



[LA STORIA]

Il fondo fatto in casa batte anche la concorrenza dei colossi

**PERFORMANCE A DOPPIA CIFRA
UNA CRESCITA DEL 31% DEL PATRIMONIO
E UNA VALANGA DI PREMI: COSÌ HEDGE
INVEST SGR DELLE SORELLE MANULI**

Roma

Performance dei fondi in doppia cifra, una crescita del 31% del patrimonio in gestione, una messe di premi attribuiti da società specializzate: Hedge Invest Sgr si muove decisamente controcorrente rispetto all'industria italiana dei fondi speculativi, profondamente colpita dalla crisi dei mutui sub-prime. Hedge Invest è la storia di un famiglia, la Manuli, che scoprì questa tipologia di fondi nel 1996, quando la neo-laureata Elisabetta trovò lavoro a Londra come analista presso un hedge fund. Anni dopo venne raggiunta dalla sorella Alessandra, laureatasi in Bocconi con una tesi ovviamente sugli hedge fund, ma nel frattempo avevano già iniziato a investire il denaro della famiglia in un portafoglio di fondi di fondi.

Dopo un po' di anni di scuola-guida, come la definisce Alessandra, fondano, a fine 2001, Hedge Invest, sgr italiana di fondi speculativi.

Oggi la loro società gestisce masse per 1.130 milioni di euro, Elisabetta si occupa della gestione degli investimenti, Alessandra è l'amministratore delegato, ma non rinuncia al ruolo di fund manager.

«L'attività di gestione è quella che mi appassiona di più, non l'ho mai abbandonata, e il fondo Sector Specialist è sempre nei miei pensieri», confessa. Ma non ci sono solo fon-

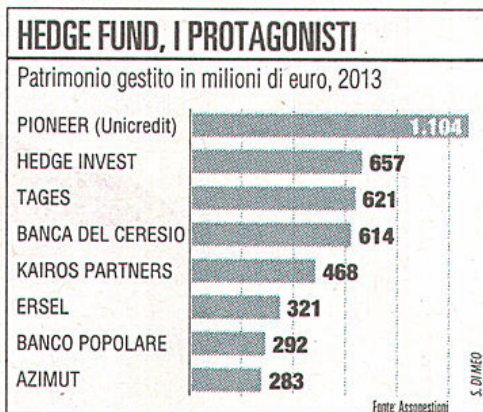
di hedge nell'attività della sgr. «La componente di fondi di fondi hedge rappresenta ancora il cuore della nostra attività, pesa per circa il 65% delle masse totali, ma nel frattempo abbiamo diversificato il business», spiega Alessandra Manuli. Per rispondere alla domanda di quei clienti che desideravano prodotti più liquidi e con soglie di accesso più basse, è stata lanciata a fine 2012 una sicav di diritto irlandese, HI International Fund, che offre prodotti Ucits single manager affidati in delega a gestori basati a Londra e a New York. La gamma di offerta comprende anche due fondi chiusi, HI Usa Real Estate, che investe in quote di fondi immobiliari Usa, mentre è in fase di lancio HI Crescitalia PMI Fund che investirà in obbligazioni emesse da piccole e medie imprese italiane, i cosiddetti mini-bond. La clientela di Hedge Invest è prevalentemente rappresentata da investitori privati e il primo cliente a cui dar conto è proprio la famiglia

Manuli. «Siamo i primi investitori di tutti i nostri prodotti, c'è un forte allineamento di interessi tra la gestione e il cliente finale, penso sia la nostra caratteristica più importante», conferma l'amministratore delegato. «Siamo molto attenti in primis a non perdere soldi e poi a cercare di cogliere le opportunità, ma sempre con un'attenta gestione del rischio».

La famiglia dovrebbe essere più che soddisfatta: aldilà dei numerosi premi vinti, i fondi Sector Specialist e Global fund, dalla data di avvio, il 2001, a fine 2013, hanno realizzato un rendimento cumulato doppio rispetto all'indice azionario Msci World in valuta locale, con un terzo circa della volatilità. Ottimismo, infine, sul futuro: «La componente Ucits sta ridando interesse al settore e con i tassi d'interesse attesi in salita, l'obbligazionario, rifugio classico degli investitori alla ricerca di prodotti di bassa volatilità, potrebbe non offrire più un rapporto rendimento/rischio efficiente, c'è la necessità di cercare alternative. Credo che l'interesse sull'industria ritornerà, si vedono già i primi segnali».

(m. man.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La clientela di **Hedge Invest** è prevalentemente rappresentata da investitori privati e il primo cliente è la famiglia Manuli