Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso

SCENARI

Il mondo private guarda alle obbligazioni

I gestori di grandi patrimoni vedono un ritorno di interesse per i titoli di Stato mentre l'orientamento prevalente sul comparto azionario è di cautela

di Valentina Magri

Andrea Ragaini, presidente dell'Associazione Italiana Private Banking (Aipb)

Il mondo del private banking vede un forte ritorno di interesse per il segmento obbligazionario dopo la batosta dello scorso anno. È quello che emerge dalla sintesi delle prospettive formulate da 16 diversi asset manager associati all'Aipb. Dall'Associazione che raggruppa gli operatori del private banking c'è un richiamo alla prudenza e in particolare al timing degli investimenti che deve essere sempre concordato con il proprio consulente.

Le preferenze per i bond.

I 16 gestori associati ad Aipb prevedono che quest'anno l'obbligazionario tornerà in auge, con un forte interesse verso i titoli investment grade e i titoli di Stato. Date le prospettive macroeconomiche incerte, il portafoglio di inizio anno dei gestori associati è difensivo, ma pronto ad adattarsi ai

Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso

possibili cambiamenti che interverranno nel corso del 2023.
La possibilità che i mercati siano volatili, soprattutto nella prima parte dell'anno, porta ad un orientamento prevalente votato alla cautela sul comparto azionario, in attesa che le valutazioni riflettano il rallentamento economico. Tra le azioni sono da prediligere i titoli value rispetto ai growth.
Le aree geografiche preferite sono Cina e Paesi emergenti (Asia con India e Indonesia, America Latina con Brasile, Messico e Colombia).
A livello settoriale, i giudizi sono positivi su infrastrutture, energia, healthcare e tecnologia. Vi è insomma un'attenzione per i temi di lungo periodo, dove gli investimenti continueranno a crescere. Non è da prediligere il settore finanziario, che ha corso già molto.
I private market rimangono fonte di opportunità, in particolare per infrastrutture e private debt, ma con un approccio selettivo. Per quanto riguarda le materie prime la visione è frammentata. Secondo Aipb, l'oro fisico dovrebbe sempre essere nel portafoglio del cliente private perché gli dà equilibrio, è un bene rifugio ed è decorrelato dal mercato. Per quanto riguarda le valute i gestori si aspettano che il dollaro scenderà rispetto all'euro, per cui è da sottopesare. Per quanto riguarda le altre divise, la view è neutrale. Infine, dalla mappatura degli outlook emerge che per l'obbligazionario high yield, l'azionario growth, il private equity e il settore immobiliare è ancora presto e le maggiori opportunità si potranno manifestare nei prossimi anni.

Ascoltare il proprio banker.

Il richiamo alla prudenza è sottolineato dal presidente di Aipb, Andrea Ragaini, secondo il quale "si è venuto a creare un nuovo regime in cui la geopolitica aumenta il proprio peso nei mercati finanziari e nelle decisioni di politica monetaria, risultando difficilmente prevedibile. Al richiamo alla prudenza si associa la rapidità di aggiustamento nelle scelte di investimento, che devono essere guidate dalla ricerca della qualità e da una selezione di titoli e settori non scontata".
"In questo quadro – conclude Ragaini - risulta evidente il ruolo della consulenza professionale, e soprattutto di quella private, che deve monitorare e adattare le scelte di investimento a uno scenario in rapido cambiamento. Un'attività che viene agevolata dalla frequenza degli incontri tra consulente e cliente che, grazie all'utilizzo di diversi canali, oggi ha raggiunto una media di 13 appuntamenti all'anno".

FIDUCIA
SECONDO L'AIPB IL CLIENTE INCONTRA IN MEDIA 13 VOLTE ALL'ANNO IL PROPRIO PRIVATE BANKER

I nuovi contesti economici e geopolitici richiedono maggiore attenzione al timing degli investimenti che deve essere concordato con il proprio banker

Pubblicato il nuovo annuario di Aipb

L'Annuario Generale Private Banking è uno dei primi progetti di Aipb nato poco dopo la fondazione e ha accompagnato il suo intero percorso, testimoniando, nel corso degli anni, la crescita della sua base associativa, che ha fatto del private banking un'industria di successo all'interno del settore finanziario.
L'obiettivo è mettere a disposizione una pubblicazione utile a tutti coloro che desiderano avere accesso in maniera aggiornata, organizzata e verificata alle informazioni riguardanti gli operatori del private banking in Italia.
L'Annuario viene distribuito in versione cartacea all'intero network di Aipb, oltre che promosso in versione digitale tramite il sito istituzionale dell'associazione alle strutture associate.

Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso