

COMPETENZA DI INVESTITORI VALUE

Banor: puntare sulle aziende di qualità quando il mercato ne sottostima le capacità

«In Banor siamo investitori value: questo significa che acquistiamo aziende di alta qualità quando il mercato ne sottostima il valore e le capacità di crescita» dice Luca Riboldi, Responsabile Investimenti Banor Sim. —

Dove vanno cercate adesso le opportunità?

«Negli ultimi 6-12 mesi abbiamo identificato meno opportunità di investimento rispetto a 24-36 mesi fa, in quanto le valutazioni sui mercati azionari, in settori come i tecnologici, gli industriali e il lusso, hanno raggiunto valutazioni storiche estremamente elevate. Il momentum molto positivo sull'aspettativa di crescita degli utili ha generato un effetto traino sostenuto dal Qe grazie ai tassi reali negativi, o molto bassi, dalla forte crescita dei mercati finanziari, soprattutto quelli azionari e dalla forte crescita dell'economia globale. Oggi le opportunità interessanti le ricontriamo principalmente nei titoli domestici europei, in settori come media, telecom e qualche catena retail. A livello globale, invece, crediamo che il pharma sia molto interessante. Anche il comparto dell'energia scambia a valutazioni interessanti, ma lo osserviamo con prudenza perché esposto alla guerra dei dazi Usa-Cina».

Avete una strategia particolare per i prossimi mesi?

«La strategia value Long/Short dei nostri fondi ci sta permettendo di trovare eccellenti opportunità per generare Alpha. Abbiamo aumentato le posizioni lunghe su alcuni titoli difensivi e incrementato la parte short su alcuni titoli industriali e del lusso che hanno raggiunto valutazioni troppo care».

Qual è, adesso, il portafoglio ideale Private?

«Al momento suggeriamo un portafoglio sottopesato di rischio credito, azionario, duration e valute estere. Mentre consigliamo di guardare con interesse ai Mercati Emergenti, un asset class che in questo momento storico può generare ritorni molto positivi soprattutto mediante l'utilizzo di prodotti alternativi absolute return».

Cosa vi chiede di più la clientela adesso?

«Il focus dei nostri clienti è sulla protezione del capitale che è il fondamentale obiettivo della nostra gestione quando i mercati sono generalmente cari. Con i nostri clienti abbiamo un rapporto di profonda fiducia, sanno che non è necessario avere fretta e che sotto la guida competente di uno specialista di settore, si possono scoprire ancora i rendimenti a doppia cifra».

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

