

INVESTITORI ISTITUZIONALI

ALLA RICERCA DI COERENZA TRA STRATEGIA E PERFORMANCE. ECCO IL PROCESSO DI SELEZIONE DI BANOR SIM

Silvia Ragusa | 27/06/2023



Foto Francesco Prandoni per FundsPeople



L'elemento più importante è trovare gestori che siano coerenti con il loro mandato e, soprattutto di questi tempi, anche in grado di dominare le rapide rotazioni di mercato. È uno dei concetti chiave che sta alla base del processo di selezione dei fondi, adottato in **Banor SIM**. Il team, guidato da **Roberto Bianchi**, fa anche gestione di portafoglio ed è composto da **Chiara della Rosa** (fixed income), **Dario Giannini** (equity Europa ed EM, alternativi) e **Ilaria Borgonovo** (equity globale e USA). "Siamo tutti allineati sul fronte operativo, ognuno con la propria specializzazione", dice subito Bianchi, che coordina la squadra, aiutandola magari quando si tratta di selezionare veicoli di nicchia, dove occorre incrociare le competenze di tutti. Ilaria Borgonovo, poi, ha il compito anche di mantenere i rapporti con le case esterne, centralizzare le richieste degli AM e, per così dire, "smistarle" in base alle necessità.

Tempo di lettura: **1 min.**



"In generale, **ciascuno di noi incontra circa due o tre gestori a settimana, previa un'analisi quantitativa accurata e meticolosa**. Gli incontri servono, infatti, per chiedere tutte quelle informazioni che ci servono per valutare meglio un prodotto", dice Bianchi. "Parliamo quindi di circa 300 incontri all'anno". La spinta è trasversale: da una parte ci sono i sales che si propongono, dall'altra ci sono suggerimenti di clienti e operatori del settore, ma soprattutto la continua ricerca di gestori di talento. Ovviamente, una buona parte, invece, sono incontri sui prodotti che la SIM ha già in portafoglio o che sta monitorando. **Nello specifico 150 prodotti già selezionati e 300 in database**. Tra questi ci sono anche gli ETF: "siamo agnostici nella selezione. Se un fondo è in grado di sovraperformare un ETF lo acquistiamo, altrimenti preferiamo lo strumento passivo".



COERENZA TRA STRATEGIA E PERFORMANCE

“Di norma, quando ci avviciniamo ad un nuovo investimento partiamo prima di tutto dall’analisi” spiega Dario Giannini. “Dalle informazioni pubbliche ai factsheet, ai prospetti dello strumento per farci una prima idea sulle caratteristiche del prodotto. Poi facciamo **un’analisi quantitativa, tendenzialmente di tipo fattoriale**, per cercare di capire se ci sono dei bias fattoriali da parte del gestore: come si è comportato in diverse situazioni di mercato? quali sono le caratteristiche di rischio? Ci sono stati drawdown importanti nelle performance storiche? Tutto questo serve a categorizzare nella maniera migliore possibile lo strumento e poterlo poi paragonare con un peer group che sia il più omogeneo possibile”, spiega il professionista.

Una volta apprese le informazioni subentra l’incontro diretto, dove il team di selezione cerca di dirigere la discussione, cercando di parlare dei punti critici. “**È fondamentale che le performance siano coerenti con la strategia che viene dichiarata dal gestore** e che il gestore effettivamente sia molto aderente al mandato che gli viene dato”, sintetizza l’esperto.

2/4



Come spiegano dal team, in buona sostanza, la coerenza con il mandato e la coerenza del rendimento nel tempo sono i principali indicatori per far sì che un fondo entri nella loro watchlist. “**Se non c’è coerenza tra la strategia dichiarate e le performance bisogna sempre chiedersi il perché**”, aggiunge Roberto Bianchi. Che siano rendimenti positivi o negativi poco importa, per gli analisti è importante capire se la scelta del gestore è stata in linea con la strategia.

3/4



ASSET ALLOCATION

Rispetto allo scorso anno, nel 2023 anche Banor SIM ha incrementato la componente obbligazionaria dei portafogli, a scapito dell'esposizione alternativa. "Nel 2022 il fixed income ci ha delusi", dice subito Chiara della Rosa. "Abbiamo approfittato del periodo per fare una review di alcune strategie, scartando alcuni prodotti e monitorandone altri. Stiamo quindi monitorando alcuni fondi, anche particolari come per esempio i **Cat bond**".

Sul fronte equity invece sono sovrappesati in Europa. "In realtà **quello che cerchiamo sono gestori che riescano a cavalcare le repentine rotazioni settoriali che si sono verificate. Dal value al growth e viceversa.** Ci interessa trovare dei prodotti attivi che sappiano dominare questi momenti", aggiunge Bianchi. Nel paniere del team di fund selection non mancano poi prodotti che guardano ai mercati emergenti, dall'area del Pacifico, alla Cina, dai Paesi asiatici all'America Latina. "Aumenteremo l'esposizione agli emergenti".