

## NOTA INFORMATIVA PER LA STAMPA

### **Fondi innovativi e alternativi: una opportunità per il Private Banking e per il sostegno all'economia reale**

**Saverio Perissinotto, Vicepresidente AIPB e Direttore Generale Intesa Sanpaolo Private Banking:** *“ In Italia, illiquidità e orizzonti temporali lunghi per creare valore non sono ancora completamente accettati dagli investitori con grandi patrimoni. Bisogna quindi lavorare per avvicinare la ricchezza e il risparmio private al finanziamento dell'economia reale italiana, cercando di incrementare l'incidenza dei prodotti illiquidi nei portafogli dei clienti private. La consulenza rappresenta la leva principale per offrire soluzioni sempre più specializzate, diversificate e a forte valore aggiunto e per supportare la clientela di fronte a scenari geopolitici ed economici complessi come quelli che stiamo attraversando in questo momento che accrescono volatilità e incertezza sui mercati finanziari”.*

**Antonella Massari, Segretario Generale AIPB:** *“ Il mercato del Private Banking si caratterizza per un'ampia diversificazione dei portafogli e una marcata specializzazione verso servizi di investimento ad alto valore aggiunto, ma la quota di investimenti in economia reale risulta ancora molto contenuta. La crescita del loro peso verrebbe facilitata dalla rimozione di alcune barriere che oggi ne ostacolano lo sviluppo e da una più diffusa educazione della clientela e dei consulenti su questa tipologia di investimenti. Le barriere dipendono ad esempio da limiti di investimento piuttosto elevati per la clientela non professionale, limiti che permangono anche nel caso in cui venga assistita da un servizio di consulenza evoluta. Il riconoscimento di una categoria di “well informed investors” che possano sottoscrivere quote di “FIA riservati” rappresenterebbe un elemento fondamentale per la crescita del peso degli investimenti in economia reale nei portafogli della clientela Private.”*

Milano, 23 maggio 2019 – La politica monetaria espansiva messa in atto dalla BCE, i bassi tassi di interesse e i fenomeni ricorrenti di alta volatilità sui mercati azionari hanno contribuito, negli ultimi anni, a rendere difficile la realizzazione di performance soddisfacenti per gli investitori. La fine del QE probabilmente renderà ancora più incerto lo scenario. Se a tale quadro si aggiungono le ripercussioni derivanti dalla crisi iniziata dieci anni fa, si comprende come sia necessario ricercare nuove fonti di investimento che possano garantire un rendimento interessante. In questo ambito, assumono grande interesse i cosiddetti fondi alternativi che investono in economia reale.

Certo, resta il problema della illiquidità di tali investimenti che tuttavia, se inseriti nel portafoglio con il giusto peso e in linea con gli obiettivi di medio lungo termine dell'investitore, possono portare a risultati migliori nel medio e lungo periodo. Da queste considerazioni nasce la convinzione che i clienti Private, in ragione del livello di servizio e della dimensione dei patrimoni investibili, possano ottenere un duplice scopo: stabilizzare le performance degli investimenti nel medio periodo e contemporaneamente alimentare il finanziamento della crescita delle PMI riducendone la dipendenza dal credito bancario.

Di questi temi si è discusso oggi nel corso dell'incontro di studio organizzato a Milano dal **Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali** in collaborazione con **AIPB** dedicato in particolare agli **“Asset innovativi e alternativi per il Private Banking: vantaggi per il Paese e per le performance”**.

*“Gli investimenti alternativi, oltre ad offrire rendimenti decisamente interessanti, portano anche il cliente a muoversi con logiche di medio periodo, superando lo stress del mark to market quotidiano che accompagna gli investimenti liquidi tradizionali. Questi prodotti, regolati dalla product governance di Mifid2 e tipici degli*

*investitori istituzionali, si stanno ora rendendo disponibili anche per family office e clientela private. Lo sforzo principale che i private banker stanno portando avanti è quello di dialogare con i clienti, attraverso un'attenta consulenza finanziaria, che spieghi le opportunità di investimento su orizzonti temporali di 7-10 anni".* Lo ha sottolineato **Saverio Perissinotto, Vicepresidente AIPB e Direttore Generale Intesa Sanpaolo Private Banking**, aprendo i lavori del meeting.

*"Osserviamo" ha sottolineato poi il Segretario Generale di AIPB, Antonella Massari "un trend che mostra un crescente interesse dei clienti private a investire in soluzioni alternative di lungo periodo. Certamente l'introduzione di benefici fiscali incrementerebbe l'afflusso di risorse private verso investimenti a lungo termine in economia reale (Pmi e infrastrutture strategiche in primis)".*

\*\*\*

*Nata nel 2004, AIPB è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking oltreché Associazioni di settore, Università e Centri di ricerca, Studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che, tradizionalmente, si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento. Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate. Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative, il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.*

*Presidente di AIPB è Paolo Langé.*

Sito web: [www.aipb.it](http://www.aipb.it)

Profilo Twitter: [Twitter.com/AIPB\\_it](https://twitter.com/AIPB_it)

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/aipb-italian-private-banking-association>

Per ulteriori informazioni:

SEC SpA– Tel. +39 02 6249991

Marco Fraquelli [fraquelli@secrp.com](mailto:fraquelli@secrp.com)– 3397651839 Fabio Leoni – [leoni@secrp.com](mailto:leoni@secrp.com) - 3488691144