

Mergoni (a.d. di Banor Capital) annuncia il lancio di un fondo Asia Income

Obiettivo crescita nel 2017 Sempre più forti in Italia e UK

La società sta spingendo per avere i propri fondi sulle principali piattaforme distributive

di Chiara Merico

Un anno all'insegna della crescita sia sul mercato italiano che nel Regno Unito: sono queste le prospettive per il 2017 di Banor Capital. BLUERATING ne ha parlato con Giacomo Mergoni (nella foto), amministratore delegato della società.

Che anno è stato il 2016 per Banor Capital?

Il 2016 si è concluso molto bene sia sul piano delle performance che su quello dello sviluppo della nostra azienda. La volatilità dei primi mesi dell'anno ci ha fornito opportunità di acquisto importanti che hanno dato i loro frutti nella seconda parte dell'anno. Gli eventi geopolitici non ci hanno danneggiati né spaventati: nel 2016 abbiamo aumentato lo staff di Londra del 50% e le masse dell'80%. Due importanti riconoscimenti hanno confermato che stiamo crescendo molto e nella direzione giusta: 1.000 Companies to Inspire Britain, rapporto del London Stock Exchange, e Investec Mid - Market 100 hanno premiato Banor Capital tra le società con maggiore crescita in UK.

Come si caratterizza la strategia di sviluppo e di investimento della società?

Fin dal 2001, quando abbiamo lanciato le prime attività su Londra, il nostro obiettivo era dare ai clienti risultati positivi ripetibili e semplici da interpretare. Il nostro approccio di gestione rientra nel mondo del "value investing" nato con Graham e Dodd negli anni '30. Questo significa semplicemente che cerchiamo di comprare ben al di sotto di quello che riteniamo



Il nostro approccio di gestione rientra nel "value investing". Come funziona? Compriamo sotto il fair value aziendale, con un buon margine di sicurezza

Giacomo Mergoni, amministratore delegato di Banor Capital

il fair value di un'azienda e che quindi investiamo avendo dalla nostra parte un margine di sicurezza importante - la differenza tra il prezzo di mercato e la nostra valutazione -. Il processo è semplice da descrivere e più difficile da realizzare: il nostro punto di forza è la qualità del lavoro di analisi per giungere alla definizione di questo fair value e il fatto che raramente

ci accontentiamo di quello che raccontano i mercati o i giornali. Cerchiamo di avere una visione differente di quello che succede - variant perception - e di capire perché secondo noi la persona dall'altra parte del trade sta sbagliando. Se non troviamo una valutazione con un ampio margine di sicurezza o non capiamo perché il titolo tratta a quel prezzo,

semplicemente non investiamo. Lo sviluppo della nostra azienda segue la stessa filosofia: investiamo in nuovi progetti solo quando vediamo ampie opportunità di successo e soprattutto persone di grandissima qualità che ne facciano una delle proprie ragioni di vita.

Sul fronte delle Sicav, quali novità sono previste nei prossimi mesi?

In generale vogliamo che i fondi esistenti abbiano successo prima di lanciarne di nuovi. Nel 2016 abbiamo visto il lancio di due comparti importanti di Aristeia Sicav, Global Flexible e New Frontier Markets. Per la prima parte del 2017 abbiamo in programma il lancio di un fondo Asia Income in collaborazione con un noto gestore di Singapore. Altri progetti a cui stiamo pensando sono nel mondo azionario long only.

Su quali progetti sta puntando Banor Capital per il prossimo futuro. E su quali piazze della finanza internazionale?

Proprio per quanto detto sopra, il team Banor si concentra su pochi progetti che cerca di eseguire al meglio. Per quanto riguarda l'Italia e l'Europa continentale stiamo spingendo molto per avere i nostri fondi sulle principali piattaforme di distribuzione. È di questi giorni il lancio su FinecoBank e presto saremo in grado di annunciare altre importanti partnership. Per il mercato anglosassone stiamo invece puntando molto sui fondi di fondi e sui gestori patrimoniali per poi partire con una campagna mirata sul private banking internazionale.

[@erd_beer](#)