

Un portafoglio a tre velocità per dribblare l'inflazione

Ognuno dovrebbe investire una parte per le necessità correnti, una per acquisto della casa e salute, l'ultima in vista dell'eredità. E su questa, la più lontana, i mercati privati offrono nuove strade, dice Federici (Ubs gwm)

di **Pieremilio Gadda**

Molti imprenditori ricorderanno il 2022 come l'anno di una tempesta perfetta, che li ha colpiti simultaneamente nelle due dimensioni del patrimonio: quella personale o familiare e quella aziendale. Da un lato, i mercati hanno subito perdite a doppia cifra, sia nella componente azionaria che in quella a reddito fisso, portando in rosso anche i portafogli difensivi: scelta tipica di molti uomini d'azienda, che preferiscono concentrare i rischi nell'attività d'impresa, privilegiando un approccio cauto nella gestione degli investimenti finanziari.

Dall'altro, i costi dell'energia, le fratture ancora irrisolte nelle catene di approvvigionamento globali e il rallentamento dell'economia rendono fosca la traiettoria dei mesi a venire per il giro d'affari delle loro aziende, destinate a fare i conti, con ogni probabilità, con una recessione. «A destare maggiore preoccupazione, tra gli imprenditori, è ovviamente lo stato di salute delle loro aziende: è qui che concentrano e investono larga parte del proprio patrimonio. Se le cose vanno bene o male, cambia tutto. Per altro, c'è il rischio che in una fase negativa del ciclo economico, l'impresa si trasformi in un asset che, anziché generare ricchezza, l'assorbe, drenandola dal patrimonio di famiglia.

Le nostre ricerche dicono che il sentiment degli imprenditori è tornato ai livelli di inizio pandemia», osserva Paolo Federici, market head di UBS Global Wealth Management in Italia.

«Spesso, gli imprenditori hanno bisogno di un supporto su entrambi i fronti: azienda e patri-

monio personale. Le piccole e medie aziende italiane, è noto, sono sottocapitalizzate. Hanno bisogno di diversificare la fonte di accesso ai capitali, di aprirsi a ca-

nali alternativi a quello del credito bancario, attingendo con più fiducia anche alla finanza straordinaria. Nel 2022 abbiamo fatto il doppio delle operazioni rispetto all'anno scorso, tra operazioni di M&A industriale e ingresso nel capitale da parte di fondi di private equity. La crescita dei mercati privati, del resto, sta facendo fluire molte più risorse a favore delle aziende non quotate», dice ancora Federici.

I private market, d'altra parte, «sono una possibile soluzione anche per gli investimenti finanziari: da una parte — spiega Federici — intercettano facilmente l'interesse degli imprenditori, perché li portano a investire nell'economia reale, che è la cosa che sentono di saper fare meglio. Dall'altro lato, osserva, «i mercati illiquidi, negli ultimi 20 anni, hanno stabilmente consegnato un extra-rendimento rispetto agli asset quotati. Offrono argomenti convincenti, a maggior ragione in questa fase di mercato complessa. Infine, aiutano gli investitori a non commettere l'errore che potrebbe costare caro: quello di accorciare irrazionalmente l'orizzonte temporale delle loro decisioni». Avere troppa liquidità parcheggiata sul conto, oggi, con un'inflazione vicina al 10%, ha implicazioni serie: distrugge tanto valore.

L'idea

«Ogni risparmiatore dovrebbe pianificare i propri investimenti su tre sotto-portafogli: il primo con un orizzonte fino a tre anni, per gestire le esigenze di liquidità della vita quotidiana. Il secondo, quello per la longevità, va tarato sui bisogni che si materializzeranno lungo il corso della vita, con un orizzonte di medio-lungo termine: dall'acquisto di un'eventuale seconda casa alle spese per la salute, fino al pensionamento. Il terzo sotto-portafoglio è quello destinato al lascito: sarà trasmesso alle future generazioni. I mercati privati si prestano bene ad interpretare i bisogni dei due portafogli per la longevità e per il lascito agli eredi», dice.

D'altra parte, la gestione del patrimonio

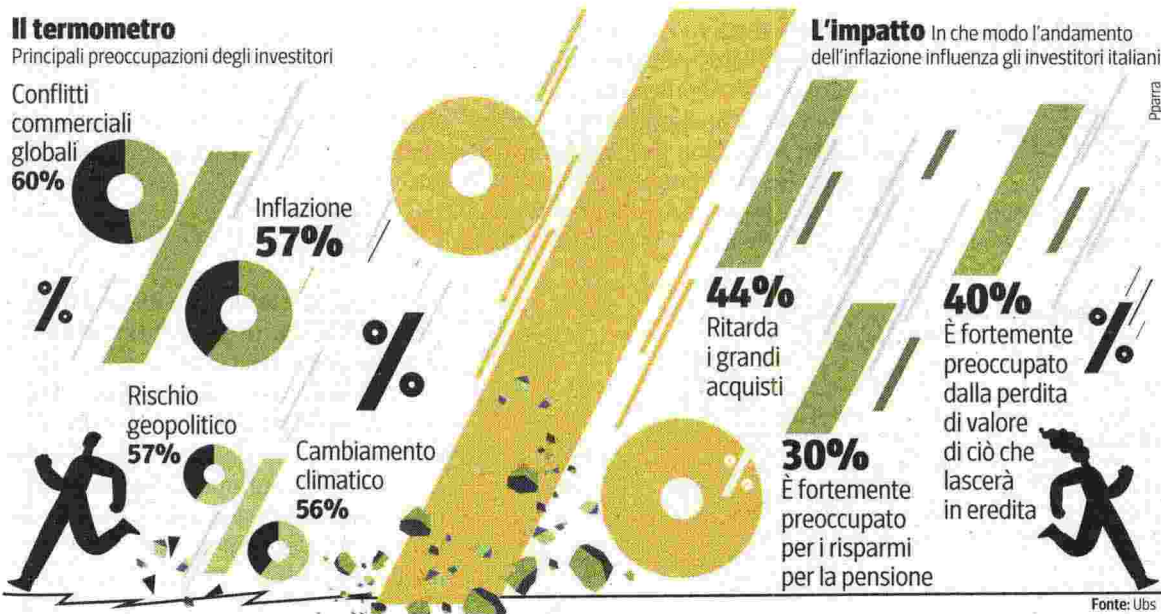


finanziario deve essere sempre integrata con quella del business aziendale. «Se l'azienda è esposta a un certo-tipo di rischio — argomenta Federici — il portafoglio va posizionato in modo da creare una decorrelazione rispetto all'andamento dell'attività aziendale».

Secondo il top manager, gli imprenditori hanno soprattutto bisogno di qualcuno che li aiuti a mettere correttamente a fuoco il futuro, l'evoluzione delle tendenze globali che hanno impatto sia sul patrimonio finanziario, che sulla vita aziendale. Da una parte, bisogna trovare il coraggio di guardare oltre il qui e ora dei mer-

cati finanziari, cavalcando tendenze di lungo termine, come quello della sicurezza energetica, della robotica e della cybersecurity. «Dall'altro, sul fronte aziendale, li aiutiamo a prepararsi a quelle che, secondo noi, sono le cinque sfide strategiche dei prossimi 10 anni per le imprese: salvaguardare le supply chain (catene di fornitura ndr), sviluppare resilienza attraverso le crisi, promuovere la diversità e l'inclusione sul posto di lavoro, accelerare la trasformazione digitale, restare al passo con i cambi di preferenze dei consumatori», conclude.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Analisi
Paolo Federici,
market head di UBS
Global Wealth
Management in Italia

