

**CARLO VEDANI**  
PRESIDENTE, ALICANTO CAPITAL

# Noi di Alicanto? I primi investitori

ECCO QUALI SONO I FUTURI PROGETTI DELLA NUOVA SGR CON SEDE A MILANO E A BIELLA E AUM DI CIRCA 2,4 MILIARDI DI EURO TRA FONDI, GESTITO, AMMINISTRATO E INVESTIMENTI DIRETTI.

**I**mpegno, serietà e indipendenza. Sono queste le radici, a detta del presidente Carlo Vedani, su cui si fonda Alicanto Capital, la realtà nata lo scorso giugno dall'integrazione di Alpi Fondi SGR e Fiduciaria Orefici SIM. "Saremo quello che già eravamo", dice Vedani, ricordando i trent'anni di esperienza nel settore del risparmio gestito. "Il nostro impegno, in assoluta continuità con il passato, è di offrire agli investitori il servizio e l'assistenza personalizzati, tipici di un family office, e il know how di un grande gruppo finanziario. Attraverso una gamma completa di veicoli alternativi e di gp in fondi e valori mobiliari, gestiti in modo attivo e con un processo di investimento disciplinato, proponiamo qualità e soluzioni adatte alle esigenze di investimento di clientela privata e istituzionale". D'altronde, "l'entusiasmo per questo nuovo progetto strategico e imprenditoriale è, se possibile, ulteriormente cresciuto ed è un'energia che ci spinge avanti ogni giorno", precisa il presidente. Per dare qualche numero, la nuova società di gestione, con una sede legale a Milano e una operativa a Biella, si basa sul lavoro di 22 persone: 8 gestori e 14 professionisti di grande esperienza. "Gestiamo tre fondi di diritto italiano, una sicav con quattro comparti operativi e quattro linee di gestioni patrimoniali 'tradizionali' a cui si aggiungono le linee personalizzate che alcuni clienti ci hanno chiesto di impostare su esigenze specifiche", afferma il responsabile. L'asset under management a livello di gruppo è invece di circa 2,4 miliardi di euro tra fondi, gestito, amministrato e investimenti diretti.

## L'offerta di prodotti

Con la fusione dei due gruppi è chiaro che l'organizzazione è stata ripensata. C'è stata una grande collaborazione tra le due strutture sin dal momento dell'acquisizione, avvenuta a giugno 2017 e l'integrazione, a detta di Vedani, procede molto bene. "Credo che l'aver avuto lo stesso sistema gestionale sia stato di grande aiuto", spiega. "Si è trattato dell'unione di due eccellenze che avevano specializzazioni diverse, per molti aspetti complementari.

A livello operativo, fino al momento della fusione, i gestori hanno proseguito il lavoro sui loro veicoli, mentre da qualche mese a questa parte abbiamo cominciato a lavorare su prodotti nuovi, sperimentando anche nuovi team, mixando competenze e stili gestionali diversi. Il vantaggio più evidente è facilmente riscontrabile nella gamma dei veicoli d'investimento: l'unione delle due realtà ci ha permesso di proporre un'offerta sostanzialmente completa sul mercato". E proprio sui prodotti Alicanto Capital si è già focalizzata. "Proponiamo principalmente prodotti a rendimento assoluto o slegati da benchmark predefiniti. Ogni veicolo ha sue caratteristiche peculiari: strategia, volatilità, obiettivi di performance differenti in grado di dare risposte specifiche a problemi di investimento e di allocazione del patrimonio. Tenendo conto che abbiamo i tassi a zero da almeno un paio di anni e che probabilmente li avremo per altri anni, c'è sempre più richiesta di investire in prodotti decorrelati", dice il presidente che, dopo il periodo di consolidamento, spera di poter registrare una fase di crescita con target ambiziosi. "Stiamo ragionando sull'opportunità di aggiungere anche prodotti più illiquidi, per completare veramente la nostra offerta prodotti. Stiamo pensando a fondi di private debt, private equity o addirittura al venture capital. Però questo, per il momento, è ancora prematuro, intanto vogliamo far crescere i nostri fondi. Abbiamo in cantiere anche alcuni progetti di sviluppo strategico, molto interessanti, su cui stiamo lavorando e che speriamo si possano concretizzare a breve".

L'obiettivo insomma è quello di rappresentare un'alternativa, indipendente, alle proposte indifferenziate del mercato, soprattutto per clienti istituzionali e HNW. "Penso che in un ambito di diversificazione, in molti portafogli dovrebbero essere presenti i nostri prodotti. Ci crediamo davvero, anche perché i primi investitori di tutti i nostri fondi e sicav siamo noi soci. Nel nostro percorso di crescita ci proponiamo anche come soggetto aggregante per le migliori professionalità e siamo già in contatto con diversi nuovi gestori interessati al nostro modello".



## LA SFIDA

L'entusiasmo per questo nuovo progetto strategico e imprenditoriale è, se possibile, ulteriormente cresciuto ed è un'energia che ci spinge avanti ogni giorno.