

**FUNDS
PEOPLE**

iM GLOBAL PARTNER, OLTRE IL CONCETTO DI MULTI-BOUTIQUE



Philippe Couvrecelle, CEO e founder, iM Global Partner

Un network di società di investimento che unisce eccellenza e indipendenza da un punto di vista di gestione e una forza commerciale internazionale che copre tutti i mercati sviluppati, guardando ad una espansione globale. Analizzare il modello di business di [iM Global Partner](#) è particolarmente interessante per comprendere come l'universo dell'asset management sia in costante evoluzione.

“iM Global Partner”, spiega [Philippe Couvrecelle](#), CEO e founder della società, “mette in contatto società d'investimento con istituzioni finanziarie, piattaforme di consulenza patrimoniale e investitori internazionali”. “Questo supporto nella distribuzione mondiale”, prosegue, “è fondamentale per il nostro gruppo e permette di risolvere un problema importante per le piccole e medie società di risparmio gestito di talento, dato che queste, spesso, non

hanno le risorse o la volontà per sviluppare internamente una forza di vendita di distribuzione mondiale. La proposta di valore di iM Global Partner combina il supporto commerciale con il completo allineamento agli interessi dei nostri partner”.

SPIRITO IMPRENDITORIALE

A differenza di molte piattaforme multi-boutique, che tendono ad essere focalizzate sul controllo del capitale delle loro società, iM Global Partner seleziona boutique “high alpha” acquisendo solo quote di minoranza per preservare appieno l’indipendenza della gestione e l’interesse diretto del gruppo dirigente. “Siamo profondamente convinti che i gestori di qualità, che hanno creato la loro impresa, continueranno ad essere molto più impegnati e orientati al controllo del rischio, se possiedono la maggioranza della loro società. Per attirare queste società di prim’ordine, offriamo le nostre risorse per lo sviluppo commerciale, che coprono i principali mercati sviluppati in tutto il mondo. Essendo noi azionisti di minoranza, essi conservano la loro indipendenza e ciò crea un approccio industriale decisamente unico e attraente”, afferma Couvrecelle.

RICERCA DI ECCELLENZA

“La gestione attiva è viva e vegeta”, premette l’esperto per iniziare la descrizione della tipologia di società ricercate per l’ingresso nel network di iM Global Partner. “Cerchiamo team di gestione con track record eccezionali in termini di performance adeguate al rischio su periodi lunghi, ovvero che coprono almeno 10 anni e più spesso 15-20 anni. Queste società sono il più delle volte gestite come aziende a conduzione familiare, se così si può dire. Quindi per noi è fondamentale che rimangano indipendenti, in modo da poter preservare la loro filosofia e mantenere i processi che le hanno rese vincenti. Quando si parla di gestione attiva, bisogna parlare di persone, di talenti in un team di gestione del portafoglio, che hanno una visione molto chiara e personale dei mercati e delle società quotate. Questi talenti di solito si esprimono molto meglio nelle piccole unità che nelle grandi società, che sono, in Europa, spesso dominate da banche o compagnie di assicurazione”, specifica sul punto.

FARE SISTEMA

Una volta individuata una realtà di eccellenza è il momento di dare il via ad un processo di integrazione che, come specificato, inizia con l’acquisizione di una quota di minoranza del capitale sociale. “Dopo un lungo e intenso processo di due diligence, ci avviciniamo alle società che consideriamo tra le migliori nel loro campo e offriamo una partnership attraverso l’acquisto delle loro azioni. **Non vogliamo mai controllare, ma semplicemente coinvolgere.** Questo è l’unico modo per preservare la filosofia della boutique che ne ha decretato il successo. I partner d’investimento che cerchiamo hanno un proprio stile di investimento e sono specializzati in una o poche asset class. Non guardiamo a gestori più grandi in grado di gestire tutte le asset class. Proponiamo un’ampia copertura di classi di attivi attraverso la varietà dei nostri Partner specializzati, i quali si sono uniti o si uniranno alla nostra rete. Attualmente, la nostra ricerca si focalizza sui **mercati emergenti, il mercato obbligazionario europeo e le obbligazioni municipali statunitensi**”, rivela il CEO e founder della società che pone inoltre come obiettivo l’acquisizione di un numero compreso tra quattro a sei nuovi partner entro il 2022/2023.

“In cinque anni”, prosegue, “riteniamo che sia possibile raggiungere tra i 60 e i 65 miliardi di dollari di patrimonio in gestione attraverso l’acquisizione e la crescita organica. Questo obiettivo di crescita rappresenta un multiplo di tre volte superiore rispetto al nostro attuale AuM di circa 20 miliardi di dollari. Tra il 2015 e il 2020 abbiamo moltiplicato per 11 il nostro AUM. In dieci anni puntiamo ad arrivare a 150-200 miliardi di dollari di AUM. Nell’universo

degli asset manager, un patrimonio in gestione di 200 miliardi di dollari è considerato proprio di una società di medie dimensioni”.

OPERAZIONI RECENTI E PROSPETTIVE PER L'ITALIA

Tra le più recenti operazioni di iM Global Partner sono da segnalare la scelta strategica di acquisire la gamma di fondi OYSTER nel 2020, l'acquisto in Litman Gregory nel 2021 e la programmazione per il 2022 dell'apertura di un ufficio commerciale in Asia.

“La gamma di fondi OYSTER ci ha dato maggiori capacità di distribuzione in Europa e l'aggiunta di Litman Gregory migliorerà le nostre capacità di distribuzione negli Stati Uniti”, dichiara Couvrecelle. iM Global Partner, puntualizza, prevede di gestire Litman Gregory Wealth Management come una business unit separata nonostante l'acquisizione del 100% della società, in modo da preservare l'indipendenza e la riconoscibilità che questa costruito in molti decenni con i suoi clienti e mantenere un approccio simile a quello con i partner lato gestione. “La differenza”, specifica inoltre, “consiste nel fatto che tale acquisizione ci permette di colmare un vuoto nella nostra struttura e su di un mercato scoperto, mentre con le società per le quali acquisiamo quote di minoranza l'obiettivo è quello di creare partnership di lungo periodo senza alcuna integrazione strategica al nostro interno”. “L'Italia”, dichiara infine relativamente al nostro Paese, “è un mercato chiave per lo sviluppo del nostro business europeo”. “Vogliamo concentrarci principalmente sugli investitori istituzionali, i fund buyer e fund selector, nonché sul settore del private banking. Sappiamo che i private banker, così come i family office, hanno le loro esigenze di investimento, data la loro forte relazione con i clienti, e pensiamo di poter proporre le giuste soluzioni. La nostra strategia in Italia è semplice: grazie al nostro modello vorremmo portare sul mercato i migliori asset manager per ogni singola asset class”, conclude.

<https://fundspeople.com/it/im-global-partner-oltre-il-concetto-di-multi-boutique/>