

CON TRI BU TI DI

FIRME DEL MESE

83 | APRILE 2024

40



EMILIO BIANCHI
Responsabile HNWI
Portfolio Management
Eurizon

**Una strategia multi-asset
diversificata per cogliere gli
upside e limitare le perdite
nelle fasi di ribasso**

59



**STEFANO BONETTI;
PAOLO BUCCI**

Deputy country head Italy; head
of Sales Southern Europe
Euroclear FundsPlace

**Per investire nei mercati privati
è necessaria un'infrastruttura
tecnologica coesa, unificata e
standardizzata**

48



SERGIO CORBELLO
Presidente
Assoprevidenza

**La diversificazione
degli istituzionali
nell'investimento
immobiliare**

82



MAURIZIO SANSONE
Responsabile Fondi in Titoli
BCC R&P

**Il dibattito sul tasso neutrale
di lungo termine**

56



ANGELO MESSORÈ
Partner
Lexia

**Open finance e open
banking alla luce del
Financial Data and
Payments Package**

98



**PAULE ANSOLEAGA
ABASCAL**
Managing Director Italy
Arcano Partners

**Vivere con consapevolezza
grazie alla filosofia**





PER INVESTIRE NEI MERCATI PRIVATI È NECESSARIA UN'INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA COESA, UNIFICATA E STANDARDIZZATA

I gestori patrimoniali cercano di aumentare l'accesso ai fondi di private market per una gamma più ampia di investitori, tuttavia per l'onboarding dei clienti molti di essi si affidano ancora all'elaborazione manuale del processo. Tali operazioni, non scalabili, non sono in grado di soddisfare la crescente domanda. È quindi fondamentale che avvenga un'evoluzione digitale.

Negli ultimi vent'anni, l'industria dell'asset management ha subito una trasformazione significativa, in gran parte guidata dall'emergere di piattaforme digitali per la distribuzione dei fondi comuni: sistemi che hanno standardizzato e automatizzato i processi di sottoscrizione e custodia, fornendo un accesso più semplice e diretto a un'ampia rete di prodotti e servizi, il tutto attraverso un unico punto di accesso. Nonostante ►

 TENDENZE **FUNDSTAGE**

SULLA SPINTA DEI CAMBIAMENTI MACROECONOMICI, LE ALLOCAZIONI AI FONDI RIFERITI AI MERCATI PRIVATI SONO OGGI IN AUMENTO

queste soluzioni offrano oggi un servizio più che ottimale quando si parla del mercato dei fondi comuni, tendono a essere meno efficaci nell'affrontare le sfide uniche e sfaccettate dei fondi di investimento alternativi e quanto riguarda il settore dei private market.

Sulla spinta di vari cambiamenti macroeconomici le allocazioni ai fondi riferiti ai mercati privati sono oggi in aumento. Quando si guarda alle previsioni sul tasso di crescita annuo composto, per cui si stima un +9% CAGR entro il 2032, risulta semplice capire perché sempre più player li considerino "la nuova classe d'investimento tradizionale". Si stima che nel 2024 la percentuale di investitori con patrimoni elevati (HNWI) che allocheranno in fondi di private market salirà al 46%, rappresentando un aumento del +17% da gennaio 2023 e una significativa opportunità di guadagno per il mercato.

Una crescita continua, sostenuta da molteplici fattori, tra cui il numero di società quotate che negli ultimi anni è diminuito, limitando così le possibilità di diversificazione e creazione di valore per gli investitori all'interno dei mercati regolamentati. Possiamo, inoltre, parlare di quello che è stato definito un movimento di 'democratizzazione dei mercati privati', dove l'evoluzione delle normative come LTAF, UCI II e ultima in ordine di tempo la ELTIF 2.0, hanno comportato un ampliamento della base degli investitori, rendendo i mercati privati più accessibili anche agli investitori privati.

AGGIORNAMENTI

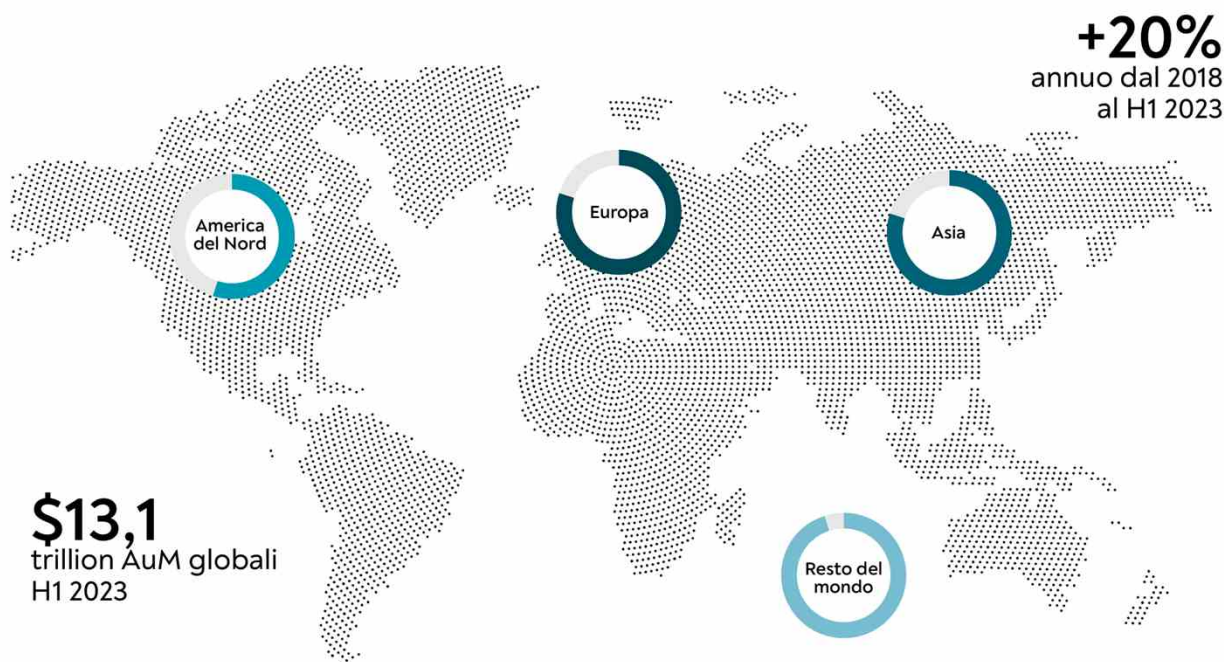
Sebbene si tratti di normative già in circolazione da diversi anni, negli ultimi tempi vi sono stati alcuni aggiornamenti alquanto significativi. È il caso

della già citata versione 2.0 ELTIF con la quale la Commissione Europea si è posta l'obiettivo di incrementare gli investimenti a lungo termine in attività private, ampliando la platea di investitori individuali in tutti gli Stati membri dell'UE attraverso un passaporto di commercializzazione.

Per agevolare questo ingresso del retail nel panorama degli investimenti private, è stato stabilito che all'investitore al dettaglio non sarà più richiesto un investimento minimo di 10 mila euro o di limitare il suo investimento al 10% per i portafogli di strumenti finanziari non superiori a 500 mila euro. A questo aspetto si aggiunge anche un ampliamento degli eligible assets, con l'inclusione ora di fondi di investimento alternativi (FIA) dell'Unione europea, oltre a una limitazione d'investimento meno severa con la percentuale del capitale di ELTIF che deve essere investita in eligible assets scesa a quota 55% invece del precedente 70 per cento.

Quindi, se da un lato i gestori patrimoniali stanno cercando di aumentare l'accesso ai fondi di private market per una gamma più ampia di investitori, dall'altro lato è altrettanto vero che per l'onboarding dei clienti molti di essi si affidano ancora all'elaborazione manuale o cartacea dell'intero processo, questo in parte determinato dal fatto che spesso lavorano per un numero limitato di grandi investitori. Tali processi manuali, non scalabili, non sono in grado di soddisfare la crescente domanda. È quindi fondamentale che avvenga un'evoluzione digitale di questo processo, ma qui si presenta un'ulteriore problematicità, ossia che la mancanza di standardizzazione e di

I FONDI DEI PRIVATE MARKET HANNO RAGGIUNTO IL MASSIMO STORICO NELLA PRIMA METÀ DEL 2023



Fonte: McKinsey & Prequin.

infrastrutture digitali rivolte specificamente a questa asset class continua a limitarne l'accesso.

CANALI DIGITALI

Gli asset manager non sono in grado di connettersi ai canali di distribuzione e hanno quindi un numero limitato di investitori che possono raggiungere con i loro fondi. Allo stesso modo, i distributori non sono in grado di connettersi digitalmente ai canali di ricchezza privata, con conseguente minore soddisfazione dei clienti e incapacità di tenere il passo con la domanda, soprattutto perché gli HNWI e i piccoli investitori cercano di entrare nei mercati privati.

Il risultato però è che, nonostante la ricerca di una diversificazione del rischio e di rendimenti più elevati, molti investitori continuano a non guardare ai mercati privati in quanto il settore

non è attrezzato per gestire le complessità operative derivate da una crescita di questa portata.

Si tratta di un settore che richiede un'infrastruttura tecnologica coesa, unificata e standardizzata, combinata con un'ampia rete di distribuzione. Le complessità specifiche dei fondi del mercato privato, in particolare quelli che prevedono impegni e richiami di capitale, richiedono funzionalità e servizi più personalizzati, scalabili e innovativi. Adattare l'attuale panorama con la creazione di una rete globale, potenziata dai progressi digitali, è uno step necessario per sbloccare l'accesso ai fondi del mercato privato, garantendo al contempo sostanziali guadagni di efficienza.

MARKETPLACE INTEGRATI

Il ruolo delle Infrastrutture di mercato è quello di andare incontro a un

cambiamento significativo e trasformativo, non più limitato alle funzioni tradizionali di esecuzione e servizi post-negoziazione. Gli FMI stanno evolvendo in marketplace integrati, in grado di offrire a gestori patrimoniali, distributori e singoli investitori opportunità senza precedenti proprio grazie alla loro vasta esperienza nella gestione di complessi servizi di regolamento, compensazione e custodia. La parola chiave per proseguire in questo percorso deve essere 'collaborazione'. Di pari passo con l'evoluzione della tecnologia e degli standard normativi, gli FMI devono impegnarsi a collaborare strettamente con le banche centrali e le autorità di regolamentazione per migliorare l'efficienza del sistema finanziario e rispondere alle esigenze di emittenti e investitori, continuando a garantire le giuste tutele. ■