

News

#BIGTALKFR

Ostrum AM punta ad essere il polo di riferimento degli istituzionali europei

18 aprile 2023

DI [DAVIDE MOSCA](#)



4 min

Non solo sviluppo dell'eccellenza gestionale ma anche innovazione su un'ampia gamma di servizi che interessano l'intera catena del valore. I piani di Ostrum AM all'interno della galassia Natixis, svelati a FocusRisparmio da Philippe Setbon, amministratore delegato della società, e Gaëlle Mallejac, Cio Insurance & ALM Solutions



Philippe Setbon, amministratore delegato di Ostrum Asset Management

“Siamo qui per aiutare i nostri clienti a soddisfare le richieste dei loro clienti”. È in questa affermazione che **Philippe Setbon**, amministratore delegato di Ostrum Asset Management, racchiude il modo in cui la società guarda al risparmio gestito, nonché l'ambizione a diventare polo di

riferimento per gli investitori istituzionali europei. Una frase che lascia intravedere la necessità di andare oltre i bisogni espressi da questa tipologia di clienti dalle esigenze specifiche e sofisticate. “In un certo senso dobbiamo conoscere i nostri partner ancora meglio di come si conoscono loro stessi”, spiega Setbon, con riferimento ad una tipologia di “approccio multidimensionale; il solo – afferma – in grado di portare oltre le aspettative e creare un legame solido e duraturo”. “Siamo un gestore patrimoniale istituzionale responsabile leader nel settore e specializzato nella gestione assicurativa”, aggiunge **Gaëlle Malléjac**, Cio Insurance & ALM Solutions di Ostrum Asset Management, “e queste due caratteristiche sono altamente differenzianti in un mondo di enormi o piccole realtà”.

FocusRisparmio ha incontrato i due professionisti per capire come un asset manager da 400 miliardi di euro di masse gestite e dalla vocazione istituzionale si stia muovendo nel mutato contesto di investimento per contendere il ruolo di partner strategico nel panorama assicurativo e pensionistico.

Come gestore che ha tra le proprie expertise specifiche l’obbligazionario, la prima domanda non può che essere se è vero ciò che sentiamo dire da inizio anno. Ovvero, che i bond sono tornati.



Gaëlle Malléjac, Cio Insurance & ALM Solutions di Ostrum Asset Management

Gaëlle Malléjac (GM): Abbiamo assistito a un drastico aggiustamento dei tassi di interesse dal 2022 e oggi è un momento buonissimo per investire in obbligazioni. Crediamo che i tassi continueranno a salire per tutto il 2023 anche se non in maniera esponenziale. Ci aspettiamo rialzi complessivi tra il 2,5% e il 3% per il Bund a 10 anni. Abbiamo questa attesa data la persistenza dell’inflazione, in particolare nella sua componente core, i continui rialzi dei tassi d’interesse da parte della Bce, così come le dinamiche proprie del mercato a reddito fisso continua ad essere

importante e per le dinamiche interne al mercato del reddito fisso, con Francoforte che dismetterà progressivamente i programmi di acquisto.

Nonostante questi venti contrari non ci attendiamo una vera e propria recessione ma solo un rallentamento a fronte dei segnali di resilienza che provengono dall'economia europea. Se da un lato la Bce continuerà la lotta all'inflazione proseguendo nella stretta monetaria, dall'altro si mostra pronta a fornire al sistema liquidità, se necessario, per garantire la stabilità complessiva, in particolare del settore bancario.

Il modello di business di Ostrum AM si basa su tre expertise: oltre all'obbligazionario, ci sono i mandati assicurativi e la natura di piattaforma di servizi di investimento. Il tutto con layer ESG e di innovazione tecnologica molto forte. Come stanno insieme tutti questi punti. Da dove nasce questa unione?

Philippe Setbon (PS): Ostrum AM è un attore chiave per gli investitori istituzionali in Europa, con un patrimonio in gestione di 400 miliardi di euro, 400 professionisti coinvolti e oltre 35 anni di esperienza nel reddito fisso. Il nostro focus è principalmente dedicato a fondi pensione, assicurazioni, fondazioni, e aziende per quanto riguarda le long term liabilities. Ciò significa che la maggior parte dei nostri asset è gestito in una tipologia di relazione che possiamo definire b2b.

Per puntare al ruolo di riferimento degli investitori istituzionali europei è necessario avere un'eccellenza gestionale nel reddito fisso, alla base di qualsiasi approccio liability driven. Lo stesso vale per la capacità di offrire un servizio che vada oltre la sola gestione andando a soddisfare tutte le esigenze ad essa collegate. Per costruire una relazione di lungo periodo con questa tipologia di clienti il supporto deve necessariamente estendersi a tutta la catena del valore: consulenza, costruzione di portafoglio, gestione degli investimenti, reporting. Questa capacità di supportare gli asset owner in una pluralità di aspetti è essenziale per riuscire ad imporre come one-stop-shop di riferimento per la clientela istituzionale. Le nostre dimensioni, la nostra esperienza storica, le nostre capacità di investimento e i nostri strumenti innovativi rappresentano un forte vantaggio per rispondere alle esigenze di lungo termine dei nostri clienti e offrire loro un'ampia gamma di soluzioni di investimento su misura con una forte dimensione SRI.

Quali passi servono per raggiungere questo obiettivo?

PS: Puntiamo ad essere i leader nel mercato europeo per quanto riguarda le strategie LDI (liability driven investment) e per farlo vogliamo far crescere le masse in gestione dagli attuali 400 miliardi di euro fino a 600 miliardi. Nel settore della gestione assicurativa, le dimensioni sono fondamentali per rispondere a tutte le esigenze dei nostri clienti, per offrire

prezzi competitivi, fornendo al contempo una gestione di alta qualità e servizi su misura. Le nostre dimensioni sono un forte vantaggio che ci permette di investire nella ricerca, nell'attrazione di talenti, nell'IT e nei dati, che sono cruciali nella transizione ESG e tecnologica. Tutte queste attività costose possono essere sostenute solo da grandi entità. Le uniche in grado di investire a tutti i livelli della trasformazione in atto nel nostro settore. L'attuazione di questa strategia ci consentirà di rispondere in modo sempre più completo alle esigenze dei nostri clienti. Per quanto riguarda le nostre ambizioni di sviluppo, abbiamo fatto dell'Italia un mercato prioritario, in quanto simile per struttura ed esigenze alla Francia, il nostro mercato di origine. Per questo motivo, a gennaio abbiamo aperto una filiale di Ostrum AM a Milano, per rafforzare le partnership locali ed essere più vicini ai nostri clienti italiani. Inoltre, contiamo molto sulla forza distributiva della rete sales di Natixis IM presenti sul territorio, nonché sulla loro profonda conoscenza del mercato locale.

Come si traduce questa visione strategica in termini di concretezza dell'attività aziendale?

GM: In quest'ottica abbiamo già costituito un dipartimento interamente dedicato agli investitori istituzionali in cui le differenti attività sono svolte in modo organico e in un'ottica di organizzazione. Tutti i nostri professionisti che si occupano a vari livelli e con differenti specializzazioni di questa tipologia di clienti lavorano in una piena condivisione delle informazioni. Una modalità che permette di identificare soluzioni che coinvolgono più funzioni e che non sarebbero implementabili se ognuno operasse in maniera indipendente per soddisfare una singola richiesta proveniente dal cliente. Questo è per noi la centralità del cliente. La capacità di pensare in modo olistico ai bisogni per andare oltre le aspettative.

Avere un'offerta in grado di coprire l'intero spettro dei bisogni fa la differenza. Così come la capacità di farlo in modo efficiente. In tal senso abbiamo sviluppato una piattaforma digitale proprietaria dedicata specificamente ai clienti assicurativi che permette di unire gli obiettivi trasferiti dal cliente e simulare gli effetti di una decisione di investimento, ad esempio, sia in materia di rischio che di sostenibilità o contabilità.

Il core rimane però ovviamente la gestione attiva. Che cosa farà la differenza in questo nuovo scenario che viviamo da ormai più di un anno?

Da un punto di vista gestionale, possediamo expertise su tutte le asset class con una solida dimensione SRI e la nostra visione è che l'eccellenza si costruisca grazie alla ricerca proprietaria. Abbiamo oltre 40 persone che si occupano solo di ricerca e supporto al team di investimento.

Questo è un punto fondamentale, perché insieme ai bond è tornata la dispersione dei rendimenti. La fine del decennio di mercati dominati da banche centrali ultra-accomodanti significa che la capacità di gestire attivamente il rischio e andare, sempre attivamente, alla ricerca di alpha saranno fondamentali.

[Vuoi ricevere ogni mattina le notizie di FocusRisparmio? Iscriviti alla newsletter!](#)

Registrati sul sito, entra nell'area riservata e richiedila selezionando la voce "Voglio ricevere la newsletter" nella sezione "I MIEI SERVIZI".