*Il maggiore asset manager europeo per totale di masse in gestione (AUM) - Fonte IPE "Top 400 asset managers" pubblicato in giugno 2017 e basato sugli AUM a dicembre 2016.
Messaggio pubblicitario.
Il presente documento è stato predisposto da Amundi Asset Management, società anonima con capitale di 1.086.262.605 € - Società di gestione del portafoglio approvata dall'AMF N° GP 04000036 – Sede legale: 90, boulevard Pasteur – 75015 Parigi – Francia 437 574 452 RCS Parigi. **Prima dell'adesione leggere il KIID**, che il proponente l'investimento deve consegnare all'investitore prima della sottoscrizione, **ed il Prospetto**, pubblicati sul sito www.amundi.it e disponibili gratuitamente presso i soggetti collocatori.

le principali
reddito

Tags: Gestori | Business | Marchio Funds People | Multiasset |

Germano (Amundi): "Nel retail è fondamentale la vicinanza col cliente"

21/02/2018 | **Funds People |**

Giorgio Fata

Amundi è **una delle società che vanta più fondi con marchio Funds People 2018**. Una delle sei principali piattaforme di investimento del gruppo è certamente il team multi-asset

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 064954

guidato da **Matteo Germano**, composto da 200 professionisti e con masse gestite pari a 252 miliardi di euro.

Retail vs istituzionale

Il prodotto multi-asset è visto come un ponte tra fixed income ed equity. "È un prodotto retail per definizione", afferma Germano. Per questa tipologia di clientela, dal team offrono due linee di strategia. La prima, più tradizionale, include i fondi profilati per rischio secondo un'allocazione variabile tra componente azionaria e obbligazionaria dando origine a portafogli conservativi, moderati, rischiosi o flessibili. La seconda comprende strategie orientate ai risultati, focalizzate sulla ricerca di un determinato obiettivo: strategie income (ricerca di un rendita regolare), di capitale garantito o protetto fino a una certa soglia, di rendimento assoluto e/o rendimento reale positivo (protezione del capitale in uno scenario inflazionistico). "**Ci aspettiamo che i flussi in entrata nell'area multi-asset provengano da prodotti orientati ai risultati piuttosto che da strategie tradizionali**", sostiene Germano, che ha rilevato un'accelerazione della domanda specificamente nelle aree di income e rendimento assoluto.

In parallelo vi è il business istituzionale, che presenta una domanda differente. In particolare, **il cliente istituzionale cerca soluzioni su misura**, in alcuni casi finalizzate all'esternalizzazione della complessità finanziaria (come potrebbe essere la completa delega della sua gestione o qualsiasi componente del suo processo di investimento), in altri casi, alla ricerca di un'esternalizzazione della sua operatività.

Ponte attivo

L'appetito per questo tipo di asset è dovuto a fattori quali le condizioni di mercato, caratterizzate dai bassi tassi di interesse, dalla necessità dei clienti di ottenere reddito e rendimento o dal basso margine positivo di molte attività. A ciò si aggiunge l'elevata liquidità con cui i clienti hanno a che fare; nel caso degli investitori italiani, il 30% della loro ricchezza è depositata in conti bancari. "C'è bisogno di uscire dall'obbligazionario per ottenere rendimenti più elevati e c'è la possibilità di farlo grazie alla liquidità disponibile in alcuni mercati. Ma ci sono anche dei rischi, motivo per cui molti clienti non osano fare il salto verso l'equity", spiega il manager. In società crediamo che i multi-asset rappresentino il **passo naturale per i clienti obbligazionari che vogliono assumersi maggior rischio** per soddisfare i loro bisogni di reddito e rendimento.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 064954

Amundi - web

Il secondo elemento del successo dei multi-asset è che **i clienti hanno bisogno di una diversificazione dei loro investimenti**. "Venti anni fa le uniche due decisioni che dovevano essere assunte nel portafoglio di un investitore erano il livello di rischio, cioè un portafoglio 90/10, 50/50 o 20/80, e l'orizzonte temporale", spiega Germano. "I clienti ora non vogliono solo questo; sono passati dall'esigere prodotti differenziati per livello di rischio a richiedere prodotti orientati ai risultati, ed è qui che si è registrata la maggior parte dei flussi in entrata". Germano sostiene che un approccio flessibile, che consente di diversificare il portafoglio in un ampio spettro di attività senza far riferimento ad un benchmark, sia un elemento chiave per massimizzare la probabilità di raggiungere gli obiettivi di investimento.

Questa dinamica ha portato la gestione multi-asset di Amundi dall'essere concentrata sull'**asset allocation** all'essere focalizzata sull'**allocazione del rischio** (risk allocation). "Se un cliente desidera un rendimento del 5% dev'essere disposto ad assumerne il relativo rischio. La chiave è dove allochiamo quel rischio e come questo si modula, per massimizzare la probabilità di raggiungimento dell'obiettivo perseguito. In Amundi stiamo implementando una strategia più ampia, già utilizzata in precedenza in Pioneer, chiamata **diversificazione efficace**: diversificare tra asset, tra orizzonti temporali, tra stili di gestione, team, strategie, ecc.", spiega.

Tale diversificazione efficace si traduce in una generazione di idee che vengono implementate su quattro livelli (strategia direzionale, coperture, valore relativo e idee specifiche), e che prevedono team e obiettivi differenti. Una diversificazione che consentirebbe, in caso di correzione del mercato, che ciascun livello agisca efficacemente aiutando a proteggere e mantenere i risultati ottenuti.

La presenza locale come chiave del business retail

La piattaforma di investimento multi-asset ha sede a Milano, anche se i suoi team sono distribuiti geograficamente tra Parigi, Londra e Dublino e contano su un'importante presenza locale in molti altri paesi. Per Germano è fondamentale mantenere la vicinanza con i clienti al fine di conoscere e soddisfare i loro bisogni finanziari. Il manager inoltre afferma che, rispetto ad altre categorie, "**il mercato multi-asset non è molto grande, ma dispone di una distribuzione più complessa che richiede**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 064954

una conoscenza della domanda interna di ciascun mercato".

Questa vicinanza è fondamentale per determinare gli obiettivi, le esigenze finanziarie e la propensione al rischio dei clienti di ogni regione: "In Italia, così come in Germania o in Francia, chiedendo agli investitori di definire quale sia un attivo rischioso si ottengono risposte diverse. Lo stesso succede se si chiede quali siano le esigenze relative al pensionamento; ciò che funziona in un mercato non è detto che funzioni anche in un altro", afferma l'esperto. Germano ritiene che la presenza locale rappresenti una chiave particolarmente importante nel mondo retail, **al fine di conoscere di cosa il cliente ha bisogno e progettare quindi soluzioni personalizzate. "Non vogliamo accumulare strategie in ogni mercato, ma adeguare la nostra offerta** alle richieste dei clienti", afferma.

Il concetto di prossimità si estende alle dinamiche del team multi-asset. "La diversificazione efficace richiede che il team sia costituito da diversi profili ed esperti in diversi tipi di asset e che, inoltre, vi sia un'interazione con gli altri team della società. Sfruttiamo la conoscenza di altri team dedicati ad altre asset class", spiega Germano. "Investiamo molto nella presenza nei mercati locali. I gestori viaggiano molto e investiamo in misura importante nella tecnologia per sviluppare delle relazioni più strette come team. Siamo un player globale, quindi è necessario che i diversi team siano connessi", precisa.

Fondi e mercati

Secondo Germano, **il contesto rimane favorevole per gli asset di rischio, ma con rendimenti attesi inferiori e una chiara asimmetria nel rischio sopportato**. Un esempio: un classico portafoglio 60/40 composto da azioni e obbligazioni statunitensi ha offerto un rendimento annualizzato dell'8% negli ultimi 30 anni; l'aspettativa per il prossimo decennio, d'altra parte, è solo del 3,8%. "Siamo nella fase finale del ciclo finanziario, che sarà accompagnato da episodi di volatilità in quanto le aspettative sui movimenti dei tassi di interesse e dell'inflazione vengono adeguate e ciò richiede anche aggiustamenti nelle aspettative degli investitori", segnala Germano. Ciò richiede aspettative di rendimenti più bassi, aumentare il fattore di diversificazione e introdurre strategie di copertura a fronte di eventuali crolli di mercato. Due dei fondi su cui l'asset manager sta puntando maggiormente in questo momento sono l'appena ridenominato **Amundi Funds II Absolut Return Multi-Strategy** (ex **Pioneer Funds Absolute**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 064954

Amundi - web

Return Multi-Strategy), fondo multi-alternative a cui è stato attribuito il **rating Blockbuster Funds People 2018**, e l'**Amundi Rendement Plus**.

PROFESSIONISTI

Matteo Germano

PRODOTTI

Pioneer Funds - Absolute Return

SOCIETÀ

Amundi SGR

Funds People

NOTIZIE CORRELATE

26/01/2018 | Funds People |

La teoria di Amundi sul programma di acquisto di debito corporate della BCE

Secondo Sergio Bertoncini, credit strategy di Amundi, il CSPP potrebbe assumere un ruolo di primo piano parallelamente alla riduzione degli acquisti dei titoli di Stato da parte della Banca centrale europea.

Codice abbonamento: 064954

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.