

I tassi bassi scoraggiano le strategie attive. Meglio puntare su investimenti illiquidi e sottovalutazioni

IL VALORE DEL FATTORE TEMPO

Perché uscire dalla frenesia e puntare sul lungo periodo

DI ROBERTO CARCANO

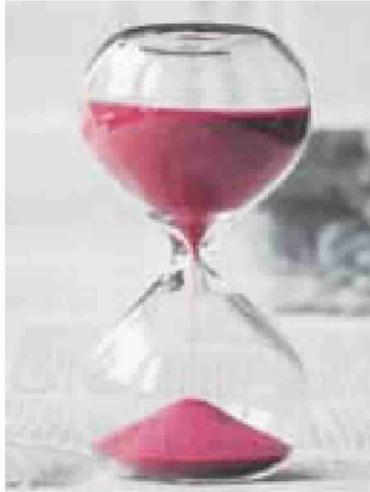
Da tempo Banor Sim, società specializzata nella gestione di capitali e consulenza su grandi patrimoni, si è data l'obiettivo di contribuire alla generazione di una cultura della finanza sostenibile e della responsabilità sociale d'impresa, integrando i criteri Esg nei propri modelli di valutazione. Proprio sul «valore della sostenibilità» verte il suo intervento nell'ambito del Salone (4 aprile, ore 11, sala White1). La view del gruppo sull'attuale fase di mercato e sulle strategie che questo intende mettere in atto è descritta a *MF-Milano Finanza* da **Giacomo Mergoni**, Ceo di Banor Capital. «Il 2019 è partito con mercati euforici soprattutto grazie al rallentamento dei tempi per il rialzo dei tassi in Europa e Usa», esordisce il manager. «Il settore dell'asset management ha subito un forte rallentamento della raccolta a vantaggio di strumenti passivi. I tassi bassi, infatti, continuano a sostenere gli indici e le aziende a maggiore crescita, dando poche soddisfazioni a chi cerca di sfruttare le inefficienze di breve con strategie attive». Di fronte a performance non differenziate dalla profondità della ricerca, la pressione sui costi rimane quindi molto forte, dan-

do un'ulteriore spinta ai colossi del settore in grado di sopportare margini ridotti grazie a volumi in crescita. Una tendenza, secondo Mergoni, «frutto di un bull market ormai decennale, che potrebbe attenuarsi se non con il rialzo dei tassi, probabilmente con l'emergere di tassi di crescita degli utili più in linea con la crescita debole del Gdp mondiale».

Di sicuro in Europa è in atto una costante ricerca di soluzioni più sofisticate che per la parte liquida siano in grado di offrire rendimenti magari modesti, ma prevedibili. O, in alternativa, rendimenti superiori da ricercare in investimenti illiquidi e di più lungo periodo. «I clienti più esigenti sembrano preoccupati delle alte valutazioni dei mercati e chiedono ai gestori prodotti e strategie che possano cogliere opportunità fuori mercato e distolgano dalla frenesia del mark-to-market quotidiano», spiega il Ceo. «Si potrebbe pensare che questi siano i segnali di un fine ciclo guidato dall'alta liquidità degli ultimi 10 anni, cui potrebbe seguire una fase di razionalizzazione nelle valutazioni e ritorno alla selettività. Noi riteniamo che in futuro le gestioni patrimoniali e i mercati saranno più volatili e la sfida sarà sfruttare i

momenti di preoccupazione per entrare su aziende di alta qualità a prezzi più bassi, creando le basi per i guadagni futuri».

In realtà, Banor si propone dall'inizio della sua attività come partner di lungo periodo per la clientela privata e istituzionale, con strategie focalizzate sulle valutazioni e analisti che svolgono centinaia di incontri con le aziende alla ricerca di situazioni di sottovalutazione non ancora apprezzate dal mercato. «In Italia, siamo tra i pochi ad avere un nutrito gruppo di gestori e analisti dedicati alle gestioni patrimoniali», sottolinea Mergoni. «Molti dei nostri fondi sono tra i migliori della propria categoria in un orizzonte di uno, tre e cinque anni, a testimonianza di un processo di investimento affidabile e ripetibile nel tempo». Ai clienti più sofisticati vengono offerte gestioni dedicate e prodotti alternativi - real estate, distressed securities, private equity - con grande attenzione alle tematiche Esg. «Nella nostra conferenza al Salone, parleremo proprio di Value Investing e Esg», conclude Mergoni. «Sarà nostro ospite il Maestro Peppe Vessicchio, Ambasciatore Unicef, e con lui parleremo anche del nostro progetto Banor per Unicef». (riproduzione riservata)



Giacomo Mergoni,
Ceo di Banor Capital

