

Fundspeople - 30 novembre 2015

STRATEGIE

L'asset allocation vincente di Banor SIM

L'AD Cagliero suggerisce: "30% in liquidità, 50% in high dividend stocks e il restante 20% in corporate bond". Intanto, attraverso Banor Capital, il gruppo sta finalizzando un'acquisizione a Singapore.

Stefania Pescarmona | 30 novembre del 2015 - 07:00 hrs.



Autore dell'immagine: immagine concessa

Un mix investito per un 30% in liquidità, 50% in high dividend stocks e il restante 20% in corporate bond. Questa la ricetta vincente per il 2016 del gruppo Banor, che sta sbarcando per la prima volta in Asia. "All'interno di un portafoglio modello, in un contesto ad alta incertezza, è utile avere una buona diversificazione tra le varie asset class, per cui suggeriamo di tenere una percentuale importante in liquidità, che oggi viene comunque remunerata dalle banche meglio dei Bot - puntualizza [Massimiliano Cagliero](#), amministratore delegato e principale azionista di [Banor SIM](#), boutique italiana indipendente di gestione e consulenza su grandi patrimoni con oltre 5 miliardi di masse. Una quota importante dev'essere dedicata, ovviamente, al mercato azionario, destinando il più

possibile (a seconda della propensione alla volatilità del singolo investitore, ndr) in titoli value ad alto dividendo, mentre la parte restante è da destinarsi al mercato obbligazionario, in particolare ai corporate bond ad alto rendimento, evitando, invece, la parte governativa a breve termine, e quindi i bond al di sotto dei 5 anni, che, considerando costi e commissioni, hanno un rendimento negativo".

Il motivo risiede principalmente nel fatto che **se riparte l'inflazione, la parte azionaria tiene, mentre la parte obbligazionaria rischia di essere massacrata.** Il 2015 è stato caratterizzato dall'attività delle banche centrali; attività destinata a proseguire anche nel corso del 2016, con la differenza però che mentre alcune banche centrali, tra cui la BCE, manterranno o aumenteranno la loro politica espansiva, sul fronte americano si assisterà a un cambio di politica monetaria, con la Fed che andrà ad aumentare i tassi. "Questo avverrà però in modo assolutamente graduale, minimo e non continuo", puntualizza Cagliero, che aggiunge che, **in questo scenario, è assolutamente da prediligere una filosofia value, molto bottom up,** che è esattamente quella di Banor SIM. "Siamo investitori value di lungo periodo; analizziamo quindi approfonditamente le società e selezioniamo i titoli sottovalutati di aziende con buone prospettive di crescita", puntualizza l'amministratore delegato della società.

Piani di espansione: lo sbarco in Asia

Attualmente, Banor SIM ha sedi a Milano e a Torino, oltre a uffici a Londra e Lussemburgo, che derivano dall'acquisizione di una partecipazione del 20% in Banor Capital (già Proxima Investment Management Ltd) che gestisce la lussemburghese Banor SICAV. Attraverso la partecipata Banor Capital, Banor SIM è presente anche a Lugano dove ha avviato la procedura per l'autorizzazione a operare in Svizzera. L'intento, in territorio elvetico, è quello di aggregare alla piattaforma di Banor gestori e fiduciarie costretti a rinunciare all'indipendenza a seguito dell'incremento dei "regulatory & compliance costs". **L'acquisizione di Singapore,** invece, è finalizzata ad aumentare le competenze del gruppo e ad avere un punto di osservazione privilegiato nel Sud est asiatico. Ora, la prossima mossa riguarda l'ingresso in Asia. "Tramite Banor Capital, stiamo formalizzando l'acquisizione di una quota di minoranza di una società di Singapore - anticipa Cagliero a Funds People - Si tratta di una piccola realtà che applica un approccio value, quindi esattamente uguale al nostro, ma che opera direttamente sul mercato asiatico".

Crescita in Italia

Alcune novità riguardano anche il nostro Paese. "Puntiamo, infatti, ad ampliare la nostra presenza sul territorio italiano, aprendo nuove sedi probabilmente a Roma, mentre a Verona e Brescia abbiamo già un presidio locale", dichiara Cagliero, che ricorda che al momento Banor SIM è impegnata nel primo roadshow

sul territorio italiano. Dopo aver toccato già Roma, la società incontrerà oggi gli investitori di Torino e domani quelli di Milano, mentre nel febbraio 2016 sarà la volta delle piazze di Verona e Brescia. "Sentivamo il bisogno di ringraziare i nostri clienti per averci accompagnato in questi anni di performance a due cifre. I risultati ottenuti sono la prova tangibile della fiducia in noi riposta", aggiunge Cagliero, che ricorda che **in questi 10 anni le masse in gestione sono cresciute del 340%, oltrepassando i 5 miliardi di euro**, a fronte di clienti che hanno superato quota mille e che continuiamo ad aumentare.