

ALLA CONQUISTA DELL'ITALIA

Davide Mosca
twitter @DavMosca

La rivoluzione digitale non rappresenta solo un tema di investimento ma una direttrice di cambiamento per tutte le case di gestione. **SimCorp** è uno dei maggiori provider a livello globale di soluzioni software per il mondo dell'investment management. **ADVISOR** ha intervistato **Klaus Holse**, ceo della società basata a Copenhagen e quotata sul listino americano NASDAQ OMX, per capire come si stanno muovendo i player a livello globale.



Klaus Holse
SIMCORP

Quali sono dal vostro punto di osservazione le principali sfide che deve affrontare l'industria?

Ci sono molti trend nel mercato in questo momento. Uno di questi è però decisivo e parzialmente sottostimato. Gli asset manager non sono mai stati così sotto pressione. La crescita degli strumenti passivi, degli investimenti alternativi e del private equity sostituisce parzialmente la gestione attiva tradizionale. Notiamo inoltre una tendenza da parte dei fondi pensione e delle compagnie assicurative a strutturare team interni invece di delegare la gestione ad asset manager esterni.

Dal nostro punto di vista questo rappresenta una grande opportunità perché le realtà impegnate in un processo di internalizzazione hanno necessità di sistemi e servizi. Per quanto riguarda l'industria dell'asset management i movimenti che notiamo sono un aumento della concentrazione e, la sempre maggiore specializzazione dei player di piccole-medie dimensioni su singole tematiche di investimento. Anche la pressione sui margini è un tema ma ci sono ancora molte misure che le case di gestione possono mettere in campo per innovare.

**INCORPORATA APL ITALIANA
SIMCORP SI PREPARA
A CRESCERE NEL BEL PAESE,
FORTE ANCHE DEL PRIMO
ACCORDO CON IL GRUPPO
GENERALI**

Come si inserisce la vostra offerta in questo contesto?

Il cuore della nostra offerta è rappresentato dall'implementazione di un Investment Book of Records che riunisce e organizza in modo organico tutti i dati di ogni singola posizione gestita. A partire da questo cuore del sistema vengono create applicazioni personalizzate in base alle esigenze della singola società in modo che ogni comparto, dai gestori, al trading, alla compliance lavori sui medesimi dati, aggiornati in tempo reale a seguito di ogni operazione svolta dai singoli comparti. Oggi ogni società ha decine di sistemi diversi e questo genera inefficienza sia in termini di costi che di utilizzo di risorse. Gli asset manager ne sono sempre più consapevoli. Quasi la metà delle prime 100 case di gestione ha già scelto le soluzioni SimCorp e siamo convinti che questo numero sia destinato a salire rapidamente.

Quali sono le vostre prospettive in Italia?

La nostra strategia consiste nell'individuare uno tra i tre maggiori potenziali clienti nel Paese fra assicurazioni, case di gestione e fondi pensione con cui implementare un primo progetto. In Italia questa fase di ingresso è stata contrassegnata dalla collaborazione con il Gruppo Generali finalizzata ad un aumento dell'integrazione fra le varie aree di business del Gruppo e concretizzatasi due anni fa. Il motivo per cui non siamo entrati prima nel mercato italiano era la presenza di un valido competitor, APL Italiana, che condivideva con noi approccio e soluzioni. Dopo un'attenta valutazione ci siamo resi conto delle opportunità che sarebbero derivate da un'acquisizione, sia in termini di fusione di competenze che di conoscenza dello scenario italiano, in particolare in ambito assicurativo. Abbiamo deciso di incorporare APL Italiana e ora puntiamo su una forte crescita nel Paese.