

[Link alla pagina web](#)

Investimenti nell'economia reale: eltif, pir o fondi chiusi?

“Siamo favorevoli riguardo la possibilità di estendere alla clientela retail gli strumenti di private capital”, dichiara Giovanni Carenini di Amundi “Vogliamo dare le nostre skill gestionali alle private bank per aiutarle a costruire insieme dei prodotti intermedi tra il prodotto chiuso e il fondo ucits”, commenta Filomena



Cocco di Muzinich&co Secondo Paolo Martini, ceo di Azimut Holding, la soglia di accesso ai fondi chiusi è troppo elevata. Ma perché bisogna inserire in un portafoglio diversificato di un investitore private dei prodotti che puntano sull'economia reale? Un viaggio tra Eltif, Pir e fondi chiusi La disamina di Paolo Martini, ceo di Azimut Holding, è chiara: la soglia di accesso ai fondi chiusi è troppo elevata, bisogna spingere la strada verso la democratizzazione. Al centro della conferenza “Investimenti alternativi e mondo private” organizzata da BeBeez con il patrocinio dell'Associazione Italiana di Private Banking (Aipb), sono proprio gli investimenti nell'economia reale, con un viaggio tra Eltif, Pir e fondi chiusi. Ma quali tipologie di clienti si adattano a questo tipo di prodotti e perché bisogna inserire in un portafoglio diversificato di un investitore private dei prodotti che puntano sull'economia reale? “Noi abbiamo tre principali target: la clientela istituzionale, la clientela private e la clientela affluent – spiega Paolo Martini – Siamo convinti che si possa democratizzare questa asset class e che si possa abbassare la soglia di accesso ai fondi chiusi”. Dello stesso avviso anche Giovanni Carenini, condirettore generale di Amundi. “Per quanto riguarda la possibilità di estendere alla clientela retail gli strumenti di private capital, siamo molto favorevoli”, dichiara Carenini. Secondo quest'ultimo, i fondi d'investimento alternativi (Fia) riservati potrebbero rappresentare una giusta alternativa ai pir e agli eltif per alcuni portafogli che investono in determinati settori o tematiche, ma la soglia d'accesso – inesistente all'estero – rappresenta inevitabilmente un limite. Gianandrea Perco, ceo di Dea Capital Alternative Funds, specifica poi che il prodotto che meglio si coniuga con una clientela private è estremamente diversificato, in termini geografici, per asset class e per periodo d'investimento. Quello che conta in questa tipologia di asset class, sarebbe infatti un deployment degli investimenti distribuito nel tempo. “Nell'ambito del nostro portafoglio, fatto da fondi di fondi, fondi diretti di private equity e fondi diretti di turnaround, riteniamo che il prodotto su cui vale la pena investire di più è quello che permette di mettere a terra questo capitale tramite fondi di fondi che garantiscono e massimizzano i tre livelli di diversificazione sopracitati”, aggiunge

Perco, che conclude: “Una diversificazione alla quale il cliente medio non riesce ad accedere”. Ma qual è il ruolo degli eltif in questo contesto? Secondo Filomena Cocco, managing director of european marketing & client relations di Muzinich&co, in Italia esiste una cultura secondo la quale i fondi che si vendono alla clientele private sono unicamente fondi ucits. Eppure, con gli eltif è possibile superare l’assunto secondo il quale “non liquido” significa “non safe”. “Lo dice il regulator europeo. L’eltif è il fratello dello ucits, sono complementari – spiega Filomena Cocco – Quello che noi vogliamo fare è dare le nostre skill gestionali alle private banks per aiutarle a costruire insieme dei prodotti intermedi tra il prodotto chiuso e il fondo ucits”. Discorso a parte merita poi quello dell’educazione finanziaria, approfondito da Eugenio de Blasio, fondatore e ad di Green Arrow Capital. “Bisogna stare molto attenti ai regolamenti, ma puntare comunque sulle reti e sull’educazione finanziaria dei promotori e dei clienti – chiosa De Blasio – Prima non c’era una visione di lungo periodo per tutti i risparmiatori. È chiaro che, quando si lanciano prodotti come i club deal, hai a che fare con investitori ai quali è più facile spiegare perché essere long-term. Vogliamo restare con i piedi per terra, ma stiamo studiando un eltif che abbia due nature del debito: il microcredito e il fondo tipico di private debt”. Poi conclude: “Noi partiamo dal trackrecord per poi costruire il prodotto, questa è la nostra strategia. Grazie agli alternativi, crediamo che ci possano essere delle collaborazioni tra i gestori”. Rita Annunziata