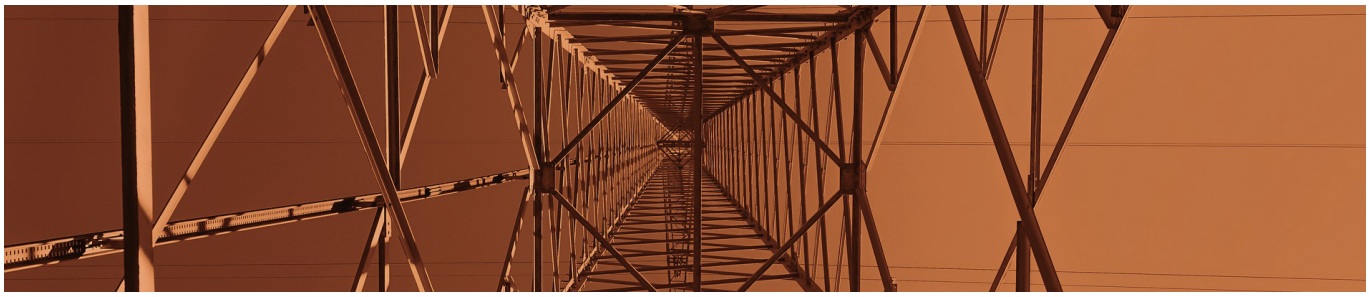
Private asset, una sfida di lungo termine

Pubblicato il 14/11/2019



*di **Fabio Galli**, direttore generale di Assogestioni*

In questi decenni abbiamo assistito a diverse mode e tendenze nello sviluppo di prodotti di investimento, sempre accompagnate da una narrazione persuasiva che poi ha lasciato tracce labili nella struttura della nostra industria.

La nuova sfida delle asset class illiquide invece è qui per restare, per molti anni a venire.

Che sia il tasso free-risk negativo, la ricerca spasmodica di rendimento o piuttosto l'esigenza politica di sostenere la crescita delle piccole imprese e lo sviluppo di infrastrutture al passo coi tempi, il risparmio gestito deve trovare una quadra non facile.

In primo luogo, dovremo superare il modello del fondo aperto 'puro', accessibile in ogni momento in entrata e uscita, che ha avuto il merito in questi trent'anni di avvicinare milioni di famiglie italiane a un investimento diversificato su azioni e mercati globali. Il fondo Ucits non basta più, va affiancato a fondi che richiedono più pazienza, più programmazione, sia nella fase di investimento che in quella di disinvestimento.

Il mondo non è più bianco e nero: fondi aperti per le famiglie, fondi chiusi per gli operatori istituzionali. Vedremo la nascita di prodotti ibridi, con un diverso equilibrio tra liquidabilità del fondo e dell'investimento sottostante. Del resto, sono le auto ibride che hanno guidato la conversione verso l'elettrico. Questa è la sfida per i gestori, creare modelli e portafogli ibridi.

La seconda sfida, forse più difficile, è quella dei consulenti. I risparmiatori sono abituati alla convertibilità immediata dell'investimento in disponibilità liquida. Senza oneri, senza condizioni. Un mondo 'facile' sia per chi risparmia che per chi dà consigli.

Nel mondo in cui abbiamo vissuto per decenni la liquidità non costa nulla. Un ripensamento è sempre possibile, un errore sempre correggibile. Il passaggio verso investimenti vincolati nel tempo richiede un surplus di fiducia da parte del cliente e di competenza da parte del consulente. Ma è la sola strada

per rilanciare la redditività dei portafogli e aggiungere valore alla catena di offerta del risparmio gestito.

Trenta anni fa sembrava impossibile pensare che il popolo dei BOT avrebbe affrontato mercati emergenti e titoli di stato canadesi. Oggi è una realtà. Tra trent'anni probabilmente sarà normale regalare ai propri figli quote di fondi che detengono porti, tralicci, micro imprese high-tech, brevetti e crediti incagliati. Una volta che ci si muove verso i mercati privati le opportunità sono potenzialmente infinite.

Abbiamo riunito nel nostro numero speciale di FocusRisparmio [2] le voci più autorevoli per gettare uno sguardo d'insieme sulle molteplici asset class che si potranno offrire, sulle loro caratteristiche specifiche e le tecniche operative che consentono di renderle investibili anche per il mercato retail.

Tutti i protagonisti di questa evoluzione sono consapevoli che il tempo è valore e il rendimento sarà più che mai figlio dell'attesa. Il tragitto verso un mondo di investitori pazienti non sarà immediato ma è certamente necessario.

Pubblicato su FocusRisparmio Magazine (Ottobre - Novembre 2019)

- Assisteremo alla nascita di prodotti ibridi, con un diverso equilibrio tra liquidabilità del fondo e dell'investimento sottostante. E il ruolo dei consulenti nel gestire il cambiamento «educando» i clienti sarà sempre più determinante
- Il passaggio verso investimenti vincolati nel tempo richiede un surplus di fiducia da parte del cliente e di competenza da parte del consulente
- FR dedica un numero alla sfida dei mercati privati. Spazio alle voci più autorevoli per analizzare le asset class e le tecniche per renderle investibili anche per il retail.
