

FARAD punta ai 5 miliardi di masse nel 2016

Già presente in Italia, il gruppo con il quartier generale in Lussemburgo aprirà nel 2016 succursali in altri due Paesi europei. L'ad Caldana: "È fondamentale avere satelliti locali che possano captare le esigenze del mercato"

Il gruppo Farad continua a crescere nel panorama finanziario e assicurativo. All'estero, ma anche in Italia. Nato in Lussemburgo 15 anni fa con Farad International, pioniera nel private insurance e attiva in libera prestazione di servizi in tutti i Paesi Ue, Svizzera inclusa, grazie all'autorizzazione Finma del 2006, a oggi il gruppo non è solo sinonimo di private insurance. Con la recente creazione di Easi, il gruppo ha ampliato i propri servizi in ambito assicurativo operando in qualità di Professionnel du Secteur de l'Assurance (Psa) e fornendo servizi di back office alle compagnie assicurative. "Tra i nostri pilastri poi, c'è anche l'attività finanziaria, che si declina in due rami - spiega Marco Caldana, amministratore delegato e fondatore di Farad Group. - Da un lato la management company Selectra, che fornisce assistenza per la creazione e amministrazione di fondi lussemburghesi e di altre legislazioni; dall'altro Fia Asset Management, che festeggia quest'anno 10 anni di attività, concentrata su servizi di gestione patrimoniale discrezionale e gestione di fondi, servizi di portfolio modeling per una clientela istituzionale e attività di advisory ed execution per consu-



Marco Caldana, amministratore delegato e fondatore di Farad Group

lenti indipendenti. Prima tendevamo a separare i business, ora ricerchiamo il valore aggiunto delle sinergie".

Quali sono le caratteristiche distintive del gruppo Farad?

Ci distinguiamo per essere una piattaforma indipendente di servizi ad architettura aperta. Quello che abbiamo fatto è applicare il modello del brokerraggio anche ai servizi finanziari. Altro elemento che ci caratterizza è il concetto del b2b, il nostro target non è il cliente finale, ma quello istituzionale, a cui forniamo servizi professionali che gli permettono di soddisfare il rapporto con la propria clientela.

Una piattaforma al servizio degli operatori, quindi.

Assolutamente. Abbiamo infatti sviluppato una piattaforma tecnologica proprietaria e due piattaforme di fondi: una Ucits, Selectra Investments Sicav, e un'umbrella fund Sif, Global Alternative Platform, per accogliere gestori terzi. Tali strutture offrono numerosi servizi a completamento dell'offerta di professionisti come consulenti indipendenti, sim di consulenza e family office. Mentre il nostro compito è gestire gli aspetti strutturali e regolamentari, i family office si occupano di consulenza e allocazione. In altre parole il gruppo agisce un po' come braccio di back e middle office quando invece il front office viene lasciato a chi detiene il contatto col cliente. Recentemente la piattaforma della Sicav si è allargata con l'aggiunta di tre nuovi comparti (Crystal Blue, Crystal Rose e Icam First, ndr), accessibili anche attraverso AllFunds.

I vostri fondi sono anche quotati su Borsa Italiana?

Sì, una scelta che conferma il nostro approccio all'avanguardia orientato

al cliente. Tutti i comparti della Sicav Selectra saranno autorizzati a fine mese alla negoziazione su Borsa Italiana, a riprova del nostro interesse nei confronti del consulente indipendente e del family office che cerca di trovare il meglio sul mercato.

Nei vostri progetti, quindi, c'è anche il mercato retail.

L'accesso diretto del retail ai nostri fondi è solo una conseguenza della quotazione in Borsa. Il nostro obiettivo è dimostrare di poter assistere i consulenti. La quotazione va vista più come espressione delle nostre capacità di andare incontro alle esigenze del cliente.

A quanto ammontano oggi le masse gestite?

Quest'anno siamo un po' sopra il budget, che prevede di arrivare a fine anno sopra i 3 miliardi di euro di masse gestite dal gruppo. Da qui al 2016 abbiamo l'obiettivo di arrivare a una massa globale di 5 miliardi, sia per quanto riguarda gli asset finanziari sia per quelli assicurativi. Recentemente, abbiamo raggiunto un accordo con un'importante banca lussemburghese attraverso Farad International e contestualmente abbiamo avuto l'opportunità di presentare i servizi della management company. C'è un forte interesse da parte delle istituzioni nel confrontarsi con interlocutori, come noi, in grado di fornire servizi su più fronti.

Quali sono i vostri obiettivi?

Nei prossimi 12-18 mesi abbiamo l'obiettivo di aprire succursali nei mercati più interessanti per noi, come Belgio, Francia e Svizzera poiché sempre di più la clientela istituzionale preferisce essere vicina al proprio fornitore. Avere satelliti locali che possano captare le esigenze del mercato è importantissimo.

DA 15 ANNI IL PARTNER INDIPENDENTE PER SOLUZIONI B2B E B4B2C

INDIPENDENZA
PROFESSIONALITÀ
TRASPARENZA
PASSIONE



ECCELLENZA NEI SETTORI
ASSICURATIVO E FINANZIARIO IN EUROPA



BROKERAGGIO
ASSICURATIVO



ASSET MANAGEMENT
& ADVISORY EXECUTION



FONDI
D'INVESTIMENTO



SERVIZI A COMPAGNIE
D'ASSICURAZIONE