

Rendimento e stabilità in tempi incerti: il valore strategico dei *Global AAA CLO*

Un contesto di mercato che richiede nuove fonti di resilienza. Nel quadro di un ciclo macroeconomico incerto, segnato da volatilità dei tassi, pressioni inflattive intermittenti e una maggiore dispersione del rischio, gli investitori obbligazionari sono chiamati a ripensare le fonti di rendimento e di stabilità all'interno dei portafogli. In questo contesto, cresce l'interesse verso **strumenti capaci di combinare qualità del credito, reddito interessante e una struttura in grado di adattarsi alle diverse fasi del mercato.** Le *tranche senior* delle *Collateralised Loan Obligation (CLO)* si inseriscono in questo scenario come un'estensione naturale delle allocazioni *investment grade*, offrendo un'esposizione a tasso variabile e una solida protezione strutturale.

Liquidità strutturale e meccanismi di protezione dei *CLO senior*. Uno degli elementi distintivi dei *CLO senior* è la loro capacità storica di mantenere liquidità anche in contesti di stress di mercato. Questa caratteristica deriva dalla **posizione prioritaria nella struttura del capitale e da meccanismi di protezione progettati per salvaguardare gli investitori *senior*.** Tra questi, il test di *over-collateralization (OC)* svolge un ruolo centrale: nel caso in cui *default* o declassamenti nel *pool* di prestiti riducano il rapporto di copertura al di sotto delle soglie previste, i flussi di cassa vengono automaticamente riallocati a favore delle *tranche senior*. Questo meccanismo di "autoguarigione" rafforza la protezione del capitale e contribuisce a sostenere la liquidità proprio nelle fasi più critiche del ciclo.

Un approccio strategico ai *Global AAA CLO*. Su queste basi si innesta un approccio strategico ai *Global AAA CLO* che privilegia **qualità, selezione rigorosa e gestione attiva del rischio.** L'esposizione alle *tranche* più *senior*, sia negli Stati Uniti sia in Europa, consente di migliorare il profilo di rendimento corretto per il rischio e di preservare la qualità creditizia del portafoglio nel lungo periodo. Nel corso di più cicli di credito, i *CLO AAA* hanno mostrato **una notevole stabilità dei *rating* e una resilienza superiore durante le fasi di volatilità**, confermandosi come uno strumento efficace per navigare un regime di mercato complesso e in continua evoluzione.

Matteo Ercole, Senior Sales Manager PGIM

Matteo è *Senior Relationship Manager* per l'Italia in PGIM, ruolo che ricopre dal settembre 2025. Basato a Milano, riporta ad Alessandro Aspesi, *Head of Italy*, ed è responsabile dello sviluppo del business *wholesale* e istituzionale, valorizzando le competenze di PGIM nei mercati pubblici e privati. Con oltre vent'anni di esperienza nell'*asset management*, entra in PGIM dopo il ruolo di *Institutional Sales Director* in Janus Henderson Investors. In precedenza ha ricoperto posizioni *senior* nella distribuzione e nel *client management* in NN Investment Partners, HSBC Global Asset Management e Candriam Investors Group, maturando una profonda conoscenza del mercato italiano e delle esigenze degli investitori istituzionali.





PGIM

Via Alessandro Manzoni 38,
20121 - Milano

www.pgim.com

Matteo Ercole,
Senior Sales Manager

matteo.ercole@pgim.com

PGIM

PGIM, la divisione *global investment management* di Prudential Financial, Inc. (NYSE: PRU), si fonda su una tradizione di 150 anni fatta di solidità, stabilità e rigorosa gestione del rischio, maturata attraverso oltre 30 cicli di mercato.

Con più di 1.500 miliardi di dollari di *asset* in gestione, PGIM è tra i maggiori *asset manager* a livello globale e un punto di riferimento nei mercati pubblici e privati.

La società mette a disposizione dei clienti competenze approfondite su un'ampia gamma di *asset class* pubbliche e private, offrendo un portafoglio diversificato di strategie di investimento e soluzioni personalizzate che spaziano dal reddito fisso all'azionario, dal *real estate* agli investimenti alternativi.

Grazie a oltre 1.450 professionisti degli investimenti distribuiti in 42 uffici e 19 Paesi, PGIM supporta clienti *retail* e istituzionali in tutto il mondo.