

[Link alla pagina web](#)

## Fondi alternativi: un'opportunità per il private banking

Perissinotto (vicepresidente **AIPB**): “Questi prodotti si stanno rendendo disponibili anche per family office e clientela private” 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 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)”.