

# PLENISFER, UN APPROCCIO DIFFERENTE ALLA GESTIONE ATTIVA

Marcella Persola  
 @marcellapersola

**A** cinque anni dall'avvio delle attività di Plenisfer incontriamo **Giordano Lombardo**, co-fondatore e ceo della società di gestione che ci racconta i punti di forza di questa boutique che si è caratterizzata fin dall'inizio per un approccio e una filosofia differente, dettata dalla volontà di proporre un nuovo modo di fare gestione attiva.

## Possiamo fare un bilancio di questi primi cinque anni di attività?

In realtà ci troviamo a cavallo di due compleanni perché la società è nata ufficialmente nel 2019, ma la prima strategia è del 2020. I primi sei mesi abbiamo atteso le necessarie autorizzazioni quindi possiamo dire che siamo a un quinquennio dal nostro debutto. E il bilancio è più che positivo. Quest'anno abbiamo lanciato la nostra quarta strategia, che si è aggiunta alle precedenti completando la nostra gamma. Sono convinto che una boutique di investimento non debba avere un'offerta troppo vasta, ma concentrarsi su poche soluzioni di qualità da gestire con un approccio distintivo. Il nostro è caratterizzato da una gestione veramente attiva e libera dai vincoli imposti dai benchmark, multistrategy e total return, pensato per offrire soluzioni diverse agli investitori. Con questo approccio siamo partiti nel 2020 con il nostro fondo flagship, Destination Value Total Return Fund, al quale si sono aggiunti due fondi, sempre total return, dedicati al fixed income: il primo, di diritto italiano, nel 2021 (ndr. Destinazione Rendimento) e il secondo nel 2023, Destinazione Dynamic Income. Infine, ad inizio anno abbiamo avviato la gestione di un comparto

azionario caratterizzato da un approccio da "permanent capital" che mira a identificare nuove e diverse storie di crescita offrendo un'esposizione azionaria alternativa a quelle che oggi dominano i mercati.

## Avete un po' modificato in corso d'opera quello che era il progetto iniziale?

La filosofia di fondo non è cambiata. Siamo partiti con un'idea molto precisa: in un mondo dominato dagli ETT, o meglio di "benchmark-izzazione" della gestione, volevamo proporre una gestione attiva diversa, slegata dai benchmark. Abbiamo voluto posizionarci esattamente dall'altra parte dello spettro della gestione a benchmark, e tutte le nostre strategie seguono questa filosofia.

Quello che abbiamo modificato è il modo in cui il business viene sviluppato, alla luce di alcune dinamiche di mercato. Se da un lato continuiamo a lavorare allo sviluppo del brand Plenisfer, lavorando sempre più anche con investitori istituzionali o fund buyer, dall'altro puntiamo ad accedere alla distribuzione delle grandi reti attraverso la gestione in delega. È un cambiamento che sta interessando l'industria europea della distribuzione: le case si rivolgono a meno gestori e li inseriscono in soluzioni molto specifiche che rimangono proprietà del distributore. Continueremo quindi a sviluppare il business anche attraverso versioni delle nostre strategie pensate per mandati in gestione, come già fatto per la piattaforma onemarkets di Unicredit.

## Quali sono stati i principali driver di crescita del gruppo?



TRA GLI OBIETTIVI PER I PROSSIMI ANNI  
LOMBARDO INDIVIDUA  
LA GRADUALE ESPANSIONE  
SUL MERCATO EUROPEO,  
E GUARDA ANCHE AI MERCATI OFFSHORE



Giordano Lombardo  
PLENISFER

54 | ADVISOR



Sostanzialmente due. Il primo è che fin dall'inizio abbiamo cercato di proporre un prodotto differente, perché eravamo e siamo tuttora convinti che per i mercati il decennio che si è aperto nel 2020, sarà molto diverso dai due o tre decenni che lo hanno preceduto. Puntiamo quindi a creare portafogli diversi, pensati per questa nuova era, costruiti con la libertà, la capacità e il coraggio di includere idee di investimento anche non convenzionali, cercate in segmenti di mercato meno frequentati e non solo nelle classi di attivo tradizionali. Ma vuole anche dire evitare le scelte più popolari e impegnarsi in scelte in controtendenza; concentrarsi su un numero ridotto di posizioni sul cui potenziale si hanno forti convinzioni. Le faccio un esempio: abbiamo avuto una posizione che ha fruttato molto bene nel campo delle materie prime per tutta la prima parte del 2022, quando nessuno le aveva in portafoglio. E nel 2023 una delle nostre principali esposizioni è stata al mercato dell'uranio. Adesso è un tema abbastanza noto, ma quando ne abbiamo parlato la prima volta, due o tre anni fa, non era così scontato.

Un secondo driver è interno e rappresentato dal nostro modo di lavorare. C'è un continuo scambio di idee tra tutti gli specialisti che portano il proprio contributo alla singola idea di investimento, e questo lo si può fare soltanto in una boutique. Ecco siamo un po' come la mano dell'artigiano che è diversa dalla mano della grande industria che invece funziona per specialisti, ognuno fa il suo pezzetto e si ottimizza quel risultato. Io ho creduto fin dall'inizio al lavoro di squadra e costruirla è stata la più grande soddisfazione.

#### Guardando al futuro invece quali sono i nuovi target?

Continuare a crescere secondo le tre direttrici di prodotto indicate, espandendoci progressivamente oltre confine, come già fatto in Svizzera, Francia e Spagna. Siamo inoltre ragionando su come affrontare i mercati offshore, ad esempio quello asiatico, dove i prodotti multi-strategy sono diffusi e apprezzati.

Il mondo delle boutique non è molto affollato e conta realtà che sono di fatto emanazione di distributori. Con il nostro approccio ritengo Plenifsr abbastanza un unicum.

#### Guardando al mercato, quali sono le vostre attese per i prossimi mesi e per il 2025?

Monitoriamo tre fattori. Il primo è la pericolosa concentrazione dell'azionario: oggi i 2/3 della market cap sono negli USA, paese

che però genera 1/4 del GDP globale. Una situazione che mi ricorda quella del Giappone negli anni '80, quando il Nikkei rappresentava il 45% dell'equity globale. Ma la bolla scoppiò e oggi il Nikkei vale meno di Nvidia e Apple messe insieme.

Il secondo fattore è il deficit globale la cui dimensione è in costante crescita e fuori controllo. L'ultimo è la Cina: nonostante gli investitori siano fuggiti dal Paese, qui la produttività continua a crescere e non più secondo il modello a basso costo del passato. Basti pensare che sono i primi nell'auto elettrica, quando in Europa assistiamo al declino dell'automotive tedesco che sta mettendo a dura prova l'economia della Germania. Credo che il mercato non stia correttamente pesando questi tre fattori che possono creare rischi, ma anche opportunità. Per esempio, sulla Cina, dopo il recente annuncio delle autorità circa un piano di rilancio dell'economia domestica, ci sono società molto interessanti che sono valutate a prezzi convenienti.

Siamo all'inizio di una fase di svalutazione strutturale del dollaro. Il nuovo presidente statunitense dovrà supportarne la debolezza alla luce dei rischi geopolitici. Le riserve valutarie sono diventate oggetto di attenzione con il conflitto tra Russia e Ucraina e molti paesi emergenti, hanno aumentato le riserve in oro a discapito di quelle in dollari. Mi aspetto che le valute in generale attraversino fasi di elevata volatilità, ma in generale siamo positivi sullo yen. A livello azionario, ci aspettiamo una rotazione sui mercati con il ritorno di interesse verso il value, o meglio, verso settori industriali in trasformazione che beneficeranno di soluzioni e processi guidati da sistemi di Intelligenza artificiale, come nel caso della robotica. Nei Paesi Emergenti potranno esserci molte opportunità, soprattutto nei paesi con fondamentali solidi e politiche monetarie ortodosse. Ma qui serve un attento stock picking.

Continueremo ad avere un'elevata posizione sull'oro, nonostante sia cresciuto del 30% da inizio anno, e una posizione di steepening, perché riteniamo che l'inflazione possa restare sopra il 2%, un rischio non prezzato dal mercato. La nostra posizione strutturale sulle commodities è stata ridotta tatticamente, valuteremo quindi con attenzione se incrementarla nuovamente. E, nonostante l'avvio del taglio dei tassi che potrebbe leggermente penalizzarlo nel breve, restiamo molto positivi sul settore bancario europeo: per sua natura ha cicli lunghi, è appena uscito da una lunga fase di ristrutturazione e pulizia dei bilanci e gli istituti sono ben gestiti.

