

Fondi, il mercato ha un nuovo player in Italia: la francese Tobam



di  **Diana Bin** ([tutti i suoi articoli](#))

Ultimo aggiornamento : 23-03-2015 10:30

L'asset manager con sede a Parigi ha reso disponibili sette strategie della sua sicav agli investitori istituzionali e retail italiani.

DEBUTTO IN ITALIA PER TOBAM - La francese **Tobam** porta i suoi fondi in Italia e in altri cinque Paesi europei: Spagna, Svizzera, Finlandia, Paesi Bassi e Belgio. Secondo quanto risulta a BLUERATING, la società di gestione con sede a Parigi ha reso accessibili sette strategie della sua sicav - tra cui i fondi flagship **Anti-Benchmark All Countries World ("ACWI")**, **Emerging Markets**, **US and World Equity** - agli investitori istituzionali e retail italiani, mentre per quanto riguarda gli altri cinque Paesi, dove la società già serviva gli istituzionali, la novità riguarda solo la clientela retail.

LA PRESENZA IN EUROPA - Fino ad ora la società non serviva clientela in Italia, ma ha molti prospects nel Paese, dal momento che lavora a stretto contatto con il gruppo **Amundi**, tra i suoi azionisti. Oltre che in Francia, **Tobam** colloca già i suoi fondi di investimento alla clientela retail nel Regno Unito, in Germania e in Austria.

8 MILIARDI DI DOLLARI DI ASSET - La società tra i pionieri delle soluzioni smart beta, che il mese scorso ha raggiunto la soglia di 8 miliardi di dollari di asset in gestione, utilizza la strategia brevettata **Anti-Benchmark**, fondata da **Yves Choueifat**, che punta a massimizzare la diversificazione evitando al contempo la concentrazione del rischio.

LA STRATEGIA - "La nostra strategia era inizialmente quella di attrarre i maggiori investitori istituzionali da tutto il mondo per guadagnare un elevato livello di credibilità e dimostrare che il nostro approccio aveva successo", ha spiegato a BLUERATING **Christophe Roehri**, managing director di **Tobam**. "Ora che abbiamo raggiunto quasi 9 miliardi di asset under management e che tre dei nostri fondi hanno un track record di oltre tre anni, abbiamo deciso di fare un passo in più e proporre il nostro approccio a una base di clientele più orientata al retail. L'Italia è uno dei maggiori mercati dell'Europa continentale ed è in crescita, per cui aveva senso per noi esplorare questo mercato". Per ora comunque, ha proseguito Roehri, "non apriremo un ufficio in Italia, ma continueremo a seguire l'area da Parigi con l'aiuto di Amundi, che beneficia di una forte presenza nel Paese, grazie a un accordo di distribuzione non esclusivo". Ad oggi **Tobam** ha una sede a Parigi e una a New York.

PROSPETTIVE PER L'ITALIA - Quanto infine alle prospettive per il mercato italiano, il manager ha spiegato di vedere ottime opportunità nel Paese, soprattutto dal lato distribuzione. "Registrando i nostri fondi flagship in Italia evidenziamo non solo il nostro impegno su questo mercato, ma anche la convinzione che il nostro approccio anti-benchmark può avere senso anche per gli investitori del Belpaese".