

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Così il risparmio private diventa il volano per far crescere l'impresa

Illiquidità e orizzonti temporali lunghi per creare valore non sono ancora completamente accettati in Italia 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», parola di Saverio Perissinotto, vicepresidente Aipb e direttore generale Intesa Sanpaolo Private Banking.

INNOVATIVI E ALTERNATIVI

Il vicepresidente Aipb ha introdotto i lavori del convegno promosso da Aipb e dal Centro studi Itinerari previdenziali, guidato da Alberto Brambilla, sul tema "Asset innovativi e alternativi per il private banking: van-

taggi per il Paese e per le performance". 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 ini-

ziata dieci anni fa, si comprende come siano ricercate 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.

LOGICHE DI MEDIO PERIODO

«Gli investimenti alternativi, oltre ad offrire rendimenti decisamente interessanti, portano anche il cliente a muoversi con logiche di medio periodo - ha aggiunto Perissinotto - 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».

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 mi-

gliori 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.

Luisa Russo

**LA PROSPETTIVA
DEI RENDIMENTI
MIGLIORA SE I CAPITALI
SI DIMOSTRANO
PIU' PAZIENTI E AIUTANO
SOPRATTUTTO LE PMI**

