

## FONDI

### NUOVI STRUMENTI

# FLEX, DAL PRIVATE ALLA SICAV ZENIT



**Rendimento del 65% cumulato in cinque anni. Così la sgr indipendente ha deciso di promuovere il fondo, nato per le gestioni individuali, a comparto della nuova Multistrategy di diritto lussemburghese**

**Marco Simion**  
 ZENIT SGR  
 GESTORE  
 COMPARTO FLEX  
 DELLA MULTISTRATEGY SICAV

**A**l via Zenit Multistrategy, Società di Investimento a Capitale Variabile di diritto Lussemburghese, armonizzata e conforme alla direttiva Ue UCITS III. La sicav nasce dalla collaborazione tra Zenit Sgr che ricopre il ruolo di Investment Manager e quindi di responsabile dell'attività di gestione e il Gruppo Banque Degroof Luxembourg, che svolge le funzioni di Banca Depositaria, Fund Administrator e Management Company. Si tratta di un Oicr multicomparto di cui ad oggi è operativo il Flex, che adotta uno stile ed una filosofia di investimento sperimentati ed implementati dal 2002 nell'ambito della attività di gestione su base individuale della linea Multistrategy di Zenit Sgr. *Investire* ha rivolto qualche domanda a Marco Simion, una ventennale esperienza nell'Asset Management, presidente del Cda della Sicav e gestore del comparto Flex.

#### COME NASCE L'IDEA DI ZENIT MULTISTRATEGY SICAV?

Alla fine del 2001, dopo lo scoppio della bolla speculativa della new economy, proposi a Marco Rosati, amministratore delegato di Zenit Sgr, di creare un prodotto il cui obiettivo fosse il conseguimento di performance di eccellenza decorelate dalle dinamiche dei principali indici di mercato. Nacque così la linea di Private Banking Zenit Multistrategy che ha fatto registrare nei 5 anni in cui è stata operativa un rendimento medio annuo del 13,27% associato ad una volatilità del 8,10% con oltre il 65% di rendimento cumulato. Nel 2006 una serie di attuazioni regolamentari e normative da parte della Ue ci fecero comprendere che avremmo potuto migliorare le potenzialità e rendere più efficace l'operatività trasformando in una Sicav la nostra strategia

## FONDI

### NUOVI STRUMENTI

d'investimento. La continuità gestionale, poi, è stata garantita dal fatto che il comparto Flex ha mantenuto gli stessi obiettivi, la stessa politica d'investimento e lo stesso gestore; inoltre il fondo ha già ottenuto la track record extension di Bloomberg™ e di Morningstar™, che gli ha riconosciuto il massimo rating (5 stelle) sia a 3 che a 5 anni.

#### PERCHÉ UNA SICAV E NON UN FONDO COMUNE?

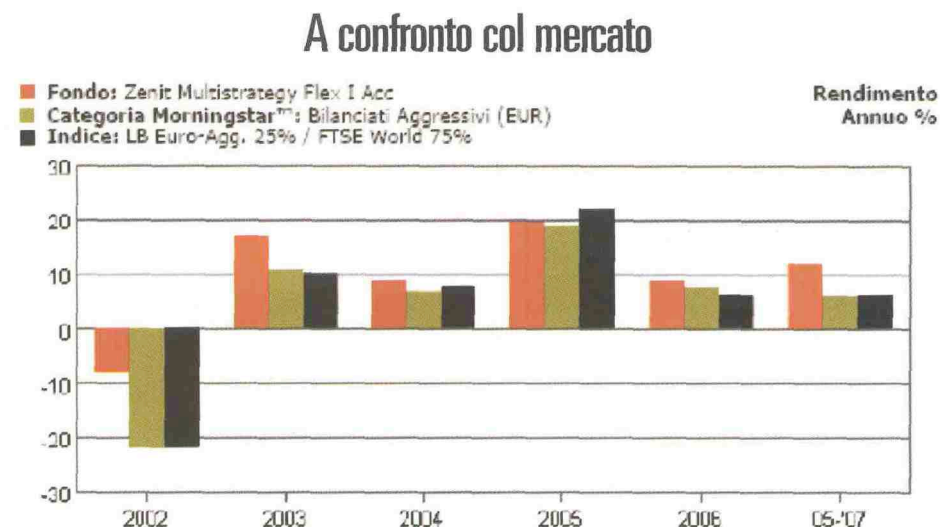
La caratteristica più significativa di una Sicav è rappresentata dalla partecipazione al capitale degli investitori che in qualità di sottoscrittori sono azionisti della Società con facoltà di partecipare alle assemblee e di esercitare il diritto di voto, nonché di confrontarsi con l'operato dei gestori. Una governance molto simile a quella adottata nella linea di private banking MULTISTRATEGY.

#### QUAL È LA POLITICA DI GESTIONE ADOTTATA?

FLEX si caratterizza, per la flessibilità della sua politica di gestione, che ha l'obiettivo di cogliere le migliori opportunità di investimento ovunque esse si presentino. In sintesi, la totale assenza di un benchmark, dato che il portafoglio punta a generare performance di eccellenza, ed una gestione attiva non legata ad uno stile particolare ma piuttosto ad una scelta degli attivi, dei paesi e dei settori che sembrano i più promettenti o i più adeguati.

#### QUALI CARATTERISTICHE DEVONO AVERE DUNQUE LE SOCIETÀ SU CUI INVESTITE?

La nostra missione è quel-



L'andamento del fondo Zenit Multistrategy Flex con la media di categoria e l'indice di mercato.

la di tutelare ed accrescere nel tempo il valore del patrimonio investito dai soci azionisti attraverso scelte operative e gestionali libere e svincolate. Cerchiamo quindi di costruire portafogli con i titoli di quelle società che possano generare ritorni superiori alla media e posseggano potenzialità come: qualità del management; chiara visione strategica; solido posizionamento concorrenziale; barriere all'entrata per i concorrenti; buone prospettive di crescita.

#### QUALI SONO I TITOLI SU CUI PUNTATE IN ITALIA? E PER QUALI RAGIONI?

Oggi, fra quelle seguite con maggior interesse nel panorama italiano, citerei quattro o cinque, tutte piccole e medie imprese, ma su cui personalmente credo molto.

**Biancamano** che punta a diventare leader nel waste management (smaltimento rifiuti), un settore fortemente frammentato e che solo ora si sta adeguando alla normativa comunitaria che impone regole di

efficienza e competitività. La società gode di un forte posizionamento competitivo e possiede la necessaria competenza e la cassa per effettuare salti dimensionali attraverso nuove acquisizioni in ambito nazionale e non.

**Pierrel** che opera a livello europeo nella fornitura di servizi all'industria farmaceutica, che vanno dalla ricerca clinica alla produzione del farmaco. La società è leader mondiale nella produzione di anestetici dentali, ha avviato recentemente un Progetto Generici che presenta un forte tasso di crescita atteso nei prossimi 10 anni e ha le potenzialità per estendere i clienti serviti e fare nuove acquisizioni. **Cogeme**, fornisce componenti di altissima precisione (fino a 1/10 di micron) ai produttori di turbo e di iniettori un segmento dalle prospettive di crescita molto elevate. Il mercato di riferimento presenta prospettive di crescita a doppia cifra grazie alla seconda giovinezza del turbo in grado oggi di ga-

rantire consumi ed emissioni inquinanti nettamente più contenute migliorando le prestazioni complessive dell'auto.

**Servizi Italia** azienda leader nel mercato delle lavanderie industriali e dei servizi di sterilizzazione per le aziende sanitarie con una forte presenza nelle regioni con più alto numero di strutture ospedaliere. Opera in un settore dalle forti potenzialità di crescita grazie ad un processo relativamente giovane di esternalizzazione di tali servizi e per la presenza di contratti di lunga durata con elevata visibilità dei ricavi.

Infine merita di essere citata **Caleffi**, che presenta forti potenzialità di crescita quali: il recente ingresso nel settore hotellerie (centri benessere, navi da crociera, hotel di lusso), la forte crescita potenziale che potranno avere i mercati ad elevata propensione al consumo di prodotti Made in Italy (Est Europa, India o Emirati Arabi Uniti) e la crescita dimensionale attraverso linee esterne. ■