

# Etre la première plate-forme

*Le groupe Generali affiche de fortes ambitions pour le développement de sa filiale d'asset management, ce qui se répercute sur le marché des conseillers en gestion de patrimoine. Le point avec Carlo Trabattoni, directeur général de Generali Investments Partners S.p.A. Società di gestione del risparmio.*

**Investissement Conseils : Après avoir annoncé vouloir créer une structure de sociétés de gestion multi-affiliés, Generali Investment Partners est très actif sur le marché...**

**Carlo Trabattoni :** Tout à fait, le groupe Generali souhaite créer la première plate-forme multiboutiques de gestion d'actifs en Europe et se développer auprès de clients tiers en Europe, aux Etats-Unis et en Asie, alors qu'aujourd'hui la quasi-totalité de nos 450 milliards d'euros d'encours est gérée pour le compte de l'assurance en Europe. La première étape de cette stratégie à horizon 2020 a consisté en la création de deux sociétés de gestion distinctes, chacune ayant sa propre spécialisation : Generali Insurance Asset Management S.p.A. Società di gestione del risparmio, s'appuyant sur l'expérience et le savoir-faire développés à travers la gestion des actifs des compagnies d'assurance du groupe Generali et de fonds de pension ; et Generali Investments Partners S.p.A. Società di gestione del risparmio (Generali Investments Partners), spécialisée dans la gestion de portefeuilles investis dans des stratégies diversifiées actives. Néanmoins, notre marque commerciale reste Generali Investments.

L'ambition est de faire du groupe Generali un groupe d'assurance et de gestion d'actifs, ce qui passe par le renforcement d'expertises internes et le développement d'une stratégie multiboutiques.

Le groupe a, tout d'abord, intégré une équipe spécialisée sur les actifs réels (dette infrastructure). S'adressant initialement aux clients institutionnels, cette équipe travaille d'ores et déjà sur le sujet de la liquidité afin de pouvoir proposer une offre adaptée à la clientèle *retail*.



**Carlo Trabattoni**, directeur général de Generali Investments Partners S.p.A. Società di gestione del risparmio.

“ L'ambition est de faire du groupe Generali un groupe d'assurance et de gestion d'actifs, ce qui passe par le renforcement d'expertises internes et le développement d'une stratégie multiboutiques. ”

Opportunities, vient d'être lancé.

Nous avons récemment fait l'acquisition auprès de Bank of America Merrill Lynch de CM Investment Solutions Limited, d'une plate-forme de fonds alternatifs Ucits basée à Londres et totalisant plus de 11 milliards d'euros d'encours.

Enfin, nous sommes en train de prendre une participation majoritaire au sein de Sycomore Asset Management, un acteur de référence sur le marché de l'investissement socialement responsable (ISR) doté de plus de 8 milliards d'euros d'encours. Cette opération, qui est en attente d'approbation réglementaire, vient renforcer notre offre dans ce domaine, permet à Sycomore d'accélérer son développement à l'international et devrait être finalisée à la fin du premier trimestre, voire au début du deuxième trimestre 2019.

Nous avons également mis en place une société de gestion américaine basée à New York, Aperture Investors, joint-venture entre le groupe Generali et Peter Kraus, anciennement *Chairman* et CEO d'AllianceBernstein et *Global co-head* de Goldman Sachs AM. Aperture Investors a vocation à révolutionner le marché en ne se rémunérant que sur l'*alpha* généré par les gérants, et non sur la taille des encours gérés. Les produits développés, de type performance absolue (marchés émergents et *long/short* crédit pour commencer), auront une tarification similaire à celle des ETF, mais avec une commission de surperformance de 30 % sur un horizon de trois ans. En effet, les gérants Peter Marber (notamment ancien gérant sur les marchés émergents chez HSBC) et Simon Thorpe (ex-KKR, gérant de fonds de *long/short* sur le crédit) ont suffisamment confiance en leur valeur ajoutée pour créer des produits selon ce modèle. Le premier produit, Aperture Investors Sicav New World

# multiboutiques d'Europe

## Combien gère Generali IP ?

**C. T.** A fin septembre 2018, les encours s'élevaient à 21,5 milliards d'euros. Nos encours en France représentent environ 20 % de ce montant et sont majoritairement composés par notre clientèle *retail*.

## Depuis votre recrutement en janvier 2017, Generali IP a décidé de se donner les moyens de conquérir le marché des CGP.

**C. T.** En effet, Timothy Ryan, Group CIO et CEO *Asset & Wealth Management*, a annoncé dans le cadre du plan stratégique du groupe, l'objectif de passer de 14 à 30 % la présence de fonds « maison » dans l'offre d'unités de compte des compagnies d'assurance du groupe. C'est donc avec cette volonté que nous avons redéployé notre offre auprès des différents réseaux de distribution de Generali France, dont Generali Patrimoine. Nous avons également référencé nos fonds phares auprès des principales autres plates-formes que les CGPI utilisent.

Pour accompagner ce développement, nous avons également renforcé notre équipe commerciale.

## Quels fonds mettez-vous en avant pour la clientèle des conseils en gestion de patrimoine ?

**C. T.** Tout d'abord, nous mettons en avant notre offre ISR avec un focus particulier sur notre compartiment actions axé sur le vieillissement de la population, GIS SRI Ageing Population. Avec plus de 300 millions d'euros d'encours sous gestion, il a obtenu le label ISR. Il investit sur trois grands secteurs : la santé-pharmacie, l'épargne-retraite et la consommation. Le vieillissement de la population est une tendance démographique inéluctable : la population âgée de plus de 60 ans va plus que doubler d'ici 2045. GIS SRI Ageing Population combine avec succès approche ISR, investissement thématique et *stock-picking* de qualité. Sa thématique est porteuse. En effet, les personnes âgées ont des besoins spécifiques que de nombreuses entreprises commencent déjà à adresser. Il s'agit d'un fonds investi sur les valeurs européennes, donc éligible au PEA, mais exposés à des sociétés au rayonnement international. Ensuite, nous proposons une gamme de fonds diversifiés pour répondre aux différents profils de risque de clients :

- Generali Ambition (SRRI 5), un fonds français diversifié offensif (50-100 % actions), créé en 1998, qui a la particularité d'être investi dans l'économie réelle, avec une poche de *private equity* de 10 %, ce qui le rend moins volatil qu'un fonds actions plus classique. Ce fonds allie allocation d'actifs flexible, sélection obligatoire rigoureuse et fortes convictions actions ;

“ Le vieillissement de la population est une tendance démographique inéluctable : la population âgée de plus de 60 ans va plus que doubler d'ici 2045. Generali Investments SICAV (GIS) SRI Ageing Population combine avec succès approche ISR, investissement thématique et *stock-picking* de qualité. ”

- GIS Global Multi Asset Income, un peu moins risqué (SRRI 4), est géré en ETF et titres vifs. C'est un fonds luxembourgeois 10 %-60 % actions qui vise la distribution d'un coupon annuel de 4 % brut. Cédric Baron, ancien gérant de chez Lyxor AM, a développé un modèle de suivi de tendances qui permet d'ajouter des signaux court terme à l'allocation stratégique initiale, ce qui rend le fonds assez tactique ;

- enfin, GF Fidélité, fonds français défensif dont la poche actions est au maximum de 35 %. Cette poche est gérée en multigestion, tandis que la poche obligataire est gérée en direct. Lancé en 2004, le fonds a traversé plusieurs crises, ce qui a permis d'établir qu'il est particulièrement résistant dans les phases de marchés baissiers.

Nous proposons également deux fonds actions thématiques : Generali France Future Leaders (ex-Generali France Small Cap) et GIS Euro Future Leaders (ex-GIS Euro Equity Mid Cap). Créés il y a plus de dix ans, ils visent à investir dans les pépites de demain. L'équipe de gestion sélectionne des valeurs générant d'importants flux de trésorerie, opérant avec de fortes barrières à l'entrée et disposant d'un management de qualité. Ils investissent majoritairement dans des entreprises de moyennes capitalisations. Néanmoins, l'équipe de gestion peut conserver ces valeurs en portefeuilles si, malgré l'évolution de leurs tailles de capitalisation, elles restent identifiées comme des Future Leaders.

## Un mot sur votre dispositif commercial sur le marché des CGPI ?

**C. T.** En France, notre équipe commerciale se compose de six personnes, dont cinq adressent ce marché et sont assistées d'une personne responsable de l'animation qui assure l'organisation des *road-shows* et la visibilité de notre marque. Au premier trimestre 2019, nous organisons un *road-show* dans les principales villes françaises, en collaboration avec deux autres asset managers et une plate-forme d'assurance identifiée par ville.