

LINK: <https://www.focusrisparmio.com/news/gli-hedge-fund-tornano-di-moda-fra-family-office-e-paperoni>

News

ALTERNATIVI



Gli hedge fund tornano di moda fra family office e paperoni

15 ottobre 2021

DI ALESSIO TRAPPOLINI

3 min

Fenomeno favorito da un set di regole più completo e dall'abbassamento delle soglie d'investimento. Ma c'è anche l'evoluzione degli investitori più sofisticati e delle strutture dei fund manager, ora più aperti verso logiche commerciali di partnership

Dopo un anno brillante dal punto di vista delle performance tornano in auge i fondi hedge: gli investitori privati, soprattutto gli ultra-high net worth individual (Uhnwi) e quelli professionali prevedono di incrementare la domanda verso questo tipo di strategie nei prossimi 12-24 mesi.

Sono i risultati di un'indagine di Cerulli Associates dal titolo *"Europe: a brighter outlook for hedge funds"* che rivela come nel prossimo biennio la domanda di prodotti hedge nel Vecchio Continente sarà guidata prevalentemente dalle private banks, dai family office, ma anche da una crescita nel canale istituzionale.

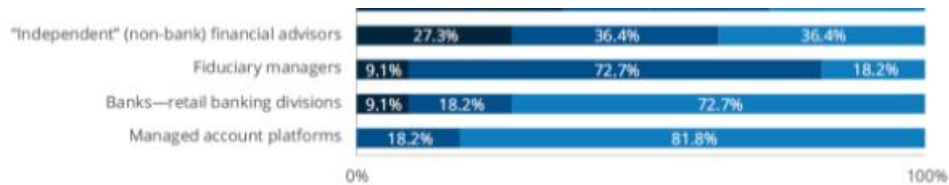
Asset Managers: Clients That Will Be Prioritized for Hedge Fund Distribution in Europe Over the Next One to Three Years, 2021

The performance of hedge funds amid the volatility of the past year is expected to generate greater interest in the asset class from family offices, which will be especially keen on strategies that aim to generate returns from market dislocations.

Source: Cerulli Associates

■ Very important ■ Somewhat important ■ Not important





Un mercato più maturo

Ma non c'è solo la performance fra le ragioni del ritorno di interesse verso questi prodotti. "In Europa è stato introdotto un set di regole sulla *disclosure* più completo e armonizzato che rende i prodotti più trasparenti; inoltre, l'abbassamento delle soglie all'investimento agevola l'industrializzazione del prodotto", commenta a *FocusRisparmio* **Marcello Sallusti**, fondatore di **Engadine Partners**, "a ciò si aggiungono due fattori: da un lato vedo una maggior sensibilità e maturità di alcune categorie di investitori, dall'altro una miglior predisposizione dei gestori stessi la cui struttura organizzativa si è evoluta con il potenziamento dei team di business development e investors relations", spiega il fund manager che ha assunto l'incarico di CIO di Kairos Investment Management Ltd a Londra in seguito all' accordo di partnership perfezionato prima dell'estate con il gruppo Kairos, finalizzato a rafforzare la reciproca expertise nel settore degli investimenti alternativi e far leva su una più ampia rete di distribuzione.

Ed è proprio questo il modello che viene indicato come vincente dagli analisti di Cerulli Associates nel loro rapporto: "Il 30% degli operatori che abbiamo interpellato prevede di aumentare il set di strategie hedge proposte alla clientela, ma solo il 14% della precedente percentuale lo farà aggiungendo nuovi hedge fund manager alla propria piattaforma. Molti player preferiranno concentrarsi sulle partnership già in essere potenziando l'offerta con quei manager già in catalogo".

Fra le più attive in questa direzione Cerulli individua le private bank svizzere: il 35% di esse dice che aumenterà le **raccomandazioni strategiche su strategie hedge**.

"L'accordo che abbiamo stretto con Kairos si ispira a questa logica – sottolinea Sallusti – poiché ci permette di sviluppare sinergie sia in Italia che in Europa grazie alla controllante svizzera del gruppo, Julius Baer".

"Dopo Brexit l'accesso in Europa per i fondi hedge con base a Londra è più difficile ed ha reso necessario lo sviluppo di accordi strategici che agevolino la distribuzione", osserva il Cio di Kairos Investment Management Ltd.

OSSERVA IL CIO DI KAIROS INVESTMENT MANAGEMENT LTD.

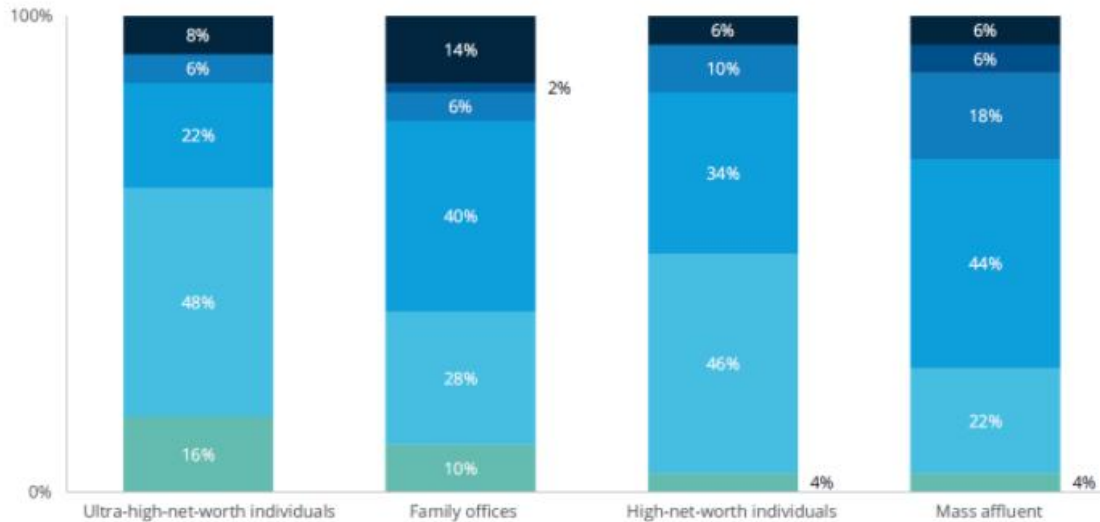
Hedge fund: cresce la domanda di family office e private bank

Private Banks: Perception of Different Client Types' Demand for Hedge Funds Over the Next 12-24 Months, 2021

Nearly two-thirds (64%) of the private banks Cerulli surveyed expect UHNWIs to demand more hedge fund investments over the next 12 to 24 months. We forecast their hedge fund allocations to be between 5% and 10% over that period.

Source: Cerulli Associates

■ Not sure ■ Decrease significantly ■ Decrease slightly ■ Stay the same ■ Increase slightly ■ Increase significantly



Oggi i **family office** sono già il **canale privilegiato** per la distribuzione dei fondi hedge in Europa, ma il peso di queste strategie sul totale di portafoglio è ancora limitato.

Cerulli stima un'allocazione media in strategie hedge pari a circa il 5% del portafoglio totale. Chi ha risposto al sondaggio della società di consulenza prevede un "incremento significativo" di questa porzione. Stesso trend fra i clienti delle private bank europee, per i quali oggi l'allocazione in strategie hedge varia fra il 5% e il 10% a seconda che si tratti di investitori Uhnwi o Hnwi; Cerulli vede un aumento di queste percentuali nel range 10-20% entro i prossimi 24 mesi.

Tuttavia, spiegano gli esperti, la crescita di questi prodotti nei portafogli dei clienti potrebbe incontrare un limite nel crescente interesse che c'è anche verso altri tipi di prodotti, fra tutti quelli collegati all'investimento in mercati privati.

"Per intercettare questa domanda crescente, i manager di strategie hedge devono specializzarsi in nicchie di mercato creando una *value proposition* convincente e commercializzarla attraverso veicoli trasparenti e liquidi", conclude il report.

[Vuoi ricevere ogni mattina le notizie di FocusRisparmio? Iscriviti alla newsletter!](#)

Registrati sul sito, entra nell'area riservata e richiedila selezionando la voce "Voglio ricevere la newsletter" nella sezione "I MIEI SERVIZI".