

INTERVISTE **GURU**
di Filippo Luini



Grazie a strumenti innovativi, alla capacità di supportare i clienti lungo l'intera catena del valore, all'esperienza negli investimenti obbligazionari e alla forte vocazione ESG, Ostrum AM, affiliata di Natixis IM, si è affermata come uno dei principali gestori istituzionali in Europa. Gli obiettivi futuri, rivela Philippe Setbon, sono ambiziosi: la società punta a diventare uno dei primi tre gestori assicurativi a livello continentale e a espandersi in Asia. E in questo percorso di crescita globale l'Italia gioca un ruolo determinante.



CHIEF EXECUTIVE OFFICER, OSTRUM ASSET MANAGEMENT

INTERVISTE **GURU**



rispondere agli impegni dei clienti attraverso gestioni mirate, contribuendo così a garantire i progetti di vita, per la salute e per la pensione dei cittadini europei. Questa è la mission aziendale di Ostrum Asset Management, af-

filiata di Natixis Investment Managers. “Siamo un leader nella gestione degli investimenti istituzionali europei, specializzati in investimenti basati sulla responsabilità e a fine dicembre 2022 gestivamo 377 miliardi di euro, di cui 279 miliardi sui mandati assicurativi”, afferma il Chief Executive Officer, Philippe Setbon, figura di spicco del settore che ricopre anche l’incarico di presidente dell’AFG, l’Associazione francese del risparmio gestito. Un altro punto di forza dell’azienda è la gestione degli investimenti obbligazionari, in cui vanta un’esperienza consolidata di oltre 35 anni. “Ostrum AM è un player unico sul mercato. Abbiamo importanti obiettivi di sviluppo a livello internazionale, focalizzati sull’Europa e sull’Asia”, continua Setbon. “Attualmente siamo uno dei principali gestori patrimoniali istituzionali in Europa e puntiamo a diventare uno dei primi tre gestori assicurativi a livello continentale; questo corrisponderebbe a 600 miliardi di euro di masse gestite”, afferma il professionista.

OFFERTA INNOVATIVA

Ostrum AM fornisce ai clienti supporto lungo l’intera catena del valore dell’investimento, nonché la possibilità di disporre di strumenti innovativi, tra cui una piattaforma di gestione proprietaria e uno strumento digitale di reporting per gli investitori. “Inoltre, per offrire alla nostra clientela nuove fonti di diversificazione e di costruzione del portafoglio finalizzate a una gestione ottimale del rischio, abbiamo recentemente rafforzato la nostra proposta integrando specialisti nella gestione strutturata ed esperti di gestione quantitativa attiva”, continua Setbon. “Ostrum AM ha una profonda conoscenza delle dinamiche di asset and liability management (Alm) dei clienti con vincoli in termini di impegni. È perciò in grado di servire sia i fondi pensione che le

GESTORE ISTITUZIONALE

“Il nostro team ha una profonda conoscenza delle esigenze specifiche di fondi pensione e compagnie assicurative”

compagnie assicurative, offrendo loro un’ampia gamma di soluzioni, con anche l’integrazione di una forte dimensione di sostenibilità”, spiega il CEO. Le expertise chiave che fanno dell’azienda un punto di riferimento per gli investitori sono: l’approccio attivo alla gestione degli investimenti obbligazionari; le soluzioni su misura per proteggere il portafoglio dal rischio di svalutazione; la grande competenza nella gestione di portafogli multi-asset con obiettivi di volatilità; la gestione azionaria quantitativa che mette la valutazione del rischio al centro della costruzione del portafoglio.

CLIENTELA ISTITUZIONALE

A questo ventaglio di soluzioni, si aggiungono ulteriori competenze per fondi pensione e clienti assicurativi: ai primi Ostrum AM dedica la capacità di personalizzare le soluzioni di investimento, ai secondi offre un modello di servizio concepito come specialisti nella consulenza, gestione e nelle soluzioni su misura per gli investitori a lungo termine. “Il nostro team ha una profonda conoscenza delle esigenze specifiche dei fondi pensione, nonché del contesto normativo, contabile, ESG e finanziario”, afferma Setbon. “La nostra capacità di monitorare il mercato e le opportunità di investimento e le nostre competenze diversificate ci permettono di implementare soluzioni in diversi contesti normativi”, continua. “In particolare, le soluzioni di copertura per gestire i rischi di bilancio, a partire dal rischio di tasso, sono uno dei principali elementi nella gestione di mandati per i fondi pensione”, dice.

Per quanto riguarda, invece, la clientela delle compagnie assicurative Ostrum AM si propone come uno ‘one stop shop’. L’obiettivo è di costruire strette partnership e offrire gestioni su misura, calibrate in funzione degli specifici obiettivi normativi, finanziari e non finanziari. “Il nostro approccio è allo stesso tempo fondamentale, dinamico e ad alta convinzione, grazie a quasi 50 specialisti: gestori ed esperti assicurativi, gruppi di ricerca proprietaria fondamentale, gestione quantitativa, strategie ESG, macro e di mercato”, spiega. “La nostra proposta comprende con-



**LA SOCIETÀ HA INTEGRATO
SPECIALISTI NELLA
GESTIONE STRUTTURATA
ED ESPERTI DI GESTIONE
QUANTITATIVA ATTIVA**

sulenza strategica e tattica sull'allocazione ESG, ingegneria finanziaria e selezione di fondi. L'offerta di gestione può essere multi-asset con un'allocazione ripartita su diverse asset class o su una sola asset class", dichiara il CEO.

ESG

Un'altra peculiarità di Ostrum AM è l'esperienza nella gestione ESG. Il fine è di aiutare i clienti a realizzare i propri obiettivi di investimento responsabile. "Gli asset manager possono accelerare la transizione energetica attraverso due leve: l'attività

di engagement con gli investitori, sia sul fronte azionario sia su quello obbligazionario", dichiara il CEO. "Essendo uno dei principali gestori di green bond, con oltre 25 miliardi di euro investiti in questo mercato, siamo convinti del ruolo di primo piano che deve giocare la finanza nella transizione ecologica", continua. "Lo scorso settembre, inoltre, abbiamo lanciato la prima strategia obbligazionaria internazionale a impatto dedicata alla "Transizione equa", aggiunge.

ITALIA

L'Italia, mercato in cui Ostrum AM è attiva da oltre 15 anni, ricopre un ruolo di primo piano per lo sviluppo commerciale del gestore. Le ambizioni per il Belpaese sono elevate e secondo i piani di Setbon contribuirà in modo significativo alla crescita complessiva della società. "Abbiamo aperto una sede a Milano, elemento che ci permette di rafforzare il rapporto con i nostri clienti, beneficiando al contempo del supporto della struttura commerciale di Natixis IM già presente sul territorio", conclude il CEO, dando idea della centralità del mercato italiano nella strategia di crescita globale del gestore. ■