

Dividendo non è dividendo: sostenibilità del flusso e disciplina metodologica nelle strategie *equity income*

In un contesto caratterizzato da riallineamento dei tassi, maggiore dispersione tra settori e crescente attenzione alla qualità dei bilanci, **il tema del dividendo è tornato al centro del dibattito tra investitori istituzionali**. Tuttavia, parlare di strategie “*dividend*” in modo generico rischia di semplificare eccessivamente una realtà ben più articolata. Il rendimento corrente, pur rappresentando un indicatore immediato e facilmente confrontabile, non esaurisce la valutazione della qualità di un’esposizione *equity income*.

Per gli investitori con passività, il dividendo non è soltanto una componente di rendimento, **ma parte integrante dell’architettura del flusso**. In questa prospettiva, la distinzione cruciale non è tra dividendo alto e dividendo basso, **bensì tra dividendo sostenibile e dividendo fragile**. La continuità della distribuzione, la solidità dei fondamentali e la capacità delle società di generare cassa in modo ricorrente assumono un ruolo centrale nella costruzione di portafogli coerenti con impegni di lungo periodo.

Quando l’accesso al tema avviene tramite strumenti indicizzati, **la qualità dell’esposizione dipende dalle regole dell’indice sottostante**. Criteri di selezione basati esclusivamente sul rendimento nominale possono introdurre concentrazioni settoriali e rischi legati a fondamentali in deterioramento. Al contrario, una metodologia che integri filtri di stabilità, disciplina sui *payout* e modalità di ponderazione coerenti con la capacità effettiva di distribuzione mira a orientare il portafoglio verso aziende più robuste sotto il profilo finanziario.

Le implicazioni di tali scelte si riflettono **nell’allocazione settoriale e geografica risultante**, che non deriva da una visione discrezionale, ma è conseguenza delle regole applicate. Anche il posizionamento stilistico – che può collocarsi in area *value* secondo le consuete matrici di classificazione – rappresenta l’esito di un processo orientato alla sostenibilità del flusso, non una scommessa tattica su un determinato fattore.

In definitiva, l’analisi delle strategie *equity income* richiede uno sguardo che vada **oltre il livello del rendimento e si concentri sulla disciplina metodologica che lo genera**. Per gli investitori con passività, la resilienza nei diversi regimi di mercato e la coerenza nel tempo restano i criteri distintivi di un’esposizione *dividend* realmente funzionale agli obiettivi di lungo periodo.

Salvatore Catalano, Responsabile per l’Italia VanEck

In VanEck dal novembre 2017, Salvatore è Responsabile della crescita del mercato italiano e francese, basato nella *branch* italiana di Milano e contribuisce al supporto delle attività di sviluppo commerciale e dello sviluppo prodotti della società. Prima di arrivare in VanEck ha lavorato nella funzione di *Vice President* come *Private Banker* presso Sal Oppenheim e Deutsche Bank a Zurigo, occupandosi di clienti HNWI in vari mercati europei e come *Private Banker* presso Coutts & Co., Zurigo. Le precedenti esperienze professionali includono la gestione di portafogli presso Coutts & Co. Economista aziendale dipl. SSS, HFW Aarau, CIWM *Certified International Wealth Manager* AZEK Zurigo, *Certificate of Advanced Studies in Digital Finance*, HWZ di Zurigo. È membro della *Swiss Financial Analyst Association SFAA*.





Via Spadari 3,
20123 - Milano

www.vaneck.com

Salvatore Catalano,
Responsabile per l'Italia

scatalano@vaneck.com

VanEck

Fondata nel 1955, VanEck è da sempre sinonimo di innovazione e capacità di anticipare l'evoluzione dei mercati finanziari. È stata tra i primi *asset manager* a offrire agli investitori statunitensi accesso ai mercati internazionali, aprendo la strada a nuove opportunità di diversificazione quando queste non erano ancora *mainstream*.

Oggi VanEck è riconosciuta a livello globale come uno dei principali punti di riferimento nelle esposizioni Smart Beta, tematiche e settoriali, ambiti in cui ha costruito una leadership distintiva grazie a un approccio pionieristico e a un'elevata specializzazione. L'offerta combina strategie attive e passive basate su processi d'investimento strutturati e su una profonda competenza nelle *asset class* innovative.

Con circa 210 miliardi di USD di masse gestite (al 31 gennaio 2026), di cui oltre il 95% in soluzioni passive, VanEck si colloca tra i primi dieci emittenti di ETF negli Stati Uniti. L'Italia, mercato *core* dal 2017 nella strategia di crescita europea, rappresenta un pilastro del nostro sviluppo. A oggi, VanEck mette a disposizione degli investitori professionali italiani 36 ETF, 11 ETN e 3 strategie attive, con l'ambizione di rafforzare ulteriormente il proprio ruolo nel panorama del risparmio gestito.