

## La parola ai consulenti: Investimenti alternativi, come sono percepiti dai clienti?

LINK: <https://citywire.it/news/la-parola-ai-consulenti-investimenti-alternativi-come-sono-percepiti-dai-clienti/a1579303>



La parola ai consulenti: Investimenti alternativi, come sono percepiti dai clienti? Nella rubrica "La parola ai consulenti" di ottobre, tre cf e un esperto ci parlano di come sia cambiata la percezione dei clienti sulle strategie/asset class alternative, delle paure più comuni e delle asset class alternative di maggiore interesse. Di Antonella Primo, Ilaria Ragno 09 novembre 2021

La parola ai consulenti: Investimenti alternativi, come sono percepiti dai clienti? Di Antonella Primo, Ilaria Ragno 09 novembre 2021

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 affacciati 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 - che possono ben agevolare la raccolta dei capitali e la crescita delle imprese - 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 ad una corretta attuazione dei principi product governance, per evitare il rischio di compromettere la fiducia

dei clienti e degli investitori, ostacolandone lo sviluppo. Beatrice Gattoni Consultinvest 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'accomunare la strategia di investimento alternativa ad un approccio speculativo su determinate asset class. Il nostro approccio è poter consigliare strategie decorrelate tipo long short, market neutral o minimum volatility, una scelta che mira principalmente alla tutela del patrimonio e che viene riservata ad una clientela evoluta. **Salvatore Gaziano SoldiExpert** Scf Milano La nostra tipologia di clientela non ha mostrato generalmente 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 e ci è stato chiesto un parere in merito sul tema. Il risparmiatore che si rivolge alla consulenza indipendente tipicamente non ha avuto un positivo vissuto 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. 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 a cui era abituato l'investitore italiano. 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. Si tratta di una nuova modalità di investimento, che va ad integrare il portafoglio tradizionale, su cui è necessaria molta educazione. 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. 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 affacciati 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 - che possono ben agevolare la raccolta dei capitali e la crescita delle imprese - 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 ad una corretta attuazione dei principi product governance, per evitare il rischio di compromettere la fiducia dei clienti e degli investitori, ostacolandone lo sviluppo. 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 affacciati 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 - che possono ben agevolare la raccolta dei capitali e la crescita delle imprese - 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 ad una corretta attuazione dei principi product governance, per evitare il rischio di compromettere la fiducia dei clienti e degli investitori, ostacolandone lo sviluppo. Beatrice Gattoni Consultinvest 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'accomunare la strategia di investimento alternativa ad un approccio speculativo su determinate asset class. Il nostro approccio è poter consigliare strategie decorrelate tipo long short, market neutral o minimum volatility, una scelta che mira principalmente alla tutela del patrimonio e che viene riservata ad una clientela evoluta. Salvatore Gaziano SoldiExpert Scf Milano La nostra tipologia di clientela non ha mostrato generalmente 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 e ci è stato chiesto un parere in merito sul tema. Il risparmiatore che si rivolge alla consulenza indipendente tipicamente non ha avuto un positivo vissuto 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. 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 a cui era abituato l'investitore italiano. 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. Si tratta di una nuova modalità di investimento, che va ad integrare il

portafoglio tradizionale, su cui è necessaria molta educazione. 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. Precedente Prossimo