

Banor: "Materie prime e azioni sottovalutate possono crescere"

La corse degli ultimi anni sui listini azionari riporta in primo piano la necessità di una giusta selezione in portafoglio e apre la caccia ai titoli ancora sottovalutati e con buone prospettive di crescita. Tra le case d'investimento che da anni praticano questa strada c'è Banor Sim, la più grande boutique italiana indipendente con oltre 4 miliardi di euro di asset in gestione e amministrazione. Specializzata nella gestione di capitali e nella consulenza su grandi patrimoni, ha appena festeggiato i primi 10 anni del suo team di gestione. Per far conoscere al meglio i risultati raggiunti, incontrerà i propri clienti istituzionali e retail in un tour a tappe per l'Italia che si concluderà il 4 febbraio a Verona. I prossimi appuntamenti saranno a Torino il 30 novembre e Milano il 1 Dicembre. Durante gli incontri verranno presi in esame i temi emergenti e le prospettive dei mercati nel 2016 per creare valore nel tempo. «Siamo investitori di lungo periodo, analizziamo approfonditamente le società e selezioniamo, sempre fedeli ai principi del value investing, i titoli sottovalutati di aziende con buone prospettive» racconta Luca Riboldi, direttore investimenti di Ba-

nor Sim e advisor del fondo della Banor Sicav Italy Long/Short. Quella del value investing è la linea di gestione che meglio rappresenta la casa. In particolare, la linea Value 30 di Banor, con un investimento medio in azioni di circa il 25%, ha ottenuto un rendimento cumulato da gennaio 2004 a settembre 2015 del 75,2% contro un benchmark che nel medesimo periodo ha realizzato un rendimento del 36,3%. Invece la linea Value 100, con un investimento medio del 75% circa in azioni, ha realizzato nel medesimo periodo un rendimento del 107,5% contro il 34,5% del rispettivo benchmark.

In un'ottica value investing, quali sono le aziende e i settori di Piazza Affari a cui guarderete nel nuovo anno? «In un contesto di mercato azionario abbastanza caro, vediamo valore in alcuni comparti che ancora devono ripartire e che beneficeranno della ripresa economica - spiega Riboldi - E' il caso del segmento dei media e di quello del real estate italiano ma ci piacciono anche le banche di dimensioni più piccole. Riteniamo invece che molti titoli appartenenti ai cosiddetti settore difensivi e/o growth, sono ormai decisamente cari».

Seguendo la filosofia della ricerca del valore ancora da

scoprire, le società da mettere in portafoglio vengono selezionate dal team interno a Banor in base all'analisi del business (vantaggi competitivi, qualità del modello di business, poco debito, alte barriere all'entrata).

Non soltanto i rialzi. I mercati arrivano da sette anni di salita e dunque oltre alle aziende rimaste indietro ci sono anche quelle che hanno corso molto e che potrebbero pagare la fuga in avanti. «Non crediamo che l'anno prossimo regalerà grandi rialzi sulle Borse dei Paesi sviluppati - afferma Riboldi -. Per questo pensiamo che la mossa giusta sia sì quella di andare sul mercato azionario ma prediligendo i fondi long/short». Sono quelli che permettono di cogliere le opportunità in entrambe le direzioni, sia al rialzo, sia al ribasso.

Quale potrebbe essere una scommessa che emergerà sui listini del 2016? «Guardiamo al tema delle materie prime - dice l'esperto -. Si possono cominciare ad accumulare, soprattutto in un'ottica di medio periodo, specialmente se nel 2016 la crescita mondiale dovesse accelerare». Si tratta tuttavia di una scelta da fare a piccole dosi e che si adatta ai portafogli più coraggiosi con la giusta consapevolezza sui rischi.



Al vertice
Luca Riboldi,
direttore
investimenti
di Banor Sim
e advisor del
fondo della
Banor Sicav
Italy
Long/Short



La boutique con 4 miliardi di asset

Banor Sim è la più grande boutique italiana indipendente con oltre 4 miliardi di euro di asset in gestione e amministrazione. Specializzata nella gestione di capitali e nella consulenza su grandi patrimoni, ha appena festeggiato i primi 10 anni del suo team di gestione. Per far conoscere al meglio i risultati raggiunti, incontrerà i propri clienti istituzionali e retail in un tour a tappe per l'Italia che si concluderà il 4 febbraio a Verona. I prossimi appuntamenti saranno oggi a Torino e a Milano il 1 dicembre.