I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

Sfide per family office

di Marco Capponi

dattarsi a un mondo che si è trasformato. La frase di apertura del Global Family ► Office Report 2021 di Ubs rende l'idea di quale sia la sfida per i gestori dei patrimoni delle famiglie ricchissime. Archiviata la fase più dura dell'emergenza Covid, oggi i family office sono chiamati a fare i conti con un universo in cui tassi di interesse sono ai minimi storici e le valutazioni delle asset class elevatissime.MF-Milano Finanza ne ha parlato con Fabrizio Arengi Bentivoglio, ceo di Fidia Holding, family office della famiglia Arengi Bentivoglio, gestito da New York.

Domanda. Qual è la vostra visione strategica?

Risposta. Il contesto di stimoli senza precedenti ha lati positivi e negativi. L'inflazione di per sé è fisiologica, perché un periodo con tassi a zero non è naturale per il sistema. Anzi, un po' di inflazione aiuterà il dollaro, che deve Arengi Bentivoglio (Fidia): se i tassi sono a zero, è il caso di specializzarsi su temi come il private debt. Megatrend? Sì, ma è meglio l'economia reale rimanere una valuta attraente.

Di contro, lo stimolo alla ripresa

moli, come sanità, infrastrutture e digitalizzazione saranno attrae giore degli investitori, perché gli

Di contro, lo stimolo alla ripresa del pil degli Usa, un'economia che importa, dovrebbero andare contro il rafforzamento della divisa. Quindi permane un clima di incertezza. Ritengo comunque che gli stimoli siano un'opportunità, e l'inflazione non è un vero problema.

R. Nel 2020 i mercati sono sem-

D. E la volatilità?

brati montagne russe dovute prevalentemente all'emergenza Covid. Nel contesto attuale, alcune correzioni dovranno arrivare per forza. I family office si concentrano su vari filoni d'investimento, individuando quelli in cui si può sviluppare una certa expertise. Un filone che sta diventando sempre più interessante è per esempio quello di private debt, presente a vari livelli, sia corporate che assetspecific.



D. Come comportarsi invece con le obbligazioni?

R. Il reddito fisso, in un contesto di tassi bassi, è l'asset class che richiede più sofisticazione. Vanno cioè trovati quei prodotti che compensino i tassi bassi e che abbiano degli elementi che diano qualche punto in più di rendimento.

D. Quali sono i settori su cui concentrarsi?

R. I macrotemi correlati agli sti-

moli, come sanità, infrastrutture e digitalizzazione saranno attraenti nel prossimo futuro a livello macro e istituzionale, ma forse più in maniera residuale per i family office, che tendono a focalizzarsi sull'economia reale e tangibile, in cui entra anche il real estate.

D. Esiste il rischio bolla Esg?

R. Nonostante spesso sembri solo una moda, l'Esg è reale. Primo, c'è una sensibilizzazione diffusa su questi temi. Secondo, se un'azienda non è focalizzata per qualsiasi motivo sui temi Esg, molto probabilmente i suoi investitori lo sono, e quindi deve adattarsi. Certo, il rischio di una bolla c'è, come sempre in tutti i tipi di mercati: la finanza è più veloce dell'economia reale, e questo determina sempre un pericolo.

D. E le valutazioni?

R. Il rischio di valutazioni alte

è forse la preoccupazione maggiore degli investitori, perché gli altri fattori non sono controllabili. Oggi l'equity è molto elevato, e quindi è più difficile posizionarsi. Le sovravalutazioni invitano alla cautela: per questo bisogna concentrarsi verso settori e competenze specifici.

D. Infine, l'aumento delle strutture dei costi può rappresentare un ulteriore pericolo?

R. Più che un pericolo, è una realtà. I costi di struttura dei family office sono lievitati: la maggiore specializzazione richiesta per affrontare la complessità dei mercati va pagata, e la ricerca dell'efficienza porta ad aumentare la struttura dei costi. L'unico costo in calo è quello degli uffici, che però potrebbe però tornare a risalire con la riduzione dello smart working. (riproduzione riservata)

