



A N D I A M O O L T R E L A TRADIZIONE

Francesco D'Arco
twitter @darcofrancesco

“Sono passati due anni e mezzo dall'avvio della gestione di Plenifer e questo sarà l'anno cruciale”. A sostenerlo è **Giordano Lombardo**, ceo e co-cio di **Plenifer Investments**, che subito ricorda quella regola non scritta del risparmio gestito che ancora guida tante valutazioni: “il track record minimo per giudicare la qualità di un gestore è di 3 anni. Per questo consideriamo questo semestre cruciale per poter confermare con i numeri la qualità del nostro progetto”.

Un semestre che non si preannuncia semplice, considerando le numerose variabili che condizionano i mercati?

No, non sarà un semestre semplice, anzi. Dati alla mano questo è il peggiore anno dal 1949. Sia azioni che obbligazioni hanno contemporaneamente perso valore, ed è quindi anche stato il peggiore anno per chi si è affidato al tradizionale modello bilanciato (40%-60%) con perdite medie intorno al 20-22%. La storia di Plenifer, però, è differente. Abbiamo un diverso paradigma di gestione.

Di quale paradigma parliamo?

Non allochiamo per asset class, ma esclusivamente in funzione degli obiettivi di rendimento e rischio del portafoglio. Inoltre, gestiamo liberi dai benchmark, ovvero dai loro vincoli di allocazione, e possiamo quindi selezionare singole opportunità a livello globale, in diversi settori e asset class, anche alternative o non convenzionali. Questo stile di gestione è stato pensato proprio per affrontare una nuova era per i mercati che ci aspettavamo si sarebbe manifestata con la fine del-

le politiche monetarie espansive e della fase di deflazione. Certo non potevamo prevedere ben due cigni neri come una pandemia e una guerra in Europa, ma anche in un contesto più complesso del previsto, l'approccio sta confermando la sua validità che il mercato potrà valutare sui tre anni di track record.

Intanto avete dalla vostra una relazione importante con il gruppo Generali?

È una partnership importante. Generali è un alleato istituzionale che ha subito creduto nel progetto e ha visto in Plenifer un tassello fondamentale nella costruzione di un ecosistema di multi-boutique. Ma cosa più importante sono stati i molti professionisti che sono saliti a bordo condividendo il progetto Plenifer.

Di quante persone parliamo?

Oggi siamo 21, due professionisti basati a Londra, due a Dublino, il resto in Italia. E siamo pronti a crescere ulteriormente.

La soddisfazione per l'andamento di questi primi due anni e mezzo è evidente, ma c'è qualcosa che avrebbe preferito che fosse andata diversamente?

Forse avrei voluto essere più rapido nel lancio di nuovi prodotti, volendo però puntare su strumenti non a benchmark, ma ad obiettivo, le valutazioni che accompagnano l'avvio di uno strumento sono diverse e sei chiamato ad analizzare con attenzione il momento del debutto di un fondo. Ad esempio, lanciare subito due anni fa un prodotto fixed income non avrebbe avuto senso. Oggi le condizioni per presentare





Giordano Lombardo
PLENISFER INVESTMENTS

52 | ADVISOR





IN QUESTO MOMENTO ESSERE UNA BOUTIQUE PERMETTE DI RISPONDERE MEGLIO ALLE ESIGENZE DEGLI INVESTITORI. L'ALLOCAZIONE TRADIZIONALE DEVE LASCIARE SPAZIO ALL'ALLOCAZIONE GOAL ORIENTED

sul mercato uno strumento obbligazionario con le caratteristiche goal oriented sono più favorevoli.

Oggi, obiettivamente, su questo fronte si stanno creando opportunità interessanti ed essere presenti con un fondo che non ragiona secondo le tradizionali logiche del benchmark sarà vantaggioso.

Non dimentichiamo, poi, che il processo regolamentare che accompagna la nascita di un fondo ha i suoi tempi e questo ha sicuramente condizionato le varie decisioni, ma ora siamo pronti a entrare sul mercato con un nuovo prodotto.

E dopo questo debutto dobbiamo aspettarne altri?

Non abbiamo mai avuto come idea quella di avere un "eccesso" di offerta. Puntiamo a 3-4 strumenti capaci di rispondere alle principali esigenze di investimento e immaginiamo, se possibile, di offrire tali strumenti in diverse "versioni".

Ad esempio, il primo fondo è nato in forma "Ucits" per il risparmiatore individuale, presto debutterà una versione PIA con la logica di riuscire a integrare sempre più anche le asset class alternative. Sto parlando di una iniziativa che prenderà forma entro la fine del 2023.

Quindi non dobbiamo aspettarci un'offerta che crescerà a dismisura?

No, puntiamo alla qualità, non alla quantità. Arriveremo ad avere un numero di fondi utili a rispondere ai diversi obiettivi di rendimento e rischio dei clienti.

Finora abbiamo parlato di approccio, ma perché un investitore dovrebbe essere più attratto dall'offerta Plenifer?

Il trent'anni di venti a favore di cui hanno beneficiato i mercati sono finiti. Oggi il contesto economico è più complesso e sarà caratterizzato dalla "scarsità", sotto molti punti di vista. E quindi anche sul fronte delle "opportunità". Per questo adesso la gestione attiva diventerà fondamentale. Trovare opportunità quando tutto sembra andare nella stessa difficile direzione è la grande sfida che un gestore deve raccogliere e, a mio avviso, in questo contesto essere una boutique consente

una maggiore flessibilità e velocità di reazione. Sono quindi convinto che ci saranno ampi spazi di crescita per una realtà come la nostra.

Però dovrete scontrarvi con il panico di chi investe che, spesso, si traduce in "liquidità"? E quando si tocca la liquidità sembra che si preferisca l'amministrato al gestito.

Sicuramente la pandemia ha generato un aumento della liquidità, ma la "fuga" verso l'amministrato la dobbiamo leggere come una reazione alle difficoltà di questa fase che ha visto un andamento negativo dei mercati. Siamo di fronte ad un'azione volta a parcheggiare la liquidità, non ho visto nei dati dell'industria un aumento dei riscatti. E questo è un dato positivo. Ora però come gestori dobbiamo dare una risposta contro l'aumento dell'inflazione e presto contro la recessione. In questo senso sarà il momento di offrire una gestione attiva efficace.

Guardiamo al futuro. Quali sono gli elementi che le danno maggiore soddisfazione quando pensa al progetto Plenifer?

Sono principalmente tre. Il primo è il team. I cofondatori hanno lasciato posizioni apicali in grandi gruppi per lanciare una startup e promuovere un nuovo e diverso paradigma di gestione. Ci hanno seguito professionisti di grande valore che hanno condiviso la nostra visione. La società ha quasi tre anni di vita, ma il suo team ha un'esperienza trentennale. Dirci che siamo degli artigiani del settore pronti a mettere al servizio di tutti le competenze acquisite in decenni di attività.

Il secondo elemento?

La convinzione che oggi la dimensione della boutique sia quella che consenta più di altre di ottenere risultati significativi e di realizzare strumenti interessanti e utili a gestire questa nuova fase economica. Oggi la boutique offre molti più vantaggi delle realtà di grandi dimensioni, se si vuole adottare un approccio di gestione davvero attivo.

Il terzo elemento, infine, qual è?

Una conseguenza del secondo: essere piccoli ci consente di essere più vicini al cliente. In una fase estremamente complicata come quella attuale, poter contare su una organizzazione snella come la nostra è fondamentale anche perché offriamo uno strumento che si distingue per il suo approccio di gestione e per questo il cliente deve poter accedere rapidamente alle informazioni e quindi poter comunicare con noi a tutti i livelli in tempi veloci. Non avere livelli organizzativi complessi ci rende più vicini al cliente e rende più semplice la comprensione della nostra offerta.

