



De Mare (AllianceBernstein): "La volatilità può essere il peggior nemico di un investitore"



Giovanni De Mare, immagine concessa (AllianceBernstein)

L'head of Italy presenta le strategie messe in campo dal gestore per proteggere i portafogli dall'incertezza prevista per i prossimi mesi. Ruolo centrale dell'Italia nei piani di sviluppo commerciale. Ampio margine di crescita nelle reti di consulenti.

Volatilità in vista. I rialzi dei tassi, l'inflazione e il rallentamento della crescita economica sono i principali fattori di rischio per gli investitori. Ma guardando oltre l'incertezza del momento, le opportunità non mancano. E le strategie messe in campo da AllianceBernstein possono indicare la giusta rotta per navigare questo periodo complesso. "I mercati stanno attraversando una transizione difficile dopo oltre un decennio di tassi a zero e bassa inflazione", spiega Giovanni De Mare, head of Italy della boutique globale di investimento in un'intervista a **FundsPeople**. "Con il 2022 lo scenario è cambiato radicalmente. E nonostante il rally di inizio anno, l'incertezza nei prossimi mesi la farà da padrone", avverte.

Controllare la volatilità

Incertezza sui mercati che si traduce in volatilità. Per questo motivo, già dalla fine dello scorso anno il **controllo della volatilità** è uno dei temi chiave per AllianceBernstein. "**La volatilità può essere il peggior nemico di un investitore**. Favorisce l'ansia e può indurre gli investitori ad abbandonare un piano a lungo termine di fronte alle pressioni del mercato a breve termine", spiega il responsabile del mercato italiano della casa di gestione. "Le nostre **strategie flagship Low Volatility** sono tra le più indicate in questa fase di mercato. Possono investire sia nell'azionario globale con il fondo AB SICAV I - Low Volatility Equity Portfolio (**Rating FundsPeople 2023**) o anche nell'equity USA grazie all'AB SICAV I - US Low Volatility Equity Portfolio o nei mercati emergenti AB SICAV I - Emerging Markets Low Volatility Equity Portfolio. Sono pensate per mitigare la volatilità, per catturare il 90% dell'upside di mercato e al contempo proteggono il portafoglio per il 70% dal rischio di downside", dice De Mare.

Per la casa di gestione **il mercato USA, sia lato equity che treasuries rimane attraente**, nonostante i timori di una recessione per la prima economia al mondo nel secondo semestre. "Storicamente solo in rare occasioni i mercati europei o emergenti sono riusciti a sovraperformare in modo sostanziale e per un periodo prolungato i mercati USA", dice il gestore. "Inoltre, dopo le correzioni del 2022 le valutazioni sono migliori e sebbene l'economia sia in rallentamento, gli utili di molte aziende stanno



dimostrando una buona tenuta”, spiega.

Sempre per calmare il panico che può scattare in mercati sulle montagne russe, AllianceBernstein mette sul piatto la strategia AB Select Absolute Alpha (anch'essa con **Rating FundsPeople 2023**). “È l'ideale per investitori con limitata propensione al rischio. Punta a mantenere un beta molto basso attraverso degli strumenti di copertura e permette all'investitore di beneficiare dell'upside dei mercati azionari, ma con minor panico nei momenti di elevata volatilità”, dice l'esperto.

E per conferire un tocco difensivo ai portafogli in vista dell'incertezza dei prossimi mesi, a livello di settori economici De Mare ritiene interessante **l'healthcare**. “In mercati volatili è da sempre tra i settori più difensivi. Quando i mercati tendono a stornare, si è spesso dimostrato tra i più resilienti. E in più ha il beneficio di continuare a essere un tema di crescita di lungo periodo, sostenuto dall'innovazione tecnologica e dal macro-trend dell'aumento demografico”, dice.

I piani per l'Italia

La regione EMEA per AllianceBernstein è un mercato strategico. “All'interno di quest'area commerciale Italia, UK, Spagna e Germania sono i Paesi su cui c'è maggiore attenzione. E l'Italia è al primo posto”, rivela De Mare che dal 2019 guida l'espansione del gestore globale nel nostro mercato. “Siamo presenti in Italia già dal 2005, con delle competenze e delle strategie che hanno riscosso molto interesse tra i fund buyers e nel mondo degli investitori istituzionali. Ma nei nostri piani di sviluppo per il mercato italiano puntiamo ad ampliare il nostro raggio d'azione, andando a intercettare la domanda proveniente dal mondo delle **reti di consulenza**”, dice De Mare. “Siamo una boutique di asset management con quasi 1 trilione di dollari in gestione. Negli USA siamo già molto orientati al mondo retail e dei consulenti e stiamo puntando a replicare questo successo anche in Italia. Sappiamo che quello delle reti è **un mercato molto affollato e competitivo**, ma la cosa positiva è che in questi anni ci siamo accreditati come un gestore di riferimento e non siamo stati espulsi come è accaduto in passato ad alcuni competitor. Continuiamo a stringere nuovi accordi e siamo cresciuti come penetrazione con alcuni dei nostri partner consolidati. Un processo virtuoso anche in termini di numeri, con il canale advisory che sta crescendo di più del canale storico dei fund buyers. Ed è anche un mercato che ci piace, perché è costruito su logiche di lungo periodo e su una progettualità che si stabilisce con il cliente”, conclude De Mare.

