

Engagement: quando la relazione fra aziende e gestori conta



[TORNA ALLA LISTA DEGLI ARTICOLI](#)

15 OTTOBRE 2019 · GLORIA GRIGOLON

[SALVA](#)



Oriana Bastianelli, Portfolio Manager KIS KEY di Kairos



Cosa sta dietro alla scelta di una strategia capace di soddisfare obiettivi di lungo periodo? Quanto impattano politica di dividendo, stile di comunicazione e sostenibilità del business? Oriana Bastianelli spiega il ruolo e l'importanza degli engagement nella relazione aziende-gestori

Investire in un fondo significa non solo capire in che tipo di segmento di mercato ci si stia posizionando, ma anche sposare la filosofia d'investimento del team di gestione che vi è dietro.

Engagement: alla ricerca di obiettivi di lungo periodo

Con il termine “engagement” si intende “un confronto costante con le diverse società sui futuri sviluppi del business aziendale, i target più coerenti da fissare e la disponibilità del management e del board ad ascoltare le raccomandazioni di un team di esperti” ha argomentato **Oriana Bastianelli**, Portfolio Manager del fondo long-short KIS KEY di Kairos. “Il tutto, in maniera strettamente confidenziale”.

“A fronte di una relazione duratura, costruita nel tempo e che mira ad ottenere interessi reciproci” ha proseguito Bastianelli, “le aziende tendono a prendere in considerazione i suggerimenti e gli obiettivi proposti da chi da anni investe nel loro comparto, alzando dove ragionevole l’asticella delle aspettative e, con essa, dei ritorni potenziali”.

Tre tipologie di engagement: capitale, tecnologia, clima

Esistono tre fondamentali tipologie di engagement, da valutare assieme agli stakeholders (principalmente management d’azienda e regolatori). Anzitutto, quelli a tema finanziario, che riguardano l’**allocazione del capitale**, la politica dei dividendi, la ricerca di un business mix sostenibile ed il miglioramento delle comunicazioni specifiche.

In secondo luogo, quelli a tema tecnologico, che includono gli sviluppi legati all’innovazione e alla **gestione dei dati**, e i loro effetti collaterali sul tessuto sociale e sul reimpiego del personale.

Infine, gli engagement legati al **climate change** e ai progressi di un settore in costante evoluzione.

“Il valore aggiunto che il gestore può offrire al suo sottoscrittore è la possibilità di un dialogo costruttivo con il management delle aziende in cui investe, chiedendo l’ottenimento di un determinato risultato o il loro impegno a soddisfare determinati requisiti”.

Come funziona il prodotto: il commitment all’engagement

Il **fondo long-short KIS KEY** di Kairos investe in business reali e difficilmente replicabili, che presentano caratteristiche di resilienza.

Sono esempi le infrastrutture per i trasporti, le grandi reti di trasmissione, i business in connessione ed il mercato del real estate. Si tratta di realtà tangibili, caratterizzate da elevate barriere all’entrata, ritorni definiti sulla base di contratti a lungo termine ed una bassa elasticità della domanda.

Il team di gestione persegue l’obiettivo di **promuovere engagement** su tutte le posizioni del comparto superiori al 3%.

Dividendi: meglio una cedola alta o un flusso crescente?

All'interno di una **strategia di investimento improntata al dividendo**, non conta la sola consistenza degli yield, ma anche e soprattutto la sostenibilità delle performance di lungo termine. "Non cerchiamo una massimizzazione del dividendo assoluto" ha proseguito Bastianelli. "Tendiamo invece a focalizzarci su realtà la cui cedola, pur piccola, è improntata ad una crescita progressiva". In una fase di mercato in cui il rendimento dei bond rasenta lo zero, gli investitori tendono a posizionarsi su titoli che corrispondono dividendi elevati, salvo poi scaricarli non appena i tassi girano in positivo. "Ciò che vogliamo noi, invece, sono flussi di dividendi continuativi e crescenti", appetibili in tutte le condizioni di mercato.

Comunicazione finanziaria: il problema della percezione

Tra gli aspetti chiave di un business efficace, non va infine tralasciata la **capacità di comunicare le giuste informazioni di mercato al momento opportuno**. "Per spingere gli investitori a fidarsi, investendo nell'azienda, il management ha il compito di trasmettere all'esterno la bontà dei propri asset e dell'attività svolta".

"Specie per le market cap più piccole" ha concluso Bastianelli, "l'opinione di un team di analisti di lunga esperienza (tramite un engagement) può fornire al management e al board societario una view generale di ciò che pensa il mercato e di come riuscire a rispondervi in maniera ottimale".



KAIROS PARTNERS SGR

Kairos, oggi società del Gruppo Julius Baer, nasce nel 1999 come un'iniziativa imprenditoriale nel settore del risparmio gestito. Forte di una presenza strategica nei principali centri finanziari nazionali ed internazionali, Kairos rappresenta un punto di riferimento nel mondo dell'asset management e del private banking.

www.kairospartners.com