

# «Volatilità destinata a durare, investitori a caccia di stabilità»

## L'intervista

### François Pictet

Managing partner di Pictet

#### Maximilian Cellino

«Volatilità e incertezza sono fenomeni con cui dovremmo convivere a lungo, anche per questo gli investitori richiedono maggiore stabilità e scelgono di essere più conservativi». Quello che arriva da François Pictet in un momento di turbolenza forse inattesa, almeno nella misura, è in fondo un richiamo alla cautela, un invito ai propri clienti a non perdere di vista i veri obiettivi di lungo periodo e a continuare a perseguirli attraverso strategie attive nella costruzione di un portafoglio. «In un mondo più volatile, incerto e meno prevedibile - spiega il managing partner del gruppo Pictet, società di investimenti indipendente - è essenziale favorire questo genere di approccio, perché è in grado di guardare ai settori che possono beneficiare di tendenze a lungo termine e di identificare le aziende che generano valore nel tempo».

Il suo sguardo si rivolge in particolare alla fascia alta della clientela, quella con patrimoni elevati da gestire che viene in genere identificata con il segmento *private* e per la quale una componente fondamentale del portafoglio è rappresentata da quei mercati privati che a loro modo stanno reagendo alla crescente indeterminatezza e insicurezza dello scenario geopolitico. «Negli ultimi anni abbiamo assistito a un rallentamento degli eventi di liquidità, si è registrato un minor numero di Ipo, le transazioni si sono ridotte e così anche le valutazioni» ammette Pictet, pur sottolineando che i *private asset* restano una buona opportunità di

investimento soprattutto alla luce dell'attuale fase di incertezza.

«Per il momento le valutazioni non si sono mosse troppo sul versante del *private equity*» spiega per esempio il manager, prima però di mettere in chiaro un elemento essenziale e ricordare che in questo caso

«l'investimento richiede capitali pazienti e un'ottica di lungo periodo che una società non quotata come la nostra è in grado di mantenere senza subire pressioni, sia per quanto riguarda la gestione aziendale, sia per la gestione dei patrimoni». Altro punto fondamentale dell'approccio riguarda la condivisione degli obiettivi con gli stessi clienti, che la società elvetica persegue attraverso la scelta di partner giusti e soprattutto agendo nel ruolo di investitore, piuttosto che in quello di distributore:

«Raccomandando soltanto i fondi in cui investiamo noi stessi possiamo garantire l'allineamento con i loro interessi - assicura Pictet - oltre che costruire aziende più forti e prevedibili».

L'Italia - che per il gruppo rappresenta il secondo principale mercato dopo la Svizzera e dove la divisione Wealth Management è guidata da Alessandra Losito,

Country Head dal 2021 - presenta le sue peculiarità. «Per quanto riguarda i *liquidity events* il mercato ha sì rallentato, ma in misura minore rispetto ad altri paesi» spiega Pictet, attribuendo la differente dinamica in gran parte alla struttura familiare tipica della nostra economia. «Molte aziende - precisa - stanno attraversando fasi di passaggio fra le generazioni che tipicamente vi coesistono, oppure devono scalare le proprie dimensioni per poter competere a livello internazionale e per raggiungere questi obiettivi si affidano molto spesso a partner esterni come i fondi di *private equity* che possono accompagnare al meglio in simili momenti di discontinuità le Pmi e gli imprenditori».

Il dinamismo ha fra l'altro contribuito a ridurre in parte il divario di valutazioni che storicamente affligge le aziende italiane rispetto a quelle francesi, tedesche o britanniche. «Abbiamo anche assistito a un cambiamento nelle attività di fusioni e acquisizioni transfrontaliere e adesso i volumi delle transazioni sono più equilibrati» riconosce Pictet, pronto ad attribuire il riallineamento anche al fatto che il mercato abbia avvertito un «senso di maggiore stabilità» in Italia. Quella stessa stabilità che in fondo resta uno dei tre fattori chiave della risposta fornita dal gruppo ai propri clienti nel corso dei 25 anni di presenza, insieme all'innovazione e alla qualità del team. «La nostra strategia - precisa - è stata quella di rimanere presenti e costantemente disponibili di fronte a un investitore che oggi è diventato più evoluto, proprio perché le nuove generazioni tendono ad avere un livello di educazione finanziaria più elevato ed essendo più informate e sofisticate, cercano soluzioni diverse e più avanzate».



**FRANÇOIS PICTET**  
Managing partner  
del gruppo Pictet