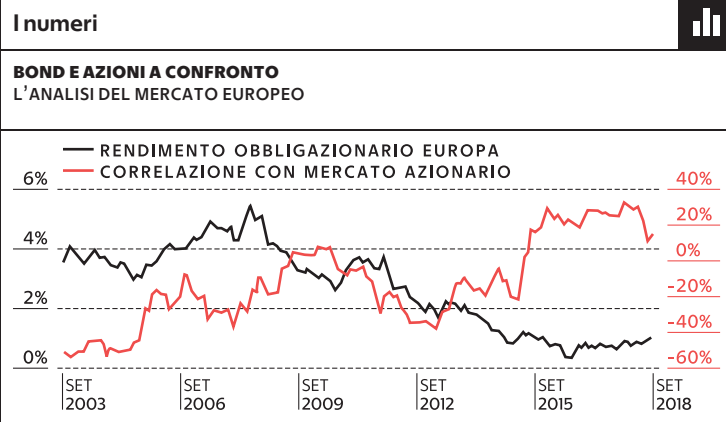


# Etf-Hedge, la santa alleanza e il fondo diventa su misura

LUIGI DELL'OLIO, MILANO

Hedge Invest Sgr e iShares insieme per sviluppare una strategia multi-asset HI Smart Portfolio investirà per comparti e punta anche sui piccoli risparmiatori

È difficile immaginare due strumenti d'investimento più differenti tra loro. Da una parte gli Etf, che fanno dei prezzi contenuti il loro punto di forza, in modo da garantire rendimenti molto vicini a quelli dell'indice scelto come sottostante. Dall'altro gli hedge fund, che all'opposto vanno a cercare valore al di là delle strade tradizionali, puntando quindi tutto sulla capacità di selezione del gestore. Per questo suscita curiosità l'annuncio della partnership tra Hedge Invest Sgr (che è uno dei principali



gestori alternativi italiani) e iShares (è leader mondiale nel mercato degli Etf con 1.800 miliardi di dollari in gestione e fa parte del gruppo BlackRock) per sviluppare una nuova strategia multi-asset che combina fondi alternativi ed Etf Smart Beta, classificazione utilizzata per indicare i cloni finanziari che vengono costruiti seguendo regole non strettamente legate al peso che i singoli titoli hanno nell'indice scelto come sottostante. Le due società hanno deciso di lanciare il fondo Ucits alternative HI Smart Portfolio, che investirà una quota compresa tra il 40 e il 60% del portafoglio in sei comparti della Sicav alternativa di Hedge Invest e il 30-50% in cinque Etf smart beta di iShares. Resta fuori all'incirca il 10%, «che potrà essere investito con funzione di hedging (cioè di copertura rispetto ai rischi assunti con un altro investimento, ndr), ad esempio attraverso puntando sull'oro, per difendersi da correzioni repentine dei mercati come quelle che spesso si sono viste nelle ultime settimane», spiega Alessandra Manuli, amministratore delegato della società di investimenti alternativi.

Quanto alla tipologia di investitore tipo, Emanuele Bellingeri, responsabile per l'Italia di iShares, indica soprattutto «il detentore di

grandi patrimoni, che può destinare a questa soluzione una parte del proprio portafoglio». Anche se la soglia minima d'ingresso (10mila euro) e la liquidità giornaliera lo rendono accessibile anche ai piccoli investitori. L'utilizzo degli Etf da parte dei gestori attivi non costituisce una novità assoluta, a maggior ragione ora con la Direttiva Mifid 2. Questa volta però si va oltre con un accordo diretto tra una società di gestione specializzata in hedge fund e un singolo emittente di fondi indice. «E' la dimostrazione che due strategie di gestione, solitamente percepite come distanti tra loro, possono essere integrate per offrire una risposta a specifiche esigenze di mercato», aggiunge Bellingeri. Il fondo HI Smart Portfolio sarà gestito da Gianantonio Pagnani. «In uno scenario di ribassi andremo a scegliere gli Etf smart beta minimum volatility e quality, ovvero i più difensivi», spiega Manuli, «mentre in contesti al rialzo preferiremo ad esempio l'Etf Size, che privilegia i titoli a media capitalizzazione, che tendono a sovraperformare in queste fasi». Il costo di gestione annuo ammonta all'1,1%, senza commissioni di performance, e scende allo 0,70% per chi investe nella fase di lancio, cioè entro fine novembre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Aipb

## Il valore sociale del "private"

Contribuire al rilancio dello sviluppo italiano: il valore sociale del private banking: è il titolo della conferenza organizzata da Aipb, associazione italiana del private banking, in collaborazione con il Censis e che si terrà domani, martedì 13 novembre, alle 11. L'appuntamento è presso la sede dell'Aipb, in via San Nicolao, 10, Milano.

L'incontro rappresenta una anteprima alla stampa dello Studio, realizzato da Censis per Aipb, che mette in luce il valore sociale attribuito dalla collettività a chi assiste e indirizza per professione le famiglie con portafogli "Private" nelle loro scelte di investimento, scelte che possono contribuire al rilancio dello sviluppo italiano.

Alla conferenza partecipano: Fabio Innocenzi, Presidente Aipb; Antonella Massari, Segretario Generale Aipb; Giorgio De Rita, Segretario Generale Censis.

Una delle strade per convogliare i risparmi dei clienti più facoltosi è il private banking, strumento che consente di investire nelle imprese, anche le più piccole, spesso proprio quelle che faticano a trovare capitali ma che in realtà hanno grandi capacità di sviluppo. Guardando i dati positivi sulla raccolta del private equity in Italia, se consideriamo soltanto i soggetti privati, la prima fonte sono diventati gli investitori individuali e family office, che rappresentano il 17. E' quanto sottolineato da Innocenzo Cipolletta presidente Aifi (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt) nel corso della presentazione dei dati sul mercato italiano del primo semestre 2018.

Sono quindi diventati attori protagonisti in questa forma di investimento nelle Pmi italiane anche gli investitori individuali di tipo Hnwi, quindi con patrimoni rilevanti e tipicamente clienti del mondo del private banking, che trovano nei rendimenti del private equity anche un'alternativa interessante per diversificare ulteriormente il proprio portafoglio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## THINKING INDEPENDENTLY, TOGETHER.

Idee diverse, un unico obiettivo. Noi di Legg Mason abbiamo riunito nove gestori specializzati e indipendenti, ognuno con le proprie idee e convinzioni. Tutto questo per offrirti un'ampia scelta di strategie e strumenti che ti aiutino a diversificare i tuoi investimenti, ottenere i risultati che desideri e realizzare così i tuoi obiettivi finanziari.

Incontra i nostri gestori su [www.leggmason.it/about](http://www.leggmason.it/about)

**LEGG MASON**  
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Prima dell'adesione leggere il Prospetto.  
Ad uso esclusivo di clienti professionali

Brandywine GLOBAL

CLARION PARTNERS

ClearBridge Investments

EnTrustPermal

MARTIN CURRIE

QS Investors

RARE

Royce&Associates

WESTERN ASSET