



Anthilia Capital Partners, arriva la nuova area dedicata a consulenza e advisory

Prosegue la strategia del gruppo italiano indipendente dedicato all'asset management per conto di clienti privati e istituzionali che nomina Gianni Piazzoli come responsabile dell'advisory.



Prosegue la strategia di crescita per Anthilia Capital Partners SGR con l'avvio della nuova area dedicata ai servizi di consulenza e advisory. . Realtà italiana indipendente dedicata all'asset management per conto di clientela privata ed istituzionale, Anthilia Capital Partners ha sviluppato nel corso degli anni una gamma d'offerta composta da fondi aperti armonizzati, fondi chiusi specializzati in asset class alternative e mandati di gestione istituzionali. Nell'ambito del piano strategico di sviluppo si inquadra **la creazione della nuova area Advisory, che completa l'offerta alla clientela privata**

ed istituzionale con una serie di servizi, in particolare nei segmenti High Net Worth Individual (HNWI) e corporate, dove Anthilia Capital Partners mira a distinguersi nella costruzione di portafoglio basata sulla disciplina nel controllo dei rischi e sulla qualità nell'asset allocation. A capo della nuova area viene nominato **Gianni Piazzoli**, che in qualità di head of Advisory svilupperà e coordinerà la piattaforma dei servizi di consulenza, ottenuto il via libera dalle AAVV.

Laureato in Economia all'Università Cattolica di Milano, Gianni Piazzoli inizia la sua carriera bancaria nel 1986 presso la Banca Commerciale Italiana dove diventa head of relations to Foreign Investors and Italian Bond research. Nel 1991 è head of Sales, Settlement business for institutional investors in Banca Euromobiliare e, successivamente, passa in Equita Sim come head of Equity Sales. Nel 2008 viene nominato Head of Corporate Broking and Economist di Equita Sim.

“L'ingresso di un professionista di alto profilo e esperienza come Gianni Piazzoli – ha dichiarato Giovanni Landi (nella foto), senior partner di Anthilia Capital Partners SGR – ci rende fiduciosi di poter rispondere al meglio alle nuove esigenze degli investitori e del mercato, che impongono l'affiancamento alla logica di prodotto di **un servizio di consulenza personalizzato con la creazione di modelli differenziati per categoria di clienti.**” “Anche in questo contesto Anthilia Capital Partners – continua Giovanni Landi – punta a distinguersi attraverso un approccio disciplinato e rigoroso al tema della consulenza, che si sostanzierà nella proposta di un servizio dinamico, puntuale e trasparente, nel pieno rispetto dei valori che da sempre caratterizzano l'offerta della società.”

In termini di prodotti, **gli obiettivi di sviluppo di Anthilia continueranno a rivolgersi, per i fondi aperti, a strategie alternative che massimizzino il rapporto tra rendimento e rischio nei diversi cicli di mercato.** Sul fronte dei fondi chiusi rimarrà centrale il tema dello sviluppo della PMI italiane su cui Anthilia punta attraverso veicoli di debito specializzati con Anthilia BIT, il fondo dedicato ai minibond emessi da PMI italiane.