

Emerging Market – Un'asset class con una sua storia

Le obbligazioni *corporate* offrono un modo interessante e potenzialmente redditizio per accedere ai mercati emergenti. La *maturity* dell'*asset class* e una migliore diversificazione hanno contribuito in modo significativo a ridurre i rischi, mentre gli sviluppi normativi e una maggiore attenzione agli investitori sono stati anch'essi fattori positivi. Diversi mercati emergenti hanno fatto molta strada negli ultimi vent'anni, subendo importanti cambiamenti economici e strutturali, e questo risultato si riflette nella quota crescente del PIL globale. L'ultimo decennio ha visto il mercato del debito societario dei mercati emergenti (ME) crescere del 15% all'anno. Attualmente rappresenta poco più della metà del mercato del debito *corporate Investment Grade* statunitense e più del doppio del mercato *High Yield* statunitense. Ecco perché oggi il credito ME è un'*asset class* a sé stante e dovrebbe essere incluso in qualsiasi portafoglio di reddito fisso diversificato. Un riflesso di quanto questi mercati siano cambiati è la volatilità significativamente ridotta per le obbligazioni societarie dei mercati emergenti con *rating investment grade* rispetto agli anni precedenti, oltre a rendimenti corretti per il rischio più interessanti.

I mercati sono cresciuti rapidamente nell'ultimo decennio, e oggi la crescita globale ha origine principalmente nelle economie emergenti. Date le dimensioni del mercato delle obbligazioni societarie ME, la diversificazione per paese, la minore leva finanziaria netta complessiva e la ripresa degli spread di credito per gli emittenti dei mercati sviluppati, riteniamo che un'*asset allocation* globale del reddito fisso dovrebbe considerare le obbligazioni societarie ME come parte di un portafoglio di reddito fisso diversificato, offrendo agli investitori interessanti caratteristiche di rischio/rendimento e favorevoli effetti di diversificazione.



Thomas Odermatt
Portfolio Manager e
analista del credito per
i mercati emergenti
Credit Suisse Asset
Management

Thomas Odermatt (BA, MSc) è un Portfolio Manager e analista del credito per i mercati emergenti. Prima di entrare in Credit Suisse Asset Management nel 2018, è stato consulente presso Finyon a Zurigo, dove ha lavorato su progetti relativi a banche, assicurazioni e società di leasing e come analista per Avrios una SaaS start-up. In precedenza, ha lavorato presso Prelios a Milano sui NPLs come PMO e deals intern. Thomas ha conseguito una laurea in Business Administration presso l'Università di Lugano, ha completato un corso di specializzazione presso la London School of Economics (LSE) e un MSc in Finance presso l'Università di Losanna (HEC Lausanne) dove ha completato un semestre alla Bocconi.

Credit Suisse Asset Management

Credit Suisse Group, uno dei principali gruppi bancari internazionali, nasce nel 1856 a Zurigo e opera in qualità di banca integrata. Oggi è presente in oltre 50 paesi ed è quotato sulle borse di Zurigo e New York. Il Gruppo opera mediante tre divisioni: *Asset Management*, *Private Banking* e *Investment Banking*. La divisione Credit Suisse Asset Management, gestisce portafogli, fondi e altri veicoli d'investimento offrendo soluzioni che coprono tutte le asset class e gli stili di gestione – *fixed income*, *equity*, *multi asset*, *passive* (fondi ed ETF) e *alternative*. Credit Suisse Asset Management è presente in Italia da oltre 20 anni con masse gestite pari a 15 mld di Euro e un *team* specializzato di oltre 30 professionisti, focalizzati esclusivamente su soluzioni di investimento per la clientela istituzionale, *wholesales* e *retail*. Fiore all'occhiello dell'*hub* italiana è anche il *team* di gestione basato a Milano che vanta un'esperienza consolidata da oltre 20 anni sulla gestione di portafogli *tailor made*, *multi asset* e passivi.



Anna Paola Marchi, CFA Director, Head of Wholesales Clients Asset Management Italy, Credit Suisse

Email: anna.marchi@credit-suisse.com

Sito web: www.credit-suisse.com