

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

I fondi alternativi puntano anche il mondo del risparmio

LUIGI DELL'OLIO

Il 40% dei nuovi fondi approvati in Italia negli ultimi sei anni può investire in titoli non liquidi, che possono dare maggiori rendimenti a fronte di rischi più elevati. E ora la clientela è destinata ad allargarsi ancora più

Immobili, infrastrutture e partecipazioni in società non quotate. In uno scenario di tassi bassi che zavorrano i rendimenti obbligazionari e con i listini azionari sopra le medie storiche nonostante la correzione di inizio anno, le società di gestione del risparmio ampliano il bouquet di offerta alle asset class alternative, che potenzialmente offrono rendimenti elevati, ma a patto di rinunciare alla liquidità tipica dei titoli quotati. In un articolo di qualche giorno fa, *la Financial Times* ricordava come il colosso dei fondi comuni BlackRock abbia raddoppiato in cinque anni la quota di asset alternativi, arrivando a 265 miliardi di dollari. Nello stesso arco di tempo le società di gestione che hanno superato i 100 miliardi di detenuti in questi asset sono passate da nove a dodici, compresi nomi conosciuti anche da noi come Invesco e Pgin. Secondo un'analisi di Boston Consulting Group, gli asset non quotati valgono 15 mila miliardi di dollari e si prevede che arriveranno a quota 22 mila miliardi entro il 2025.

La strada più rapida per crescere è rilevare operatori specializzati. AllianceBernstein ha appena annunciato l'acquisizione di CarVal Investors, gestore focalizzato sulle aree del credito opportunistico e *distressed* (le aziende in forte difficoltà) e sulle infrastrutture per l'energia rinnovabile, rilevando 14,3 miliardi di gestito nel segmento non quotato, mentre entro fine mese Franklin Templeton completerà l'acquisizione del private equity Lexington Partners, portando i suoi asset alternativi oltre i 200 miliardi di dollari. In Italia gli asset alternativi sono stati a lungo una piccola nicchia di mercato per varie ragioni: la presenza di vincoli normativi per la protezione degli investitori più stringenti rispetto a Oltreoceano; l'illiquidità degli strumenti, per molto tempo difficile da accettare anche per buona parte degli istituzionali; i costi elevati di struttura (studiare e scegliere asset non quotati è più dispendioso che operare sui mercati ufficiali, così come occorre reclutare professionisti iper-specializzati), che possono essere ammortizzati solo a fronte di asset in gestione di una certa consistenza.

Secondo i dati raccolti da Kearney, il patrimonio degli alternativi in Italia ha raggiunto quota 43 miliardi di euro a fine 2020, il doppio rispetto a dieci anni prima (contro 2.550 miliardi gestiti dai fondi aperti, secondo le ultime rilevazioni di Assogestioni). Il 35% del totale è fatto di private equity e venture capital, il 22% dagli hedge fund, con quote inferiori di infrastrutture, immobili e private debt.

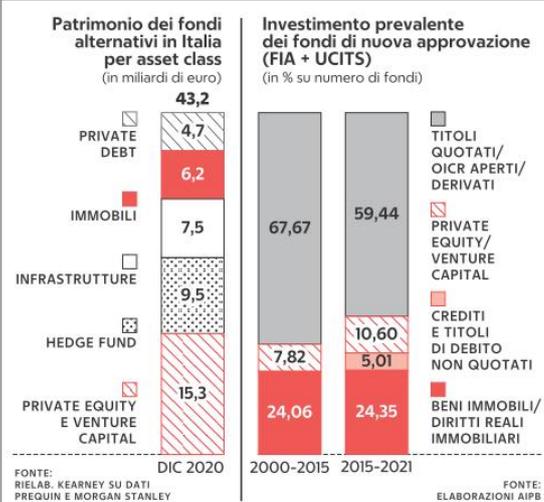
43,2

MILIARDI DI EURO

Il patrimonio raggiunto dai fondi alternativi in Italia nel 2020, secondo Kearney

I fondi comuni aperti in Italia gestiscono 2.550 miliardi di euro, secondo i dati di Assogestioni

I numeri

LA RIPARTIZIONE DEGLI INVESTIMENTI
 FONDI ALTERNATIVI E FONDI COMPLESSIVI DI NUOVA APPROVAZIONE


Aipb (Associazione italiana del private banking) ha calcolato che negli ultimi sei anni ben il 40% dei nuovi fondi approvati per la distribuzione in Italia rientrava nella categoria degli alternativi, ma se si restringe l'osservazione all'investimento prevalente si arriva a superare la metà.

Tra le Sgr che solitamente puntano sulla clientela retail, una delle prime a muoversi verso i real asset è stata Azimut, che a fine 2019 ha lanciato Azimut Demos I, fondo chiuso non riservato specializzato in private equity, con soglia di ingresso a 5 mila euro e via via ha ampliato l'offerta, tanto che oggi conta 4,8 miliardi di masse, con circa 30 mila clienti e 300 aziende supportate. Molto attiva è anche Banca Generali, ai vertici in Italia per portafoglio medio dei private banker, che tra le altre cose ha siglato partnership con Lazard Fund Managers e 8a+ Investment Managers e ha creato una piattaforma per la consulenza e gli investimenti nei mercati privati denominata BG4Real, attraverso la quale ha curato gli aumenti di capitale di società italiane come Treedom, Inxpect, Datrix, Skinlabo e Webidoo. Di pochi giorni è, poi, l'annuncio della partnership tra Widiba e Algebris per offrire ai clienti della banca online del gruppo Mps i prodotti della società di gestione guidata da Davide Serra e specializzata in strategie illiquide.

Tornando all'analisi di Aipb, il 96% dei prodotti specializzati negli asset alternativi è riservato agli investitori professionali e solo il 4% al retail. Il segmento è destinato a svilupparsi dopo che nelle scorse settimane il Mef ha deciso di ridurre da 500 a 100 mila euro la soglia d'ingresso nei Fia ri-

650

MILA

Gli italiani con
un portafoglio
finanziario
di oltre 500 mila
euro, per Aipb

servati, denominazione nella quale rientrano hedge, private equity, venture capital e strategie che fanno uso di derivati. A differenza dei fondi aperti, questi prodotti presentano un processo di autorizzazione più veloce e minori vincoli: normalmente sono più concentrati su un numero minore di investimenti, e quindi più illiquidi e rischiosi, ma con maggiori opportunità di performance. «Stimiamo in circa 650 mila il numero degli italiani con portafoglio finanziario superiore a 500 mila euro che si affidano a un servizio professionale di consulenza finanziaria o gestione patrimoniale (indispensabili per sottoscrivere un Fia riservato, ndr) e sono disponibili a immobilizzare una quota di portafoglio», racconta Antonella Massari, segretario generale di Aipb. Che ricorda come l'apertura a un maggior numero di investitori possa favorire l'afflusso di capitali all'economia reale, offrendo supporto per la crescita delle nostre imprese.

Anche per Massimo Arrighi, partner di Kearney, si stanno aprendo nuovi spazi di mercato. «L'abbassamento della soglia minima d'ingresso accresce sensibilmente la platea di potenziali investitori, anche se si resta nell'ambito della clientela facoltosa, dato che trattandosi di investimenti illiquidi è bene che coprano una piccola parte del portafoglio». Quindi aggiunge: «Le case prodotte sono al lavoro soprattutto su soluzioni in grado di massimizzare i benefici fiscali, risultato che si può ottenere dando vita a un Pir alternativo (che prevede la detassazione sugli eventuali utili, a patto di mantenere l'investimento per almeno cinque anni, ndr) che abbia come sottostante un fondo di venture capital specializzato nelle startup innovative (detrazione del 30% sulle somme investite, ndr)». In questa direzione si muove Thechshop Primo, che un paio di settimane fa ha completato il primo closing raccogliendo 32 milioni di euro da un nucleo di investitori tra cui Cdp Venture Capital Sgr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

