

[Link alla pagina web](#)

Aipb, necessari più illiquidi nei portafogli private

Gli investimenti alternativi, oltre ad offrire rendimenti interessanti, portano la clientela a ragionare sul medio e lungo periodo. Esistono però ancora barriere all'entrata, limiti di investimento elevati per la clientela non professionale, che sussistono anche in caso di consulenza evoluta. Gli investimenti alternativi possono essere la soluzione per il finanziamento dell'economia reale ma anche un modo per assicurarsi il rendimento in contesti di tassi bassi. Ecco cosa è emerso dall'incontro organizzato dal Centro Studi Itinerari Previdenziali in collaborazione con **Aipb**. Parlano Saverio Perissinotto e Antonella Massari (**Aipb**) Finanziare l'economia reale è un'esigenza sempre più impellente, ma anche una strategia che può rivelarsi vincente sul lungo termine. Le risorse della clientela private possono fare la differenza ma è necessaria una guida sapiente. "In Italia, illiquidità e orizzonti temporali lunghi per creare valore non sono ancora completamente accettati dagli investitori con grandi patrimoni - ha commentato dal palco del meeting sul private banking di Itinerari Previdenziali Saverio Perissinotto, vicepresidente **Aipb** e direttore generale Intesa Sanpaolo Private Banking - Bisogna cercare di incrementare l'incidenza dei prodotti illiquidi nei portafogli dei clienti private". Per farlo è necessario chiedere il supporto delle reti di consulenza, prosegue Perissinotto, vero supporto per investitori sempre più spaventati da scenari politici ed economici complessi. Il bene pubblico non deve però essere l'unico movente. "Gli investimenti alternativi, oltre a 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", aggiunge Perissinotto, che spiega che questi prodotti, regolati dalla product governance di Mifid 2 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", ribadisce il vicepresidente di **Aipb**. Antonella Massari, segretario generale **Aipb** ricorda però che gli ostacoli agli investimenti alternativi sono spesso strutturali: "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". Massari propone "il riconoscimento di una categoria di 'well informed investors' che possano sottoscrivere quote di 'Fia



riservati; questo rappresenterebbe un elemento fondamentale per la crescita del peso degli investimenti in economia reale nei portafogli della clientela private”. Ma quali vantaggi per chi investe nei prodotti alternativi? Stabilizzare le performance degli investimenti nel medio periodo e alimentare il finanziamento della crescita delle Pmi riducendone la dipendenza dal credito bancario. Ma soprattutto, ricorda Aldo Stanziale di Banca d’Italia, ambire al rendimento in un contesto di tassi bassi. “Sono stati fatti molti tentativi in passato - precisa - Con i fondi di credito nel 2015, i primi Pir nel 2016 e ora con gli Eltif. Il finanziamento alle imprese si è diversificato negli anni, ma siamo ancora molti passi indietro rispetto al resto dei paesi Europei, c’è ancora molta strada da fare”. Livia Caivano