

LINK: <https://financialounge.repubblica.it/azienda/financialounge/news/private-banking-investimenti-alternativi/>

Su questo sito utilizziamo cookie tecnici e, previo tuo consenso, cookie di profilazione, nostri e di terze parti, per proporti pubblicità in linea con le tue preferenze. Se vuoi saperne di più o prestare il consenso solo ad alcuni utilizzi [clicca qui](#). Cliccando in un punto qualsiasi dello schermo, effettuando un'azione di scroll o chiudendo questo banner, invece, presti il consenso all'uso di tutti i cookie

SITO.

Aggiorna browser

Ignora

Economia **Finanza** con Bloomberg

HOME MACROECONOMIA ▾ FINANZA ▾ LAVORO DIRITTI E CONSUMI ▾ AFFARI&FINANZA OSSERVA ITALIA CALCOLATORI GLOSSARIO LISTINO PORTAFOLIO



FINANCIALOUNGE

Accedi

Registrati



HOME NEWS FL-TV RADIO FONDI CONSULENTI FINANZIARI SAPERE PER INVESTIRE INSTANT **INSIDE** ▾

CONSULENZA



PALACONGRESSI DI RIMINI



Private banking, l'importanza degli investimenti alternativi

di *Revelazione*

Condividi su

Facebook

Twitter

LinkedIn

Email

Print

Con tassi bassi e volatilità in calo i fondi alternativi rappresentano una fonte di rendimento che permette, inoltre, di investire nell'economia reale

Asset innovativi e alternativi per il private banking: è stato questo il tema al centro dell'incontro organizzato a Milano, nella cornice di Villa Necchi Campiglio, dall'associazione italiana private

Conti alla Rovescia

RIASCOLTA I PODCAST ▶



Parole Chiave

Investimenti Alternativi Private Banking

banking (Aipb) e da Itinerari Previdenziali.

IL CONTESTO - Tassi di interesse contenuti e una volatilità tutto sommato bassa sui mercati azionari stanno imponendo nuove prospettive agli investitori, compresi quelli private, ovvero coloro che hanno a disposizione patrimoni consistenti. **Una possibile fonte di rendimento può essere rappresentata dai fondi alternativi che investono in economia reale.** Prodotti, però, che presentano storicamente problemi di liquidità, ma che hanno dimostrato di essere capaci di generare rendimento se inseriti a piccole dosi in portafogli con orizzonti medio-lunghi.

DIFFIDENZA PER GLI INVESTIMENTI ILLIQUIDI - "In Italia – ha detto Saverio Perissinotto, vicepresidente di Aipb e direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking – illiquidità e orizzonti temporali lunghi per creare valore non sono ancora completamente accettati dagli investitori con grandi patrimoni. Bisogna quindi lavorare per **avvicinare la ricchezza e il risparmio private al finanziamento dell'economia reale italiana**, cercando di incrementare l'incidenza dei prodotti illiquidi nei portafogli dei clienti private. La consulenza rappresenta la leva principale per offrire soluzioni sempre più specializzate, diversificate e a forte valore aggiunto e per supportare la clientela di fronte a scenari geopolitici ed economici complessi come quelli che stiamo attraversando in questo momento che accrescono volatilità e incertezza sui mercati finanziari".

LE PRESENZE - Nel corso dell'incontro sono intervenuti diversi rappresentanti di società di investimento che hanno illustrato le proprie esperienze proprio nell'ambito degli asset alternativi. Tra loro Andrea Favero, CFA head of wealth clients di iShares BlackRock, Daniele Monti, head of sales e Marketing di Tundercapital, Marco Orsi, country head of sales di Syz Asset Management e Stefania Paolo, head of sales BNY Mellon Investment Management Italy.

RIMUOVERE LE BARRIERE - "Il mercato del Private Banking – ha detto nel suo intervento Antonella Massari, segretario generale di Aipb – si caratterizza per un'ampia diversificazione dei portafogli e una marcata specializzazione verso servizi di investimento ad alto valore aggiunto, ma la quota di investimenti in economia reale risulta ancora molto contenuta. La crescita del loro peso verrebbe facilitata dalla rimozione di alcune barriere che oggi ne ostacolano lo sviluppo e da una più diffusa educazione della clientela e dei consulenti su questa tipologia di investimenti. Le barriere dipendono ad esempio da limiti di investimento piuttosto elevati per la clientela non professionale, limiti che permangono anche nel caso in cui venga assistita da un servizio di consulenza evoluta. Il riconoscimento di una categoria di "well informed investors" che possano sottoscrivere quote di "FIA riservati" rappresenterebbe un **elemento fondamentale per la crescita del peso degli investimenti** in economia reale nei portafogli della clientela Private".

Approfondimento:

[Arte e finanza, un dipinto di Monet ha reso il doppio dell'S&P 500](#)



24 Maggio 2019

FinanciaLounge



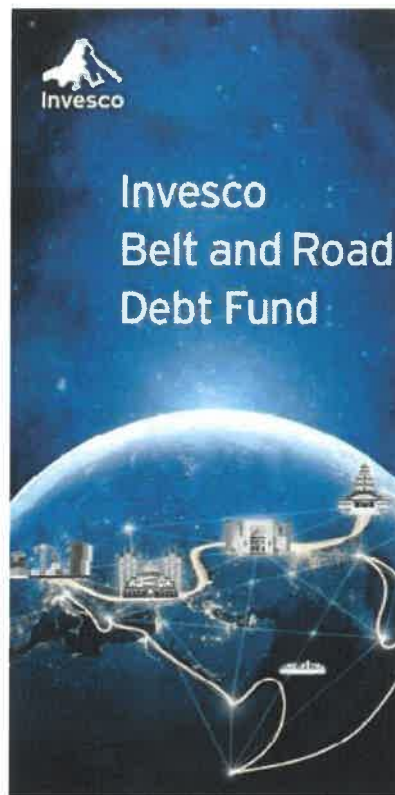
Iscriviti alle nostre newsletter e resta sempre aggiornato su economia, finanza e risparmio

Email

Dichiaro di aver preso visione dell'[Informativa Privacy](#), di essere maggiorenne e di autorizzare l'uso dei miei dati in conformità alla stessa ed al d.lgs 196/2003



Resultati



LINK: <https://www.financiallounge.com/azienda/financiallounge/news/private-banking-investimenti-alternativi/>

Il tuo browser (Safari 4) non è aggiornato. Aggiorna il browser per una maggiore sicurezza, velocità e la migliore esperienza su questo sito.

Aggiorna browser

Ignora



Accedi

Registrati



CONSULENZA



PALACONGRESSI DI RIMINI



Private banking, l'importanza degli investimenti alternativi

di Redazione

Condividi su

Facebook

Twitter

LinkedIn

Email

Con tassi bassi e volatilità in calo i fondi alternativi rappresentano una fonte di rendimento che permette, inoltre, di investire nell'economia reale

Asset innovativi e alternativi per il private banking: è stato questo il tema al centro dell'incontro organizzato a Milano, nella cornice di Villa Necchi Campiglio, dall'associazione italiana private banking (Aipb) e da Itinerari Previdenziali.

IL CONTESTO - Tassi di interesse contenuti e una volatilità tutto sommato bassa sui mercati azionari stanno imponendo nuove prospettive agli investitori, compresi quelli private, ovvero coloro che hanno a disposizione patrimoni consistenti. **Una possibile fonte di rendimento può essere rappresentata dai fondi alternativi che investono in economia reale.** Prodotti, però, che presentano storicamente problemi di liquidità, ma che hanno dimostrato di essere capaci di generare rendimento se inseriti a piccole dosi in portafogli con orizzonti medio-lunghi.

Conti alla Rovescia

RIASCOLTA I PODCAST ►



Parole Chiave

Investimenti alternativi

Private banking

Rendimento



DIFFIDENZA PER GLI INVESTIMENTI ILLIQUIDI - "In Italia – ha detto Saverio Perissinotto, vicepresidente di Aipb e direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking – illiquidità e orizzonti temporali lunghi per creare valore non sono ancora completamente accettati dagli investitori con grandi patrimoni. Bisogna quindi lavorare per **avvicinare la ricchezza e il risparmio private al finanziamento dell'economia reale italiana**, cercando di incrementare l'incidenza dei prodotti illiquidi nei portafogli dei clienti private. La consulenza rappresenta la leva principale per offrire soluzioni sempre più specializzate, diversificate e a forte valore aggiunto e per supportare la clientela di fronte a scenari geopolitici ed economici complessi come quelli che stiamo attraversando in questo momento che accrescono volatilità e incertezza sui mercati finanziari".

LE PRESENZE - Nel corso dell'incontro sono intervenuti diversi rappresentanti di società di investimento che hanno illustrato le proprie esperienze proprio nell'ambito degli asset alternativi. Tra loro Andrea Favero, CFA head of wealth clients di iShares BlackRock, Daniele Monti, head of sales e Marketing di Tundercapital, Marco Orsi, country head of sales di Syz Asset Management e Stefania Paolo, head of sales BNY Mellon Investment Management Italy.

RIMUOVERE LE BARRIERE - "Il mercato del Private Banking – ha detto nel suo intervento Antonella Massari, segretario generale di Aipb – si caratterizza per un'ampia diversificazione dei portafogli e una marcata specializzazione verso servizi di investimento ad alto valore aggiunto, ma la quota di investimenti in economia reale risulta ancora molto contenuta. La crescita del loro peso verrebbe facilitata dalla rimozione di alcune barriere che oggi ne ostacolano lo sviluppo e da una più diffusa educazione della clientela e dei consulenti su questa tipologia di investimenti. Le barriere dipendono ad esempio da limiti di investimento piuttosto elevati per la clientela non professionale, limiti che permangono anche nel caso in cui venga assistita da un servizio di consulenza evoluta. Il riconoscimento di una categoria di "well informed investors" che possano sottoscrivere quote di "FIA riservati" rappresenterebbe un **elemento fondamentale per la crescita del peso degli investimenti** in economia reale nei portafogli della clientela Private".



Approfondimento:

[Arte e finanza, un dipinto di Monet ha reso il doppio dell'S&P 500](#)



24 Maggio 2019

FinanciaLounge



Iscriviti alle nostre newsletter e resta sempre aggiornato su economia, finanza e risparmio

Email

Dichiaro di aver preso visione dell'[Informativa Privacy](#), di essere maggiorenne e di autorizzare l'uso dei miei dati in conformità alla stessa ed al d.lgs 196/2003



Esegui l'upgrade a un [browser supportato](#) per generare un test reCAPTCHA.

[Perché sta capitando a me?](#)