

Daniela Russo

Razionalità e prudenza: si gioca su questi piani la nuova sfida per i private banker. Il 2019 si è chiuso con la consapevolezza di una possibile correzione dei mercati ma nessuno poteva prevedere le violente conseguenze dell'emergenza sanitaria in corso. In questo contesto assumono un ruolo determinante le strategie per mettere al riparo i portafogli e guardare oltre la crisi. Dai piani d'accumulo al ruolo centrale dei cambiamenti sociali, guidati da tecnologie e telecom: anche l'industria del private banking si prepara alla Fase 2.

Il clima di incertezza, come sottolineano in molti, è destinato a pesare sulle scelte d'investimento delle famiglie, determinando una temporanea preferenza per la liquidità e per prodotti di investimento a basso rischio. Diventa centrale, per la gestione del risparmio privato, un approccio alla consulenza basato sull'analisi razionale e sulla diversificazione. Ap-

Il clima di incertezza è destinato a pesare sulle scelte delle famiglie: raccomandata razionalità

procci, questi, non certo nuovi ma oggi più che mai indispensabili.

Protegersi dalla caduta del listino

Per limitare l'impatto delle forti contrazioni di mercato sui portafogli dei clienti, le strategie messe in campo sono diverse. «Esistono oggi delle categorie di investimenti che si adattano meglio a situazioni di mercato così volatili, ad esempio i piani di accumulo o i prodotti step-in, che diluiscono l'entrata sul mercato, mediando i prezzi di ingresso ed evitando il rischio di sbagliare il market time. - spiega Fabio Cubelli, condirettore generale Fideuram - ISPB - Molto richiesti per i nuovi investimenti sono anche i prodotti con protezione del capitale a scadenza, di cui abbiamo in offerta al momento sia i certificate sia le gestioni in Fogli». Punta, invece, su un nuovo approccio la strategia di UBS. «La risposta alla crisi - dice Paolo Federici, Market Head Italy di UBS Global Wealth Management - sta anche nell'articolazione della gestione dei diversi portafogli che fanno ca-

po a ciascun cliente, secondo la regola delle 3L: liquidity, longevity e legacy. Nel primo caso si dà risposta alle esigenze da 1 a 3 anni; nel secondo da 4 anni in su e nel terzo si guarda alle necessità per le prossime generazioni. La paura e l'insicurezza saranno due elementi caratterizzanti del prossimo futuro. Questo legittimo sentimento dei clienti richiede risposte concrete, che sapremo fornire con approccio innovativo e solidità».

Focus sulle tecnologie

Per la direttrice investimenti di BNL BNP Paribas Private Banking e Wealth Management, Manuela Maccia, sono da preferire le tematiche protagoniste del cambiamento, tra cui: nuove tecnologie, semiconduttori, healthcare, entertainment e telecomunicazioni. È il momento di «costruire posizioni in ottica di medio-lungo periodo. - commenta Maccia - Per un cliente con un profilo di rischio moderato immaginiamo una percentuale azionaria intorno al 20%, articolata sulle varie aree geografiche. Particolarmente adatta la logica

dell'investimento progressivo. Sulla componente obbligazionaria preferiamo le obbligazioni societarie di buona qualità ai governativi e aspettiamo maggior visibilità per rientrare selettivamente sul credito più speculativo». Il ruolo della tecnologia è centrale anche nella strategia di Banca Patrimoni Sella & C.: «All'arrivo del Coronavirus - evidenzia il responsabile Gestioni Patrimoniali Nino Mancini - l'allocazione dei portafogli gestiti era prudente sulla componente azionaria, mentre l'allocazione obbligazionaria era più bilanciata tra il mondo governativo e le componenti con rendimenti più elevati. Dalla metà dello scorso anno abbiamo una percentuale di oro strategica. Allungando l'orizzonte temporale, crediamo ci siano le condizioni per un incremento della componente azionaria, privilegiando i settori leader anche nel futuro come ad esempio la tecnologia. Siamo in sovrappeso sul credito, soprattutto Investment grade, convinti che la presenza della BCE possa supportare l'asset class».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

-28%
IL CROLLO
L'indice Ftse da gennaio a marzo ha perso il 28%. L'indice Dax ha perso il 25%.

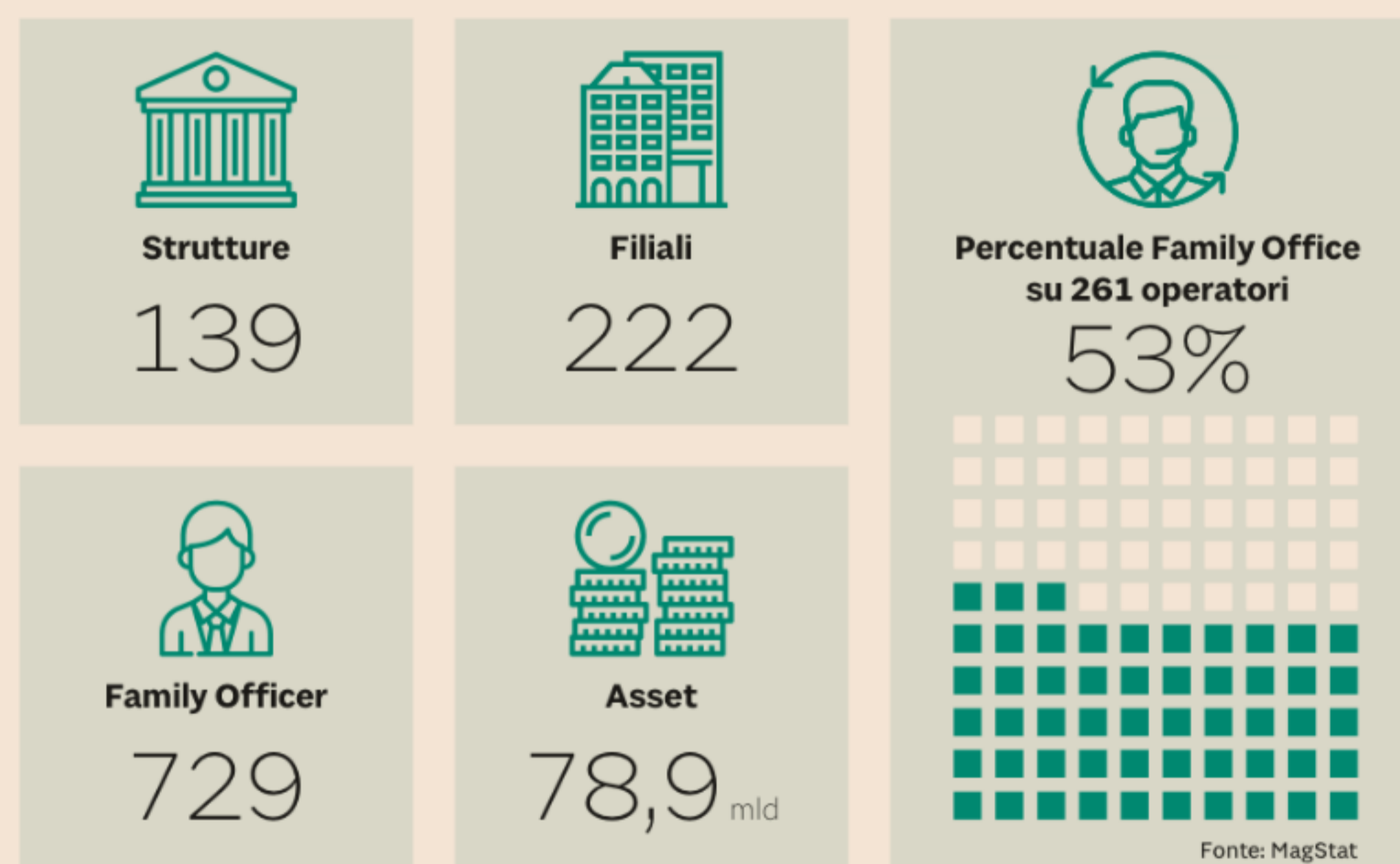
Intermediari / 2. Le strategie del Family Office per preservare i grandi patrimoni

Le scelte incentrate alla massima prudenza hanno agito come uno scudo protettivo

family office italiani resistono ai colpi del Coronavirus. I riflessi della diffusione della pandemia, infatti, sui grandi patrimoni familiari sono legati soprattutto alla necessità di rispondere alle esigenze delle imprese e non al timore o all'ansia per i propri investimenti. «A oggi - spiega Marco Mazzoni, presidente dell'Osservatorio indipendente MagStat - non si registrano performance negative superiori all'8 per cento. La clientela che si rivolge ai family office è caratterizzata da alti patrimoni e dalla ricerca di una bassa rischiosità dell'investimento». Una scelta incentrata alla prudenza fin dalla fase iniziale del percorso di consulenza, che nella tempesta in corso sembra scongiurare una fuga dagli investimenti. Secondo i dati più recenti dell'Osservatorio MagStat, il numero delle strutture che offrono servizi di family office è pari a 139 unità (erano 137 del 2017). Si tratta di attori che alla fine del 2018 detenevano masse totali pari a 78,9 miliardi di euro e si avvalevano di 729 family officer, prestando consulenza a più di 26.769 clienti.

Se l'attesa sembra essere la strada scelta dalla maggior parte dei clienti, ci sono alcuni aspetti che emergono con maggiore evidenza. «Nello scenario attuale - aggiunge

Il Family Office in Italia



Mazzoni - chi sceglie di smobilitare risorse lo fa per rispondere alle esigenze di liquidità della propria impresa, dalla necessità di far fronte allo stop produttivo a quella di agevolare il passaggio generazionale. I timori maggiori sono legati proprio alle aziende e agli immobili. Da non sottovalutare, poi, che momenti come questo aprono anche a riflessioni che possono portare alla ristrutturazione del portafoglio. Si approfitta, ad esempio, per valutare gli operatori bancari a cui è stata affidata parte dei patrimoni e riconfermarli o sostituirli». A giocare un ruolo di maggior rilievo nella valutazione, rispetto a prima, la componente tecnologica.

Per realtà come Fidia Holding, family office della famiglia Arengi Bentivoglio, è l'occasione per am-

pliare gli ambiti di investimento. «Dalla fine del 2018 - spiega Fabrizio Arengi Bentivoglio, presidente e amministratore delegato di Fidia Holding - abbiamo scelto di uscire dai mercati, favorendo le partecipazioni dirette. Non abbiamo partecipato al rialzo delle Borse degli ultimi tempi, ma oggi siamo molto meno esposti alla caduta vertiginosa dovuta al Covid-19. Un evento che impatta sulle nostre attività soprattutto dal punto di vista delle strategie». Tre i settori in cui Fidia Holding ha scelto di investire: energia, servizi finanziari e immobiliare. Ed è proprio quest'ultimo a scontare i principali effetti del Covid-19, non solo per lo stop ai cantieri. «Alcune location primarie, come Milano e New York, - aggiunge Arengi Bentivoglio - stanno scontando un vero e proprio effetto Coronavirus, considerati epicentri della pandemia. Nella città USA, in realtà, avevamo già spostato le nostre attività dall'ambito residenziale al commerciale. Oggi, guardiamo con interesse a nuovi asset, come centri logistici e di distribuzione, protagonisti di una trasformazione dei costumi e delle abitudini sociali destinata a durare oltre la fase di emergenza».

-Da.Ru.

© RIPRODUZIONE RISERVATA