

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Alternativi, parte la nuova squadra

I fondi chiusi, rischiosi e selettivi, possono far fruttare il patrimonio e far bene all'economia reale. Ecco come

di **Patrizia Puliafito**

I tassi raso terra, le aspettative di rendimento dell'azionario riviste al ribasso e l'esigenza del Paese di veicolare il risparmio a sostegno dell'economia reale danno forza ai fondi alternativi.

Stiamo parlando dei Fia (fondi d'investimento alternativi). Sono fondi regolamentati dalla direttiva Alternative Investment Fund Managers Directive 2011/61/Ue del Parlamento europeo, recepita in Italia nel 2015, che investono in società quotate e non, infrastrutture, immobiliare. Nel perimetro dei Fia rientrano gli strumenti storicamente fuori dalla gestione collettiva del risparmio Ucits, come i private equity, venture capital, private debt e gli Eltif (European Long Term Investment Funds). Quest'ultimi destinati anche al retail. I classici Fia sono fondi chiusi, quotati e non, con una scadenza lunga (di solito dieci anni) e pertanto illiquidi. Si sta adesso lavorando alla seconda generazione, senza scadenza, le cui quote possono essere negoziate in qualsiasi momento dagli investitori professionali sul Miv (Mercato degli Investment Vehicles). Per ora, a Borsa Italiana, è quotato un solo un fondo alternativo di seconda generazione, NbAurora.

Il mercato

In un contesto di mercato complesso, a guardare con interesse agli alternativi per mantenere a galla i loro portafogli, sono le famiglie più facoltose. Il fatto non meraviglia, vista la soglia d'ingresso molto elevata: in media centomila euro. Secondo l'Osservatorio dell'Associazione italiana private banking, gli investimenti nei fondi alternativi da parte dei titolari di sostanziosi patrimoni, sono passati da 2,4 miliardi di euro del 2017 a tre miliardi del 2018. Certo, il peso medio nei portafogli è ancora minimo, ma sta crescendo: dal 2017 al 2018 è salito dallo 0,3% allo 0,5%. Sempre secondo Aipb, tra il 2018 e il 2019, è passata dal 36% al 52%, la percentuale dei clienti private che si dichiarano disposti a impegnare una parte del loro patrimonio per un periodo lungo (10 anni), in cambio di performance soddisfacenti e agevolazioni fiscali. «Rilevante — spiega Antonella Massari, segretario generale di Aipb — è anche la percentuale delle famiglie benestanti interessate a valutare le opportunità d'investimento nell'economia reale, in particolare, nelle attività produttive, per generare occupazione e reddito o nella speranza di poter svolgere un ruolo importante nelle dinamiche di sviluppo del Paese. Alla luce di questi dati, ritengo che l'industria del private banking, che gestisce circa 800 miliardi di euro, possa fare molto per lo sviluppo degli alternativi. Ad esempio, formando i propri consulenti, spingendo i produttori ad ampliare l'offerta, dialogando con le istituzioni e con le autorità per introdurre normative che agevolino l'entrata dei risparmiatori benestanti in questo mercato. I tempi sono maturi, ma tutti gli stakeholder devono fare la loro parte».

E gli operatori dal canto loro stanno lavorando a prodotti di casa. Fideuram, pro-

Nuove priorità

L'interesse per investimenti che possono migliorare il benessere collettivo

35% clienti

interessati a investimenti di lungo periodo nel nostro Paese



64%

Desidero che il mio investimento generi occupazione e reddito



63%

Desidero che il mio investimento generi valore per il mio Paese



53%

Desidero che il mio investimento generi valore sul mio territorio



58%

Desidero che il mio investimento sia socialmente responsabile



41%

Desidero che il mio investimento finanzi lo Stato italiano

Fonte: AIPB, indagine sulla clientela Private in Italia

L'Ego-Hub

pone Fai-Mercati Privati Globali, sviluppato sulle regole della Direttiva 2011/61/Ue. Si tratta di portafogli multi asset (private equity, private debt, Private Real Estate e Private Infrastructure). «Già dal 2016 — afferma Gianluca La Calce, amministratore delegato e direttore generale di Fideuram Investimenti, — giudichiamo i mercati privati una buona soluzione per accedere all'economia reale. Gli investimenti di questo tipo, come quelli nel private equity, consentono di partecipare alla creazione di valore dell'azienda che, grazie ai capitali ricevuti, può investire in internazionalizzazione e innovazione, riuscendo a regalare extra-rendimenti».

Il metodo

Anche Andrea Ragaini, vice direttore generale di Banca Generali, giudica necessario il ricorso alle soluzioni alternative nelle fasi prolungate di tassi bassi e confida nel perfezionamento della normativa per ampliare l'offerta, senza però considerarla una panacea, «perché oltre alla prerogativa di non essere facilmente vendibili prima della scadenza naturale, alla pari delle soluzioni liquide, presentano diversi gradi di rischio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Aipb

Antonella Massari, segretario generale dell'associazione private banking, i gestori di grandi patrimoni

