

VOCI DAI MERCATI

Banor Capital Confidiamo nella Mifid II



GIACOMO MERGONI
amministratore delegato
Banor Capital

Giacomo Mergoni, amministratore delegato di **Banor Capital**, illustra in quale fase di crescita si trova la sua società, sottolineandone i punti di forza, e afferma di confidare molto nella Mifid II, auspicando che riduca i potenziali conflitti di interesse tra il distributore e il produttore e non esaspera la polarizzazione del mercato.

Con quali obiettivi vi siete presentati al Salone del risparmio 2018?

«Banor Capital è una società di gestione indipendente con sede a Londra presente sul mercato italiano retail e istituzionale dal 2010. Il punto di svolta sul retail è avvenuto nel 2017, quando abbiamo siglato due accordi di distribuzione importanti con Banca Generali e FinecoBank. Ci tengo a sottolineare che siamo entrati in queste realtà leader dell'industria della consulenza finanziaria italiana pochi mesi prima dell'avvio della Mifid II. Evidentemente ciò è avvenuto perché, nell'attuale scenario, i distributori sono ancora più impegnati a individuare la qualità e non si accontentano più dei soliti nomi: sono in pratica alla ricerca di nuovi gestori e di strumenti innovativi in grado di offrire risultati migliori della massa dei grandi fondi. Benché per ora i numeri siano ancora relativi rispetto al nostro potenziale, entrare in queste due realtà, così come partecipare al Salone del

risparmio, dovrebbe permetterci di fare conoscere e apprezzare maggiormente i nostri punti di forza. Va da sé che confidiamo molto nella Mifid II e speriamo che vada nella giusta direzione, riducendo i potenziali conflitti di interesse tra il distributore e il produttore e non esasperando la polarizzazione del mercato. Ci sono, però, alcune realtà che stanno interpretando la Mifid II come l'occasione per estromettere dalla loro gamma prodotti gli asset manager più piccoli a vantaggio dei grandi player globali».

In quale segmento ritenete di potere offrire ai distributori un reale valore aggiunto?

«Siamo gestori value e veniamo apprezzati sul mercato per le strategie a ritorno assoluto e in particolare per quelle long-short. Gli investitori non ci contattano per avere soluzioni market neutral, ma, al contrario, ci chiedono decorrelazione dal mercato e protezione nel medio e lungo termine, attività che appartengono al nostro bagaglio di esperienza. In sintesi, ci chiedono idee nuove e di qualità da illustrare ai loro clienti. Banor Capital è una struttura giovane e flessibile e per questo motivo siamo in grado, più di altri, di dare supporto continuativo, organizzando eventi sulla rete ad hoc e frequenti conference call con i nostri gestori».

Una struttura piccola come riesce ad accreditarsi senza grossi investimenti di marketing presso le reti più importanti?

«Siamo entrati sulle due reti che ho citato insistendo sulla nostra qualità e lavorando su diversi elementi: prima di tutto sui responsabili delle gestioni di queste banche, che sono quelli che per primi capiscono i nostri portafogli; successivamente, attraverso loro, abbiamo lavorato sui responsabili dei prodotti delle reti e in seguito ci siamo mossi su alcuni consulenti che agiscono da opinion leader su alcune aree geografiche».

In linea di massima, qual è la struttura tipo nella quale vi piacerebbe entrare?

«Stiamo lavorando per siglare a breve altri due accordi di distribuzione con altrettante reti distributive leader del mercato italiano. La struttura ideale con la quale ci piacerebbe iniziare un percorso comune deve potere contare su private banker e consulenti che sono imprenditori veri, che puntano sulla forza del brand della rete cui appartengono e hanno allo stesso tempo fidelizzato negli anni il cliente garantendogli qualità. In queste strutture abbiamo successo e constatiamo con piacere che i consulenti ci prendono come riferimento su determinate aree del portafoglio».