



LA PAROLA AI CONSULENTI

a cura di **ILARIA RAGNO** e **ANTONELLA PRIMO**

Com'è cambiata la percezione dei vostri clienti sulle strategie/asset class alternative? Avete riscontrato un interesse maggiore? Quali sono le paure più comuni e quali le asset class alternative per cui avete ricevuto maggiori richieste?



BEATRICE GATTONI
ConsulInvest Investimenti Sim Spa
Modena

Con il passare del tempo, le crisi finanziarie e l'evoluzione dei mercati, la tradizionale suddivisione delle asset class (liquidità/azioni/obbligazioni) si è arricchita di una offerta sempre maggiore di attività (materie prime, valute..) che stanno costringendo oggi, causa il crollo dei rendimenti obbligazionari, a guardare verso i mercati di economia reale e gli asset alternativi quali private equity, real asset, private debt.

Gli investitori più evoluti e quelli appartenenti alla fascia di clienti private e Hnwi sono sempre più attenti a modelli di business iper-personalizzati, dove gli investimenti alternativi rivestono un grande peso nella costruzione dell'asset allocation e, visto il contesto di mercato, gli alternativi rivestono un'importante fetta del portafoglio.

La principale paura risiede nell'accommunare la strategia di investimento alternativa a un approccio speculativo su determinate asset class. Il nostro approccio è poter consigliare strategie decorrelate tipo long short, market neutral o minimun volatility, una scelta che mira principalmente alla tutela del patrimonio e che viene riservata a una clientela evoluta.



SALVATORE GAZIANO
SoldiExpert Scf
Milano

La nostra tipologia di clientela non ha mostrato un particolare interesse alla tematica degli alternativi e abbiamo ricevuto qualche isolata richiesta di parere su alcuni prodotti che le banche dei nostri clienti avevano proposto. Il risparmiatore che si rivolge alla consulenza indipendente tipicamente non ha avuto un vissuto positivo con la propria banca o rete e ha imparato a diffidare di quanto viene proposto, consigliato o più spesso collocato, spesso in conflitto d'interesse e/o caratterizzato da alti costi. E nel caso di prodotti alternativi a questo si aggiunge il rischio liquidabilità che non è banale e molto avvertito dalla clientela.

Il gioco è in verità molto rischioso perché investire in private equity, venture capital e private debt non è assolutamente sinonimo di successo finanziario assicurato e la dispersione dei rendimenti ottenuti ex post da questi fondi è elevatissima.



FILIPPO ANNUNZIATA
*Università Luigi Bocconi
Milano*

Le asset class "alternative" si stanno sempre più aprendo all'investimento da parte di molteplici categorie di investitori, inclusi i privati.

Originariamente nate per gli investitori professionali, grazie a corposi interventi del legislatore si sono affacciate sul mercato prodotti che possono contribuire a migliorare l'asset allocation anche di investitori non necessariamente qualificati, quali fondi chiusi, attivi nel private equity, venture capital, nelle start up, fondi che investono in asset class non tradizionali. Anche l'affermarsi di prodotti disciplinati direttamente dalle norme europee, quali gli Eltif, va in questa direzione. L'offerta a clientela retail di questi prodotti riflette una nuova fase di maturità, che va accompagnata con attenti presidi: informazioni chiare sul prodotto e sui costi; verifica dell'orizzonte temporale; corretto bilanciamento del portafoglio del cliente; adeguato supporto consulenziale. Lo sviluppo di questo interessante mercato deve prestare attenzione a una corretta attuazione dei principi product governance, per evitare il rischio di compromettere la fiducia dei clienti e degli investitori, ostacolandone lo sviluppo.



ROBERTO MEREGALLI
*Azimut Capital Management
Vimercate e Villasanta
(Monza e Brianza)*

L'interesse verso le strategie alternative, e in particolare quelle che investono nei private markets, è cresciuto negli ultimi anni essendo venuto a mancare l'ombrello protettivo del rendimento dei titoli di Stato.

Nella mia esperienza riscontro che la clientela più avanti negli anni è maggiormente predisposta all'investimento in strumenti di private debt, perché storicamente richiedono minor tempo di investimento rispetto al

private equity, che è invece apprezzato da una clientela adulta ma più giovane che può approfittare per un tempo maggiore del premio di illiquidità tipico dei mercati privati.

Non le definirei paure, ma necessità di approfondimenti relativi alle caratteristiche dei prodotti.

In Azimut abbiamo un'offerta completa di strumenti di investimento sui private markets e questo ci permette di diversificare tra strumenti di private debt e quelli di private equity, che sono nel segmento tra le asset class più richieste.