

Dimmi in cosa investi e ti dirò come minimizzare i rischi

Preparare l'imprevedibile (di nuovo)

Un anno fa, in occasione di questo stesso appuntamento, vi abbiamo parlato dei motivi per cui la copertura del portafoglio di investimenti non debba rimanere un lusso per pochi e di come implementare una strategia di "hedging overlay" della propria allocazione che sia efficiente e sostenibile nel tempo.

L'anno era il 2019 e i mercati azionari ed obbligazionari segnavano rendimenti a doppia cifra. Il 2020, con la crisi sanitaria e finanziaria di oggi e la probabile crisi economica di domani, rappresenta un terreno più fertile per prendere consapevolezza dell'importanza di tutelare il proprio patrimonio da futuri movimenti avversi sui mercati finanziari.

Strategie difensive per portafogli efficienti

Da oltre 10 anni il *team* di ricerca *cross asset* di Societe Generale pubblica documenti focalizzati sulla costruzione di portafogli efficienti e sull'analisi dei fondamentali di diverse strategie di *risk overlay*. Lo scopo ultimo di queste ricerche è quello di rispondere alla seguente domanda: "Come costruire un portafoglio di investimento efficiente nel lungo termine, minimizzando la variabilità dei risultati?". Si suggerisce, in sintesi, di intervenire su due fronti: l'*asset allocation* da una parte e, dall'altra, l'introduzione di strategie difensive e di copertura volte a mitigare la volatilità e i ribassi del mercato laddove la semplice diversificazione tra asset class dovesse, inevitabilmente, fallire.

Un processo in tre fasi

Battezzato "*defensive framework*", il processo si articola in tre fasi:

- l'analisi del proprio portafoglio di investimento e l'identificazione delle sensitività a svariati rischi: rischi direzionali di mercato, rischi di gap e rischi di *duration* per citarne alcuni;
- la definizione degli obiettivi e dei vincoli imposti sul portafoglio (rendimento in *tracking-error* o a target fisso, cap di volatilità o di *drawdown*) e la determinazione della natura e dell'intensità dei rischi da minimizzare: in

Sara Scarll, Head of Cross Asset Sales for Banking Foundations and Pension Funds Societe Generale

Sara Scarll lavora a Milano per il gruppo Societe Generale e ricopre attualmente la carica di responsabile commerciale per le attività con le Fondazioni Bancarie e i Fondi Pensione. Sara è entrata a far parte di SG nel 2011 come Equity Derivatives Sales, carica che ha ricoperto per oltre 6 anni. In precedenza, Sara ha fatto parte del team di Equity Flow di Goldman Sachs e UBS per circa 8 anni a Londra. Sara è laureata in economia aziendale presso l'Università Bocconi.



Sara Scarll, Head of Cross Asset Sales for Banking Foundations and Pension Funds Societe Generale
Email: sara.scarll@sgcib.com

XIV Itinerario Previdenziale

"COVID-19, un cigno nero sui mercati: ripartenza V - W - U - L"

base a questo studio saranno identificate diverse strategie difensive e di copertura, nonché possibili strategie di finanziamento della copertura, da affiancare al portafoglio di investimento iniziale;

- la determinazione dell'*asset allocation* ottimale per minimizzare la volatilità e i ribassi estremi dell'allocazione complessiva composta dal portafoglio iniziale più l'*overlay* difensivo: l'analisi farà emergere la robustezza del modello e la capacità di mitigare gli effetti di vari scenari avversi.

Quando la garanzia è d'obbligo

Spostandoci invece sull'universo delle soluzioni garantite, il contesto di tassi di interesse da tempo negativi in eurozona sta conducendo a una doverosa ridefinizione delle garanzie richieste nei mandati garantiti. La copertura sui soli versamenti rispetto a garanzie di tipo patrimoniale sull'intero valore dei mandati nel tempo apre ad uno scenario favorevole per la definizione di soluzioni sostenibili nell'attuale contesto di mercato.

Societe Generale

Fondato nel 1864 per sostenere lo sviluppo del commercio e dell'industria, Societe Generale è uno dei principali gruppi di servizi finanziari in Europa.



Il gruppo si fonda su un modello di banca diversificato e bilanciato che combina la solidità finanziaria con una strategia di crescita sostenibile e responsabile e l'ambizione di essere un punto di riferimento nel *relationship banking*, riconosciuto nei propri mercati, vicino ai clienti, scelto per la qualità e l'impegno dei suoi team. Presente in 62 Paesi, i 138.000 dipendenti del Gruppo e delle sue sussidiarie supportano oltre 29 milioni di clienti privati, grandi aziende e investitori istituzionali di tutto il mondo (dati al 31/12/2019).

La banca offre una vasta gamma di servizi che si basano su tre principali aree di business complementari: Retail Banking in Francia, International Retail Banking e Corporate & Investment banking, Private Banking, Asset Management e Securities Services. Il gruppo è presente in Italia dal 1967 con oltre 2.000 dipendenti.

Sito: www.societegenerale.it