

**Big L'**ad Pioneer parla del futuro dopo il «no» finale di Unicredit alla vendita

## «Cresceremo da soli, in Europa e negli Usa»

Yates: «il piano quinquennale verrà presentato entro fine anno. Le stime? Prudenti. Sono finiti i tempi a due cifre»

**U**n piano strategico di crescita autonoma. L'idea di concentrarsi sull'Europa più vicina e gli Stati Uniti, abbandonando mercati che non si sono rivelati all'altezza delle aspettative, come la Russia. La consapevolezza che, se crescita ci sarà, non sarà tumultuosa.

Roger Yates, ceo di Pioneer investments, racconta così, con molto realismo, i progetti della fabbrica internazionale dei fondi del gruppo Unicredit. Sul lago di Iseo, alla vigilia degli «European colloquia sulla crisi» organizzati da Pioneer e dall'Istituto di studi economici e per l'occupazione, Yates rompe un lungo silenzio.

### Storia

Fino a poco prima dell'estate sul tavolo di Unicredit c'erano ipotesi di cessione dei fondi del gruppo ad asset manager stranieri. Poi la decisione di non vendere. E il piano quinquennale di sviluppo 2012-2017 che verrà reso pubblico nei dettagli prima della fine dell'anno insieme a quello della casa madre. «A conclusione delle revisioni strategiche — ha detto Yates — ci siamo

resi conto che non c'erano partner che ci avrebbero aiutato a crescere più rapidamente. Piuttosto c'erano gruppi che avevano bisogno di noi molto più di quanto noi non ne avessimo di loro».

Orgoglio di scuderia, che però non cede ad eccessivi entusiasmi sui numeri di cui poi dovrà parlare il piano. «In passato si ragionava su tassi di crescita per il nostro business dell'11-12% — dice —. Adesso chi spera in crescita annuali superiori al 5-6%, dovute so-

stanzialmente al miglioramento delle masse, è troppo ottimista». Su margini e performance dei mercati, le altre due componenti che possono far salire i ricavi in questo momento è difficile fare affidamento. «Per l'industria dell'asset management l'andamento dei mercati è cruciale — ha spiegato ancora —. Una flessione del 10% delle Borse porta ad un calo del 20% per la redditività del nostro mestiere. E gli effetti non arrivano subito ma un anno dopo».

«Abbiamo 179 miliardi in 28 Paesi. Nessun partner era adeguato: avevano più bisogno di noi di quanto noi ne avessimo di loro»



Leader Roger Yates, alla guida di Pioneer investments

La crescita di Pioneer, che esclude fusioni e acquisizioni, prevede l'investimento di «decine di milioni di euro» per ampliare la distribuzione negli Stati Uniti, dove la casa gestisce circa 50 miliardi di dollari, quasi un terzo dei 179 che fanno capo complessivamente al gruppo presente in 28 Paesi. Pioneer è il primo asset manager in Polonia, il secondo in Italia e il terzo in Austria. Tra gli altri progetti c'è la razionalizzazione delle presenze nei mercati poco interessanti (già deciso l'abbandono della Russia), la semplificazione della gamma dei prodotti e dell'organizzazione amministrativa.

### Evoluzione

Unicredit rappresenta il 60% della clientela di Pioneer e, per ora, la travagliatissima estate della banca — che ha toccato i minimi storici di valutazione come tutte le grandi europee del credito — «non ha avuto ripercussioni negative per noi».

Che cosa danneggia veramente un asset manager? «Forse la mancanza di trasparenza — ha affermato Yates —. Non dire le cose come stanno può essere molto dannoso».

La compagnia ci crede e cerca di misurare la soddisfazione dei clienti che secondo il TRi\*M Index (una scala di punteggio utilizzata in questo campo) è salita velocemente nel 2010.

G. MAR.

© RIPRODUZIONE RISERVATA