

La forza del network

Modello multi-boutique per la crescita di iM Global Partner
Courvrecelle (ceo): “L’Italia è un mercato chiave per l’espansione”

DI VITO ANDREOLA

Un modello multi-boutique che va a selezionare team di gestione con competenze specialistiche per offrire alla clientela un bouquet di opzioni d’eccellenza. È la scelta fatta da iM Global Partner, come racconta il ceo **Philippe Courvrecelle**, che indica nell’Italia uno dei mercati chiave per la crescita dell’azienda.

Quali sono i tratti distintivi di iM Global Partner?

Siamo una rete mondiale di asset management che seleziona e costruisce partnership di lungo periodo con società di gestione patrimoniale di talento e indipendenti attraverso la proprietà diretta del capitale. Oggi contiamo 6 partner: Polen Capital, gestore azionario di titoli growth statunitensi e globali; Dolan McEniry Capital Management stile value con focus sul credito Usa; Sirios Capital Management, attivo sulle azioni long-short Usa; Dynamic Beta Investments, gestore liquid alternative; Scharf Investments, attivo nell’azionario di titoli value Usa; Zadig Asset Management, gestore azionario europeo. La decisione di acquisire la gamma di fondi Oyster e

di delegarne la gestione ai gestori più idonei è un ulteriore passo verso la creazione di una rete internazionale di successo.

Su quali canali vi state concentrando per incrementare il vostro business nella Penisola?

L’Italia è un mercato chiave per lo sviluppo del nostro business europeo. Vogliamo concentrarci principalmente su investitori professionali come clienti istituzionali, fund buyer, fund selector e nel settore del private banking. Sappiamo che i private banker - così come i family officer - hanno le proprie esigenze di investimento anche perché hanno un forte rapporto con i propri clienti e pensiamo di poter proporre loro la giusta soluzione di investimento.

Quali vostre soluzioni potrebbero funzionare meglio per le esigenze della clientela facoltosa?

Di solito i private banker cercano un mix di protezione del capitale e rendimenti. Tra i nostri partner sul lato azionario, ad esempio, Sharf Investments ha un track record eccezionale che riflette la



loro capacità di combinare criteri di qualità e valutazione in un approccio disciplinato e consistente, concentrandosi sulla protezione del capitale a medio termine attraverso la selezione dei titoli. Mentre Zadig Asset Management gestisce una strategia azionaria europea sostenibile “high conviction”, un portafoglio concentrato con una piena integrazione dei fattori Sri. Ricordiamo che la sostenibilità significa meno rischi aziendali a lungo termine. ▶