



## Meno bond e più equity nei portafogli

**P**ASSATA LA GRANDE PAURA DELLA CRISI DEI MERCATI FINANZIARI, I PRINCIPALI OPERATORI HANNO ASSISTITO A UNO SPOSTAMENTO DALLE LINEE OBBLIGAZIONARIE A QUELLE BILANCIATE CHE GARANTISCE UNA CERTA TUTELA DEL PATRIMONIO MA ALLO STESSO TEMPO PERFORMANCE DECISAMENTE PIÙ INTERESSANTI. BANCHE E SGR, NEGLI ULTIMI ANNI STANNO CONCENTRANDO LE LORO ATTENZIONI ANCHE SULLO SVILUPPO E SUL MIGLIORAMENTO DELLE RELAZIONI CON I CLIENTI, CHE HANNO BISOGNO DI INFORMAZIONI SEMPRE PIÙ DETTAGLIATE E TRASPARENTI SULLA STRUTTURA DEL PROPRIO PORTAFOGLIO, SUL PROFILO DI RISCHIO E SULLA VOLATILITÀ.

### LINEE PERSONALIZZATE

GPF e GPM con diverse linee caratterizzate da profili di rischio differenti e da una proposta di consulenza completamente personalizzata. È questa l'offerta nell'ambito delle gestioni patrimoniali di **Kairos Julius Baer SIM**, polo del *wealth management* di recente costituzione che nasce dall'unione dei prodotti di **Kairos Partners** e la banca privata elvetica **Julius Baer**. "Le nostre GPF presuppongono investimenti in tutte le categorie attraverso l'utilizzo di fondi Kairos (*single - manager*) e di fondi gestiti da terzi selezionati internamente. Per le GPM, invece, l'investimento all'interno sia della quota azionaria sia di quella obbligazionaria non avviene solo attraverso fondi ma anche attraverso l'investimento diretto in titoli" spiega **Caterina Giuggioli**, responsabile commerciale di **Kairos Julius Baer SIM**. Le diverse linee di gestione sono suddivise in tre profili di rischio distinti tra loro in funzione della diversa percentuale di esposizione al mercato azionario. In aggiunta, per patrimoni di dimensioni rilevanti, vengono proposte anche linee di gestione personalizzate, che si

di M. M.

avvantaggiano della piattaforma di prodotti aperta e delle migliori idee del *team* di gestione e di ricerca del gruppo Kairos. "Riguardo l'atteggiamento dei clienti - sottolinea Giuggioli - già da metà 2013 si è rilevata una preferenza per le bilanciate. Per il prossimo futuro ci si attende la conferma di questo *trend* di mercato, evidente in generale dal deflusso da prodotti obbligazionari a quelli a maggior contenuto azionario che garantiscono comunque una certa tutela del patrimonio".

È caratterizzata, invece, da un'ampia gamma di linee di investimento (circa 100) l'offerta delle gestioni patrimoniali di **Anima SGR** (oltre 22.000 clienti), divise per *asset class* o per tipologia di cliente e, quindi, diverso grado di personalizzazione: linee obbligazionarie, verso cui sono concentrati la maggior parte dei clienti, con una concentrazione verso le linee obbligazionarie miste e bilanciate obbligazionarie; linee azionarie, di solito focalizzate per aree geografiche (Europa, Italia e America ecc.); linee bilanciate (con una componente azionaria che va dal 10% al 90%), a loro volta diversificate da un punto di vista geografico. "Per quanto riguarda

DOSSIER



Marta Sala,  
Anima SGR



le strategie di investimento utilizzate dal *team* di gestione per ottimizzare il rapporto rischio/rendimento all'interno dei portafogli, rispecchiano quelle del comitato investimenti di Anima" spiega **Marta Sala**, responsabile gestioni individuali di Anima. "In particolare, la nostra visione - prosegue - ormai da lungo tempo si presenta costruttiva sui mercati azionari, confermando una preferenza in termini relativi sui listini dell'Eurozona e soprattutto sulla periferia, *in primis* sulla **Borsa Italiana**. Riteniamo, infatti, che i mercati azionari dell'Eurozona possano beneficiare della combinazione di tre fattori: quadro macro in miglioramento; politica monetaria della Bce sempre più accomodante e un'attesa accelerazione della crescita degli utili". Quanto alle novità di prodotto, Anima con i suoi *partner* commerciali elabora periodicamente nuove linee e sviluppa anche soluzioni su misura per singoli clienti. "La piattaforma operativa della SGR - sotto-linea Sala - è del resto in grado di supportare qualsiasi tipo di linea. Ne è un esempio il servizio di gestione patrimoniale personalizzabile e flessibile pensato *ad hoc* per la clientela private di alcuni nostri collocatori, contraddistinto dalla struttura cosiddetta 'a mattoncino': ogni pezzo corrisponde ad una singola asset class, caratterizzata da uno specifico *benchmark* di riferimento. Viene poi proposta una rosa variabile di linee, in cui i differenti mattoncini vengono combinati. Questo consente un modello di servizio in cui il *private banker* è al centro della gestione, perché può costruire insieme ai propri clienti delle soluzioni completamente personalizzate".



Matteo Benetti, Credem

Punta soprattutto allo sviluppo dei servizi di *wealth management*, **Credem**, che ha recentemente introdotto due linee dedicate alla clientela di fascia più alta.

"Si tratta della linea Evolution Plus, una linea a ritorno assoluto con obiettivo di rendimento BOT +4%. Il portafoglio di tale prodotto è investito su una selezione di gestori, dal comprovato *track record*, mentre la gestione di tipo flessibile utilizza un ampio ventaglio di strategie, principalmente obbligazionarie a ritorno assoluto, finalizzate a generare rendimenti positivi stabili e poco correlato all'andamento dei mercati" spiega **Matteo Benetti**, responsabile *private banking* Credem. "La seconda linea denominata Performance Plus - prosegue - ha un approccio dinamico *total return* con obiettivo di rendimento BOT+5%. Il portafoglio investe su una selezione di gestori azionari e *multi - asset* adottando diverse strategie e utilizzando

I clienti cercano informazioni più dettagliate sul proprio profilo di rischio e sulla volatilità



Caterina Gluggioli, Kairos Partners

un portafoglio ampiamente diversificato". L'ampia gamma di linee offerte dalla banca emiliana ai suoi clienti può essere ricondotta a due principali categorie di gestione: da un lato le gestioni *total return*, che hanno l'obiettivo di generare rendimenti positivi stabili e poco correlati all'andamento dei mercati e sono offerte al risparmiatore che, coerentemente con il proprio profilo di rischio, vuole delegare le scelte di investimento per cogliere le migliori opportunità presenti sul mercato facendo ricorso alla diversificazione e alla flessibilità; dall'altro lato le gestioni a *benchmark*, studiate per clienti con obiettivo di rendimento "relativo", che cercano rendimenti in linea con l'andamento dei mercati.

Per la clientela più evoluta Credem ha sviluppato, inoltre, un servizio di personalizzazione in grado di soddisfare anche esigenze più dettagliate.

DOSSIER