selezione soprattutto di fondi gestiti da terzi e in minima parte dai fondi gestiti dalla banca. Oltre al servizio di gestione di portafogli su mandato, offriamo advisory ed esecuzione e siamo banca depositaria per clienti che si affidano a gestori esterni», descrive Andrea Terzariol, Vice Direttore Generale e responsabile del client relationship.

A differenza di altri operatori della piazza, Banca Zarattini non teme gli esiti della fase attuale: «La Voluntary Disclosure non ci spaventa», afferma Roberto Fior,





«Alle competenze dei gestori di Banca Zarattini & Co SA si sono aggiunte quelle di CFO SIM Corporate Family Office

Andrea Terzariol,  
Vicedirettore generale  
e responsabile  
client relationship»

Vice Direttore Generale e responsabile legal&compliance: «Quando abbiamo deciso di acquistare una banca privata in Svizzera per potenziare il Private Banking, abbiamo cercato quelle con il minor numero di posizioni non chiare dal punto di vista di conformità fiscale. Certo, abbiamo qualche aggravio burocratico in queste settimane ma, finita la Voluntary Disclosure, ci auguriamo che si possa aprire una nuova fase e che degli accordi bilaterali ci permettano di veder ripagati gli sforzi che come Banca e piazza ticinese abbiamo fatto».

**I fondi di investimento.** «Il nostro punto di forza sono il know-how e la diversificazione. Abbiamo la possibilità di offrire gestioni sia long sia alternative, basandoci su strategie sia fondamentali sia macro sia quantitative», illustra Flavio Quaggio, uno

dei pochi gestori europei che può vantare 25 anni di esperienza nella gestione di portafogli hedge. Il team, composto da 10 analisti e gestori, ha comprovata esperienza nello stock picking e nell'analisi fondamentale. Inoltre, particolare attenzione è posta sulla gestione del rischio. Sono utilizzate sofisticate tecniche quali la copertura del rischio duration per i mercati obbligazionari, del rischio mercato per gli investimenti azionari e lo sviluppo di modelli di risk budgeting per l'asset allocation. Banca Zarattini & Co SA offre alla clientela istituzionale nel mondo e a quella retail in Italia, Svizzera e Lussemburgo, un gamma di prodotti "di nicchia" sui mercati azionari e obbligazionari in diverse valute. Nei due veicoli gestiti dal settore asset management della banca - Martin Group, e Timeo Neutral Sicav (che fino a pochi mesi fa si chiamava Neutral Sicav) - sono presenti gestioni obbligazionarie, azionarie, bilanciate e multiasset. Le strategie tradizionali utilizzano un approccio long-only all'investimento nelle diverse asset class. La gestione attiva interviene sia con una valutazione dei titoli e degli strumenti di investimento che con una valutazione macro dell'allocazione del portafoglio che riduce la correlazione con il mercato di riferimento. Le gestioni alternative utilizzano strumenti e strategie sofisticate per ottenere un ritorno poco correlato con il mercato con l'obiettivo di un rendimento assoluto. Offrono una gestione attiva ed evoluta che permette di prendere posizione su differenti asset class e con differenti livelli di rischio.

**L'accordo con Cfo Sim.** A metà giugno Neutral Sicav ha modificato la propria denominazione in Timeo Neutral Sicav. Timeo Neutral Sicav è un veicolo di diritto lussemburghese (UCITS IV) nato dalla sinergia tra Banca Zarattini & CO. SA e CFO SIM Corporate Family Office al fine di offrire ai clienti soluzioni adeguate ad ogni esigenza di investimento.

I comparti della Sicav presentano metodologie di gestione differenti applicate alle diverse asset class, al fine di conseguire risultati importanti e una adeguata gestione del rischio. Timeo Neutral Sicav presenta una gamma di soluzioni ampie a partire dalla gestione obbligazionaria fino ad arrivare alla pura gestione azionaria. «Alle competenze dei gestori di Banca Zarattini & Co SA, si sono aggiunte infatti quelle di CFO SIM Corporate Family Office, che gestirà direttamente due prodotti che



«Il progetto è nato da una analisi di mercato dalla quale è emersa la carenza di banche depositarie in una piazza finanziaria in forte sviluppo

Roberto Fior,  
Vicedirettore e responsabile  
legal & compliance»

vanno ad aggiungersi alla nostra gamma», commenta Andrea Terzariol.

I due nuovi Fondi denominati Europa 38 e America 38, concentreranno i propri investimenti rispettivamente sulle migliori 38 azioni facenti capo all'indice Stoxx600 per l'Europa e S&P500 per gli Stati Uniti utilizzando un modello proprietario quantitativo-qualitativo. Si aggiungono così ad un'ampia gamma che comprendeva già 8 comparti: Inflation Linked Bond Fund, Conservative Wolf Fund, Equity Value, Global Asset Allocation, Global Index Wolf, New Opportunity Bond Fund, Diversified Fund e Volatility Fund. Alla fusione la Sicav aveva asset in gestione per 230 milioni di euro. «Anche contando sul fatto che nonostante la sofisticazione delle strategie e del know-how, i nostri prodotti hanno un pricing concorrenziale», ricorda

Andrea Terzariol, «l'attenzione al contenimento di tutti i costi connessi all'intero processo d'investimento - custody, amministrazione, gestione e negoziazione - unitamente a un rigoroso controllo su tutta la filiera operativa, fanno di Timeo Neutral Sicav uno strumento trasparente ed estremamente competitivo».

**L'espansione internazionale.** Nel 2011 Banca Zarattini & Co. SA ha acquisito dalla luganese Prometeo Investment Services un team specializzato nell'intermediazione e negoziazione di strumenti obbligazionari. «In questo modo siamo cresciuti offrendo nuovi servizi finanziari di supporto all'attività dell'asset management», racconta Andrea Terzariol, «abbiamo acquisito competenze specifiche in un servizio di nicchia con oltre 500 controparti istituzionali distribuite in tutto il mondo». «Entrare in questo settore», conferma Roberto Fior, «ci ha permesso di sviluppare contatti internazionali. Non solo in Svizzera, non solo in Italia e non solo in Europa. È un settore davvero globale».

**Banca Zarattini a Malta.** Un esempio delle ricadute dell'espansione europea e globale di Banca Zarattini & Co. SA è l'apertura della Custodian Institution Zarattini International Ltd. a Malta. Il team maltese è a contatto con le esigenze di tanti fondi di investimento creati da asset manager per la loro clientela internazionale alla ricerca di efficienza ed ottimizzazione dei costi. Da quando sono entrate in vigore le normative UCITS e AIFMD, le stesse sono state abbracciate da un numero sempre maggiore di gestori poco a loro agio con l'immagine assunta dalla etichetta 'off-shore'. «Questi fondi cercano una "reputable jurisdiction" e un contesto "cost efficient" per operare in un mercato "on-shore" e Malta è una delle piazze preferite in questo contesto. Il progetto è nato da una analisi di mercato dalla quale è emersa la carenza di banche depositarie in una piazza finanziaria in forte sviluppo», spiega Roberto Fior «si tratta di una nicchia interessante in sé e che ovviamente apre la porta a sinergie. Per esempio possiamo offrire ad un fondo sia la esecuzione

degli ordini di borsa da Lugano, sia la custodia da Malta». Una cosa non cambia in questa evoluzione: la ragione sociale. «Non abbiamo seguito l'esempio di altre banche controllate da una famiglia e infatti abbiamo mantenuto il nome del fondatore. È difficile da pronunciare all'estero, è italiano - e questo non sempre aiuta - ma è un modo per sottolineare uno spirito e un modo di essere», afferma il Vicedirettore generale e responsabile client relationship, che puntualizza: «non ci rinunceremo».

«Anche questa iniziativa si inserisce nella linea strategica del Gruppo Zarattini, che vede l'azionariato, in primis la famiglia Zarattini, confermare il mandato alla direzione operativa per il perseguimento di uno sviluppo caratterizzato da internazionalità, innovazione e ricerca dell'efficienza» conclude Terzariol.

Alberto Pattono