

La ricetta di Anthilia per ampliare il mercato

Per allargare la sottoscrizione di fondi di debito anche a un mercato legato al private banking e al wealth management, secondo **Daniele Colantonio**, partner e responsabile sviluppo prodotti di Anthilia Capital Partners, sono necessari cinque requisiti fondamentali:

1. Stabilità e chiarezza della normativa, senza la quale gli operatori non si muovono con la giusta energia e determinazione sui clienti. L'esempio dei Pir è sotto gli occhi di tutti.
2. Cultura del medio-lungo termine. La tecnologia di oggi consente monitoraggi in tempo reale ma sta portando a una esasperazione del mark to market. Nessuna evidenza storica collega la visione di breve termine a risultati finanziari consistenti. Forse il contrario.
3. Ci vuole lo strumento giuridico giusto, la possibilità di inserire fondi chiusi nell'attuale infrastruttura normativa Ucits ha alimentato molto convegni e articoli, con pochi effetti concreti. La strada Eltif sembra quella giusta. Non basta dire che ci vuole un approccio di medio-lungo periodo, serve una struttura di investimento che rifletta questa disciplina.
4. Rispettare un'allocazione di portafoglio che tenga conto dell'asset & liability model del cliente privato. Un investitore istituzionale non è assimilabile a un privato, per cui la struttura del portafoglio e l'incidenza dei fondi chiusi deve essere coerente e ben misurata in base alla situazione patrimoniale di ciascun singolo individuo.
5. Evitare il fai-da-te. Per fare allocazione su alternativi servono strutture che abbiano esperienza, track record, tecnologia e mentalità adeguate. Avere risorse da spendere per comprare team di investimento dal mercato non basta a nostro avviso per offrire un servizio di qualità ai clienti.



Daniele Colantonio,
partner
e responsabile
sviluppo prodotti
di Anthilia Capital
Partners