

**Il caso** Parla Ugo Loser, amministratore delegato: i nostri piani per crescere e per offrire incentivi ai distributori

## Il fascino della cedola spinge Arca

Raccolta positiva per la sgr delle Popolari che ha puntato sui prodotti che remunerano come i Btp



**Arca sgr** Ugo Loser, amministratore delegato

**G**rande è necessario, prima ancora che bello». Ugo Loser, amministratore delegato di Arca sgr, la società di gestione del risparmio delle banche popolari, rovescia il vecchio adagio che considera le dimensioni ridotte un fattore di eccellenza.

E dichiara senza mezzi termini che data la capillarità della rete distributiva di Arca, che può contare su oltre 6.200 filiali bancarie sparse in tutto il territorio nazionale «le masse amministrate potrebbero collocarsi fra i

25 e i 30 miliardi di euro, quasi il doppio rispetto agli attuali 16 miliardi di raccolta».

Un primo positivo segnale di crescita, del resto, Arca lo ha già registrato nel primo trimestre del 2012. Quando «a fronte di un calo complessivo della raccolta del sistema fondi le nostre gestioni hanno registrato afflussi netti per 380 milioni di euro», sottolinea Loser. «Ma si tratta soltanto di un primo passo, perché è nostra intenzione aumentare le masse amministrate sia attraverso un incre-

mento della crescita organica — realizzata con la vendita dei nostri prodotti agli sportelli bancari e alle reti —, sia attraverso acquisizioni di società più piccole, che non avendo una massa critica sufficiente non riescono a raggiungere un equilibrio gestionale sostenibile», afferma.

Punto di forza di questa strategia di sviluppo è la focalizzazione dell'offerta sui fondi specializzati sul reddito fisso a cedola, che distribuiscono periodicamente una parte degli interessi. E sui fondi

«a rischio controllato», gestioni bilanciate azionarie e obbligazionarie che privilegiano la stabilità e che puntano a ridurre al massimo la volatilità dei risultati.

«In queste due categorie di gestioni abbiamo ottenuto le soddisfazioni migliori dal punto di vista delle performance e siamo convinti che l'interesse dei risparmiatori verso i fondi a cedola e le gestioni bilanciate continuerà a crescere anche in futuro», aggiunge.

Una delle mosse più importanti che potrebbe spingere la raccolta di Arca è collegata al trattamento degli utili di gestione e alla retrocessione dei profitti agli azionisti. «Grazie all'introduzione di un contratto di associa-

zione in partecipazione siamo diventati partner attivo nella distribuzione dei nostri prodotti. Abbiamo infatti deciso di retrocedere il 75% degli utili lordi realizzati dalla nostra società agli azionisti non più in base alle quote che le banche detengono nel capitale di Arca, ma in percentuale con le vendite e i collocamenti dei nostri prodotti realizzati da ciascun istituto di credito», spiega Loser. Con questo meccanismo sia le reti bancarie che quelle di promotori sono incentivate a spingere i prodotti di Arca presso la propria clientela. L'indipendenza di Arca, in base a questa strategia, è assoluta sotto il profilo gestionale delle masse ammini-

strate, mentre punta a creare un rapporto di stretta collaborazione di partecipazione sul versante commerciale.

«Dal punto di vista della crescita per linee esterne, infine, abbiamo recentemente perfezionato l'acquisizione dei fondi Optima sgr da Bper e del ramo d'azienda dei fondi comuni di investimento da Vega Asset management», conclude Loser. Mentre l'obiettivo di incrementare la redditività è stato raggiunto grazie a un drastico taglio dei costi, che ha permesso ad Arca di raggiungere un valore del rapporto *cost/income* del 53%, uno dei più elevati del settore.

MARCO SABELLA

© RIPRODUZIONE RISERVATA