

OPINIONI DEI LAVORATORI

Gli hedge, un investimento essenziale nei portafogli gestiti dai private banker

Sono uno strumento prezioso per tutti quei super-ricchi che mirano a preservare la loro ricchezza nel tempo e non solo a ottenere performance stellari nel breve periodo

LUCA PAGNI

Milano

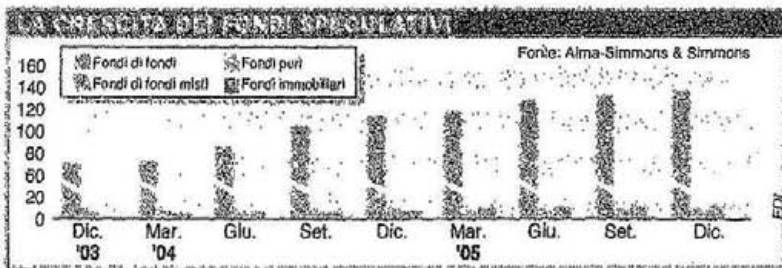
Gli addetti ai lavori non hanno dubbi. Nonostante il rallentamento del mercato negli ultimi due anni, gli hedge fund rimangono un investimento essenziale da inserire nei portafogli gestiti dai private banker. Per dirla con un responsabile di una primaria banca d'affari: «I fondi alternativi rimangono uno strumento prezioso per chi mira a preservare la propria ricchezza nel tempo e non solo a ottenere performance stellari nel breve periodo». Stiamo ovviamente parlando degli investimenti di clienti molto facoltosi: la soglia minima per bussare alle porte di un private banker è un portafoglio di almeno 500mila euro di liquidità.

Un segmento di investitori, quindi, sempre più importante anche per gli hedge fund. Il mercato complessivo di chi ricorre ai servizi di un private banker sta crescendo anche in Italia. Secondo i dati forniti dall'Aipb (Associazione italiana private banker) nel 2006 la cifra investita dai "super-ricchi" è salita a 820 milioni di euro, facendo segnare un +4,3% rispetto ai 786 miliardi di euro del 2005 e ai 710 miliardi del 2004. In tutto 712mila famiglie, in crescita (+2,9%) rispetto alle 692mila famiglie annoverate nel 2005 e contro le 646mila dell'anno ancora precedente.

Una tendenza confermata anche dal rapporto annuale di Caggemini e Merrill Lynch dedicato agli High Net Worth Individuals (ovvero alle persone che dispongono di un patrimonio finanziario superiore al milione di dollari). Nel corso del 2005 chi ha disponibilità di ingenti somme ha «preso decisioni di investimento più aggressive, pur mantenendo un'elevata diversificazione per massimizzare la protezione di capitali investiti. In genere, hanno incrementato i propri investimenti in capi-

tale di rischio e in strumenti alternativi; anticipando inoltre un futuro aumento dei tassi obbligazionari, hanno diminuito l'esposizione dei propri investimenti in reddito fisso». E sebbene «a livello mondiale sono aumentate le risorse destinate al private equity» a scapito degli investimenti in hedge fund, per gli esperti la parola d'ordine rimane diversificazione.

«Tutto vero — conferma Stefano Pian-



telli, responsabile Private Banking di Banca Intermobiliare — perché cosa ci danno gli hedge se non un modo diverso di speculare? Non basta più andare su un titolo e aspettare se sale, ma occorre mettere in atto una serie di tipologie di investimento differenti. In Italia gli hedge fund sono soprattutto fondi di fondi. E questo è una garanzia in più: se anche uno dei 40 fondi è in perdita il coefficiente di rischio non è molto alto perché sono tutelato dall'andamento degli altri 39. L'idea di fondo che mi porta a sostenere l'uso degli hedge fund nel portafoglio dei nostri clienti è la possibilità di decorrelarmi dal mercato e dal suo andamento». Rimane, comunque, un prodotto sofisticato che va spiegato bene al cliente soprattutto dopo la battuta d'arresto dei rendimenti degli ultimi due anni, ma che non va messo da parte. Ne è convinto Pian-
telli: «Si tratta di strumenti che non devono mancare in portafoglio. In che misura? C'è chi dice che si può arrivare fino al 50% del totale. Penso, invece, che per una buona gestione non si debba andare oltre il 20-25%».

Cresce in Italia il mercato di chi ricorre ai servizi di un private banker: in tutto 712mila famiglie rispetto alle 692mila dell'anno precedente

E' necessario possedere un capitale liquido di almeno mezzo milione di euro