

UN SALVAGENTE SOTTO LA TEMPESTA

Allocare parte del portafoglio nel reddito fisso non quotato può dare protezione, di fronte alla forte incertezza. La strategia in quattro tempi di Anthilia Sgr

di Sofia Frascini

La caccia alle asset class salvagente è all'ordine del giorno nell'agenda dei private banker. Tra inflazione, rialzo dei tassi, guerra e crisi politica, le variabili che impattano sul portafoglio non mancano. Attraverso una gestione professionale si tenta di dribblare il più possibile ribassi e perdite di rendimento. Ma scegliere la giusta combinazione di asset class è sempre più complicato. In questo contesto, i "private market" si stanno facendo strada come possibili investimenti "rifugio". Pensiamo alla componente di reddito fisso non quotato. I mercati privati non sono utili solo alle aziende, che grazie al private debt affiancano l'ormai limitato credito tradizionale per finanziarie PMI nei progetti di sviluppo industriale, ma sono anche un'opportunità nel risparmio gestito, in quanto consentono di diversificare gli investimenti migliorando l'allocazione di portafoglio. "La dinamica dei tassi piuttosto che le crisi finanziarie hanno un impatto limitato per l'investitore nei private market". Questo tipo di investitori può osservare con minore apprensione quanto accade sul fronte delle banche centrali o sui mercati quotati. Nel private debt, ad esempio, il fattore determinante è rappresentato dal rischio credito (rischio default) ed è su questa variabile che viene costruita la performance del gestore. Per questa tipologia di investimenti (debito privato), l'investitore ha un approccio generalmente "buy and hold" e sarà dunque influenzato in misura limitata da turbolenze temporanee legate ai tassi di interesse, spiega a *We Wealth* Daniele Colantonio, Partner e Responsabile sviluppo prodotti di Anthilia Sgr. Anzi, per certi versi, "la risalita dei tassi sta accrescendo l'interesse verso questa asset class, il differenziale tra i tassi di riferimento (in rialzo) ed il rendimento di un'obbligazione senior non quotata (tra 6% - 8%) resta ampio", soprattutto a parità di duration dell'investimento. Insomma c'è margine di manovra. "Ricordiamoci inoltre che chi costruisce il portafoglio non guarda solo al rendimento stand alone, ma anche e soprattutto a quanto ciò in cui sta investendo sia diversificato rispetto al resto degli impieghi di portafoglio". Il Private debt realizza in pieno questa diversificazione, oltre ad offrire rendimenti consistenti nell'attuale contesto di mercato. Con



una accortezza però da osservare: secondo Anthilia sgr è importante valorizzare l'approccio temporale quando si accede a questa asset class. "Si parla tanto di private market, ma questa tipologia di investimento va preparata e gestita con competenza. Siamo abituati a parlare di asset allocation distinguendo i sottostanti (azionario, obbligazionario, private market), piuttosto che le geografie (Asia, America, ecc.). Ma l'analisi sulla diversificazione a cui il consulente finanziario deve dedicarsi è quella relativa all'orizzonte temporale, ovvero comprendere come le diverse esigenze e prospettive temporali del Cliente vadano combinate nel portafoglio". Investire vuol dire pianificare il futuro. Una corretta pianificazione consente di sfruttare le opportunità di rendimento ed evitare "spiazamenti" del Cliente nel corso della vita dell'investimento. Anthilia distingue in tal senso quattro categorie temporali: entro 12 mesi, fino a 3-5 anni, tra 5 e 10 anni ed oltre i 10 anni. "L'investimento entro i 12 mesi è considerato per noi cash equivalent, qualcosa dunque che non deve riservare sorprese e mantenere un bassissimo rischio, all'opposto, oltre 10 anni, facciamo rientrare il TFR o gli immobili. Tra 2-5 anni facciamo rientrare l'investimento classico nei mercati quotati, mentre tra 5 e 10 anni posizioniamo il mondo dei mercati privati (PIR alternativi ed altri tipi di fondi chiusi) dove è possibile costruire rendimento in misura stabile e beneficiare al contempo di uno spread interessante, ma bisogna fare i conti con un certo grado di illiquidità che, se ben "progettato" nell'ambito del portafoglio, non rappresenterà un problema per l'investitore".

GUARDA



Private market: il wealth management è pronto alla sfida?

Rivivi il primo evento digitale di *We Wealth* interamente dedicato ai private market, una delle aree più interessanti nel campo dell'innovazione di prodotto. E secondo i clienti *wealth*, uno degli strumenti a maggior valore aggiunto.

