

Più alternativi e responsabili: identikit dei nuovi portafogli

Le due tendenze messe in luce dal sondaggio di Schroders: un maggior utilizzo del private debt da cui ci si aspetta un rendimento del 5% a un anno. Mentre gli investimenti «etici» saranno i protagonisti del prossimo quinquennio

di **Gabriele Petrucciani**

Gli investimenti in asset privati potrebbero essere i protagonisti del 2021. Parliamo di strumenti non quotati in Borsa e quindi poco liquidi (proprio per questo più rischiosi), come il private equity, il debito privato delle società, o ancora l'immobiliare che, secondo gli investitori professionali, potrebbero offrire rendimenti anche superiori al 10% nei prossimi 12 mesi.

«Le strategie e le soluzioni d'investimento in private asset possono beneficiare di quasi tutti gli scenari di mercato e nel prossimo decennio saranno fondamentali per generare performance». Non ha dubbi Georg Wunderlin,



Gestore
Georg Wunderlin,
global head
of private
assets
di Schroders

derlin, global head of private assets di Schroders, che per corroborare la sua tesi cita i dati dell'Institutional Investor Study, lo studio annuale di Schroders che analizza le prospettive di investimento di 650 investitori istituzionali che amministrano un patrimonio complessivo di 25,9 trilioni di dollari. La survey mostra un interesse crescente verso gli investimenti privati che, in un mondo di tassi a zero, rimangono uno dei pochi strumenti, al pari delle azioni, in grado di aggiungere rendimento al portafoglio.

Tant'è che la gran parte degli investitori professionali si aspetta nei prossimi 12 mesi ritorni fino al 5%, in particolare per il private debt (lo pensa il

44%), l'immobiliare, sia azionario sia obbligazionario (rispettivamente il 43% e il 47%), e il debito del settore infrastrutture (43%). Tutti investimenti che in futuro tenderanno ad acquisire un peso sempre maggiore in portafoglio.

L'indagine di Schroder fornisce un'istantanea di alcune delle principali aree di interesse e di preoccupazione dei maggiori investitori mondiali, «tra cui il clima macroeconomico e geopolitico, le aspettative di rendimento, l'asset allocation e l'atteggiamento nei confronti di asset privati e investimento sostenibile», sottolinea Wunderlin.

E i risultati dimostrano che, anche al culmine della pandemia da coronavirus e della conseguente crisi economica, gli investitori hanno mostrato interesse nei confronti dei mercati privati.

Lo scopo

L'obiettivo? Aumentare la diversificazione e accedere a flussi di rendimento alternativi. Caratteristiche che possono diventare preziose nei momenti in cui le prospettive globali rimangono incerte. Ma, sebbene continuo a svolgere un ruolo importante e crescente nei piani di asset allocation, gli investimenti privati rimangono una sfida.

I principali punti critici per la maggior parte degli investitori sono la liquidità e le commissioni. Nel 2019 e nel 2020, i costi sono stati indicati nell'indagine condotta da Schroders come la sfida principale, sebbene la percentuale sia in calo (56% nel 2020 contro il 59% del 2019). A evidenziare le commissioni come la loro principale preoccupazione sono soprattutto gli

Le scelte

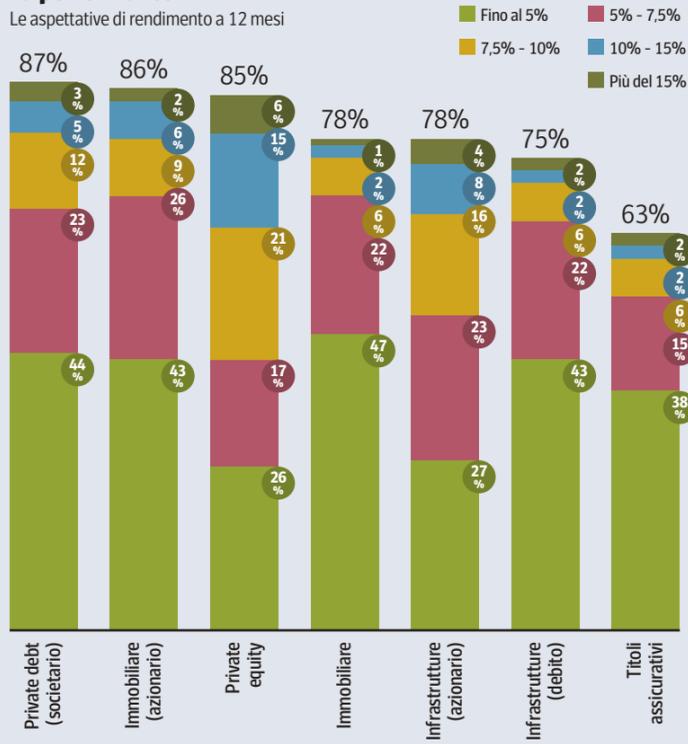
Il peso crescente del private equity in portafoglio

| | Nord America | Emea* | America Latina | Asia Pacifico |
|----------------------------|--------------|-------|----------------|---------------|
| Private debt (societario) | 34% | 25% | 26% | 27% |
| Infrastrutture (azionario) | 32% | 33% | 22% | 24% |
| Private equity | 41% | 28% | 34% | 47% |
| Immobiliare | 20% | 21% | 32% | 20% |
| Infrastrutture (debito) | 12% | 13% | 12% | 9% |
| Immobiliare (debito) | 8% | 15% | 26% | 7% |
| Titoli assicurativi | 5% | 13% | 8% | 2% |
| Altro | 22% | 26% | 30% | 23% |

* Europa, Medio Oriente e Africa

La performance

Le aspettative di rendimento a 12 mesi



Fonte: Schroders - Institutional Investor Study 2020

investitori dell'Asia-Pacifico (al 60%). Aumentano, invece, i timori legati alla scarsa liquidità, passati dal 53% al 56%, con l'America Latina (60%), l'Emea (58%) e il Nord America (58%) che evidenziano le maggiori preoccupazioni. «Tuttavia, anche l'illiquidità ha i suoi vantaggi — argomenta Wunderlin —. I risultati dello studio mostrano come il premio per l'illiquidità sia una caratteristica interessante, con il 63% degli intervistati che lo cita come un buon motivo per investire. Non è un caso, quindi, che, nonostante le sfide, gli istituzionali intendano aumentare la loro esposizione agli asset privati, che nei prossimi 12 mesi potrebbe passare

I costi sono tra le principali preoccupazioni dei gestori, soprattutto in Asia, seguiti dall'illiquidità

dal 13,7% al 14,1% contro il 12,2% del 2019.

Un'altra tendenza in ascesa è la fiducia negli investimenti sostenibili: solo il 12% degli istituzionali ha affermato di non sceglierli; una percentuale notevolmente più bassa rispetto al 19% di un anno fa. Non solo, il 67% ritiene che diventeranno sempre più rilevanti nei prossimi 5 anni. Anche da qui scaturisce lo sforzo di offrire soluzioni in grado di rispondere a esigenze sempre più sofisticate, come gli investimenti con un impatto sociale e ambientale positivo. «Insomma, la ricerca di fonti di rendimento alternative continua senza sosta», conclude Wunderlin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'analisi

Come investiamo sul miglioramento sociale

Pprivate asset e impact investing. Questi i capisaldi della strategia di investimento di BlueOrchard, parte del gruppo Schroders.

Due aree che, secondo il deputy Ceo chief impact and blended finance officer della società, Maria Teresa Zappia, permettono di coniugare rendimento e impatto sociale positivo: «e i nostri fondi ne sono la testimonianza. Le strategie che abbiamo all'attivo combinano obiettivi finanziari e d'impatto dal momento della loro creazione. In particolare, il processo d'investimento è condotto dal nostro team direttamente sul campo, con gli analisti che sono responsabili della selezione e valutazione delle opportunità di investimento, come per esempio una banca



Microfinanza

Maria Teresa Zappia,
deputy Ceo chief
impact and blended
finance officer di
BlueOrchard, che fa
parte del gruppo
Schroder e punta
sull'impact investing

locale con un portafoglio specializzato su piccole e medie imprese. Questo processo bottom-up (selezione degli asset, ndr) è combinato con una gestione di portafoglio top-down (parte da un'analisi macroeconomica, ndr) che assicura la diversificazione e l'aggregazione dell'impatto, finanziario, sociale e ambientale. Le opportunità sul mercato non mancano, come per esempio nel campo dell'infrastruttura sostenibile e delle obbligazioni climatiche. Gli investitori hanno l'imbarazzo della scelta».

Allo stesso tempo anche i rischi non mancano, soprattutto considerando l'illiquidità tipica degli asset privati. «Per quanto ci riguarda, visto che investiamo in mercati emergenti che

vanno ben al di là dei Brics — ovvero Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica — i rischi principali sono la valuta e il rischio Paese, la cui analisi, spesso con costi proibitivi di copertura, richiede una conoscenza profonda dei rischi strutturali di queste aree», puntualizza Zappia.

E, proprio nell'ambito dei Paesi in via di sviluppo, BlueOrchard punta sulla microfinanza; un settore che nelle aree emergenti e di frontiera ha un impatto positivo non solo sull'economia, ma anche in termini sociali e ambientali. «Gli esempi sono innumerevoli e in qualche modo unici in termini d'impatto — argomenta ancora Zappia —. Quelli che ho vivi negli occhi sono i piccoli imprenditori in Asia Centrale

che grazie all'accesso al finanziamento espandono il loro business e iniziano a risparmiare, a mandare i figli a scuola e a prendersi cura dell'ambiente, perché finalmente hanno il lusso di una prospettiva futura. Le donne sono al centro della microfinanza e l'inclusione finanziaria è spesso associata alla loro contribuzione economica ed emancipazione».

Tutti questi mercati, però, così come i diversi asset privati, non sono di facile accesso per gli investitori non professionali. «Proprio per questo, e considerando che i nostri fondi sono tipicamente rivolti a una clientela professionale, nel 2018 abbiamo deciso di allargare la nostra piattaforma con il lancio di una strategia Ucits in collaborazione con il gruppo Schroders. In questo modo riusciamo a far fronte alla crescente domanda degli investitori privati e retail», conclude.

Ga. Petr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA