

500
mila euro

La soglia d'accesso negli hedge
Chi non ha queste risorse o non vuole destinare una somma così ingente agli hedge fund, può optare per gli Ucits alternativi. Sono fondi comuni con strategie d'investimento spesso identiche

PRIVATE BANKING

Dal private equity ai fondi etici

In cerca di opportunità con gestioni alternative

Un mix di settori diversi per tipologia di investimento e liquidità del sottostante

di **Andrea Gennai**

In un ambiente finanziario completamente rivoluzionato dai rendimenti a zero, anche le strategie di private banking debbono per forza adattarsi. Ottenere dei ritorni minimamente soddisfacenti impone una nuova diversificazione anche ai clienti più facoltosi e in questo contesto cresce sempre di più il ruolo dei cosiddetti investimenti alternativi. Si tratta di un mondo complesso e variegato costituito, tra gli altri, da private equity, immobiliare, hedge fund e private debt. Secondo gli esperti, in media il 20% del patrimonio oggi va dedicato a questo segmento, non definibile propriamente come asset class.

«Ersel - spiega Andrea Rotti, direttore investimenti gestioni patrimoniali - fa storicamente ricorso a soluzioni alternative nella sua offerta di private banking utilizzando sia produzioni basate sulle competenze di team di gestione interni sia selezionando gestori esterni, attraverso il nostro apposito team basato a Londra. Per quel che concerne la gestione interna abbiamo maturato una grande esperienza sulle strategie legate agli eventi societari e alle operazioni straordinarie, con particolare riferimento alle acquisizioni e fusioni di società americane ed europee».

L'azione del policy maker è quella di spostare il risparmio verso l'economia reale allungando l'orizzonte di investimento dei risparmiatori e quindi le società devono offrire uno spettro sempre più ampio di opportunità. «Restando in tema di soluzioni alternative - continua Rotti - siamo molto interessati al segmento del private equity. In questo campo, nel prossimo futuro, intendiamo allargare l'offerta con l'ausilio di operatori specializzati. In termini di costruzione di portafoglio il nostro consiglio è di assegnare alle strategie alternati-

ve tra il 20 e il 30% del proprio patrimonio».

Negli anni recenti il mondo alternativo non ha saputo mostrare particolari sovraperformance rispetto alla semplice direzionalità delle asset class tradizionali, che hanno premiato maggiormente, in particolare quelle del reddito fisso. Oggi il contesto è decisamente mutato.

«Il rendimento sicuro, legato a bond governativi - spiega Riccardo Ardigo, responsabile prodotti e servizi di Ubs Wealth Management Italia - non esiste più. Costruire portafogli ef-

IL PESO NEL PORTAFOGLIO

Per una buona diversificazione gli esperti suggeriscono di destinare in media il 20% del patrimonio in asset alternativi: fondi immobiliari, private equity, private debt ed hedge fund

fettivamente e efficacemente diversificati è la priorità e per questo deve cambiare radicalmente la strategia. In questo discorso è necessario domandarsi quale è la quota da destinare agli investimenti alternativi o investimenti meno liquidi. Accettare una minore liquidità su una parte del portafoglio è una condizione necessaria per poter ambire a rendimenti soddisfacenti. Un portafoglio ideale per un cliente con un profilo di rischio medio e buona consapevolezza può arrivare fino al 20% di asset class alternative, composte da una parte di hedge funds oppure veicoli Ucits, e da una parte immobiliare, di private equity e private debt».

Il mondo degli alternativi è una realtà davvero composita con settori molto diversi da loro in termini di tipologia di investimento di liquidità dello stesso. Serve quindi un percorso concordato tra cliente e private banker. In questo contesto gli immobili possono assu-

mere sempre una valenza centrale. «Per quanto riguarda gli investimenti immobiliari - continua Ardigo - c'è molta varietà, dipende dalla tipologia del cliente. Ai clienti che dispongono di patrimoni più consistenti proponiamo di accompagnarli in investimenti diretti, club deal, in cui gruppi di investitori partecipano insieme ad un investimento per acquisire immobili o proprietà commerciali. Possiamo inoltre assistere la clientela per creare veicoli dedicati o per investire in fondi immobiliari, sempre tenendo a mente la distinzione tra investitori professionali e non. Il tema della targetizzazione della clientela è un tema centrale, acquisisce un'importanza maggiore laddove, come nel caso del mondo degli alternativi, l'investimento ha caratteristiche di non facile comprensione».

Traglistrumenti finanziari alternativi le opzioni sono tra hedge fund e Ucits alternativi. Spesso le strategie seguite sono le stesse ma le dinamiche sono diverse a partire da una soglia di accesso (500 mila euro) ben definita per gli hedge. «Nel mondo Ucits - sottolinea Stefano Bestetti, consigliere di Hedge Invest Sgr - puoi replicare buona parte delle strategie hedge fund, ma non tutte. In un ambiente armonizzato alcune strategie non sono infatti realizzabili. Gli hedge hanno quindi massima flessibilità operativa. Soprattutto in Europa, dove sono nati gli Ucits alternativi, si focalizza molto l'attenzione sulla liquidità, gran parte degli investitori non accettano tempi di uscita lunghi. La liquidità ha comunque un costo. E quindi un Ucits può essere meno performante di un hedge che non ha l'obbligo della liquidità giornaliera. In futuro gli alternativi avranno un ruolo sempre più strategico perché offriranno una gestione attiva sulle asset class tradizionali e oggi è un'esigenza quanto mai sentita, molto più che in passato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I migliori dieci fondi etici a tre anni

Dati al 21 giugno 2016. In euro

Fondo	Società	Rendim 1 anno	Rendim 3 anni	Rendim 5 anni
Pictet-Water HR USD	Pictet Asset Management (Europe) SA	4,20	19,27	16,65
BNP Paribas Aqua Classic	BNP Paribas Asset Management	6,98	16,37	14,18
Pictet-Security R EUR	Pictet Asset Management (Europe) SA	-2,49	15,86	12,46
BNPP Easy MSCI NA ex Ctrvsl Wpn Tr PC	BNP Paribas Investment Partners Lux	-0,26	15,72	15,39
Robeco Global Conservative Equities IEUR	Robeco Luxembourg SA	6,60	15,41	—
RobecoSAM Sustainable Water EUR E	GAM (Luxembourg) SA	2,55	15,32	11,95
Vontobel Clean Technology B	Vontobel Asset Management S.A.	-2,95	15,11	10,39
Parvest Environmental Opportunities C C	BNP Paribas Investment Partners Lux	1,32	13,32	8,21
Robeco European Cnsvr Eqs I	Robeco Luxembourg SA	0,35	13,23	10,58
Robeco Property Equities D EUR	Robeco Luxembourg SA	4,89	13,16	10,89

Fonte: Morningstar

Soluzioni che puntano alla sostenibilità

Sale l'interesse per l'impact investing

di **Vitaliano D'Angerio**

Rendimenti ma non solo. I fondi etici e, più in generale, le tematiche della sostenibilità stanno guadagnando consensi anche nel mondo del private banking. Certo, rendimenti e rischio restano i riferimenti chiave per gli investitori e i loro consulenti. Ma c'è dell'altro. È la strategia di impact investing che sta acquistando sempre più importanza nell'ambito Sri (responsabilità sociale) perché consente di misurare concretamente i risultati. E sono le nuove generazioni a mostrare più sensibilità verso queste innovative strategie di investimento.

Aumenta l'interesse sui fondi etici

In Italia, la società di gestione più nota sul versante dei fondi etici è Etica Sgr (gruppo Banca Etica). È aumentato l'interesse da parte del private banking per gli strumenti finanziari sostenibili? «I nostri prodotti riscontrano un uguale interesse presso tutte le fasce di clientela, dal piccolo risparmiatore che accantona 50 euro al mese attraverso un piano di accumulo, ai clienti con grandi

patrimoni e ai clienti istituzionali, come fondazioni, fondi pensione e assicurazioni», spiega Federica Loconsole, responsabile commerciale di Etica Sgr. E aggiunge: «In particolare, lavorando anche con istituti bancari medio-grandi dotati di divisioni di private banking, abbiamo notato che i nostri prodotti vengono spesso inseriti in portafogli diversificati con l'obiettivo di dare stabilità alle performance». Nello specifico, Loconsole ricorda di aver registrato «da inizio anno una crescita media delle masse "private" pari al +30% circa. Sempre da inizio anno abbiamo avuto inoltre una crescita rilevante da parte di servizi, come le gestioni patrimoniali, destinati a segmenti di clientela private banking. Che premiano inoltre anche l'innovazione».

Impact investment

L'evento Cop21 di Parigi sul climate change di Parigi e prima ancora l'enciclica di Papa Francesco (Laudato si') hanno avuto importanti conseguenze sul settore della so-

stenibilità. La strategia dell'impact investment è attualmente la più seguita e osannata. Forse è una moda. Sta di fatto che tante case di investimento stanno proponendo ai clienti private prodotti finanziari legati a tali tematiche. «Notiamo un fortissimo interesse per l'impact investment soprattutto tra i nostri clienti più sofisticati - evidenzia Stefano Vecchi, responsabile del private banking di Credit Suisse in Italia - . Per una parte del loro portafoglio il rischio/rendimento non è più l'unico elemento che desiderano tenere sotto controllo, c'è una visione di "restituzione" e quindi un desiderio di supportare le grandi sfide attuali e del futuro con un'ottica di investimento più sostenibile nel lungo periodo».

A farsi avanti sono soprattutto le nuove generazioni: «I Millennials - aggiunge Vecchi - hanno ancora di più questo tipo di sensibilità. Ci aspettiamo quindi che l'impact investing prenda ancora più piede con il passaggio generazionale della ricchezza». Giovani in prima linea quindi. C'è un futuro per la sostenibilità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

UBI MONEY PORTA LA NOSTRA CONSULENZA DOVE VUOI TU.



Scegli la nostra consulenza e con UBI Money puoi seguire i tuoi investimenti e ricevere raccomandazioni personalizzate dal tuo consulente, tramite app o internet banking.

 ubibanca.com

 800.500.200

 seguici su Facebook

UBI Banca
Fare banca per bene.

Pubblicità. UBI Money è un servizio riservato ai clienti delle Banche a marchio UBI, aderenti a Qui UBI. UBI Money è composto da una funzione base disponibile per tutti i Clienti che aderiscono al servizio e dalle funzioni opzionali Plan & Save e Ready to Invest, attivabili anche disgiuntamente su richiesta del Cliente. Per attivare la funzione Ready to Invest occorre aver sottoscritto le nuove versioni del Contratto QUI UBI e del Contratto di Consulenza integrativo del Contratto di Negoziazione. Il servizio di consulenza non comporta garanzia di mantenere invariato il valore degli investimenti né di risultato utile. Per le condizioni e i costi si rinvia alla documentazione contrattuale e ai fogli informativi disponibili in filiale e su ubibanca.com