

## PRIVATE BANKING, UN PONTE VERSO L'ECONOMIA REALE

di Antonella Massari

**H**o letto con molto interesse il Forum ospitato dal Sole 24 Ore ("La finanza è pronta per le Pmi") in cui il mondo della finanza – tra cui fondi, Sgr, consulenti, Borsa Italiana e Confindustria – evidenziava come, in uno scenario ormai prolungato di tassi bassi, i fondi cerchino rendimenti uscendo dalla *comfort zone* e si aprano, sul fronte *corporate*, opportunità per finanze alternative al sistema bancario, puntando a migliorare la composizione per scadenze dei passivi delle Pmi italiane.

Ritengo che gli investitori individuali possano contribuire allo sviluppo dell'*asset class* degli alternativi e soprattutto chi, disponendo di ampi patrimoni, può investire una parte a sostegno di progetti di lungo periodo a favore della crescita degli investimenti in attività produttive.

Concordo con Luca Peyrano di Borsa Italiana sul fatto che ci si trovi «di fronte a un grande cambiamento, perché gli investitori sono alla ricerca di un ritorno che non trovano più nei mercati tradizionali». Il Private Banking credo che, da un lato, possa incidere – direttamente e indirettamente – su alcuni fattori che guidano la crescita del sistema economico, lavorando su *performance* finanziaria, investimenti produttivi e, al contempo, alimentando un dialogo continuo con gli altri rilevanti *stakeholder*; dall'altra, può rappresentare un importante volano di sviluppo grazie a un patrimonio gestito di entità rilevante e con caratteristiche confrontabili con quello di altri investitori di lungo periodo (844 miliardi di euro del Private, Compagnie di Assicurazione 750 miliardi e 250 miliardi di Fondi Pensione e Casse private).



**IL SOLE 24 ORE, 22 DICEMBRE 2019.** Lo scorso mese il giornale ha prima ospitato – e poi dedicato una pagina – al forum in cui imprenditori, commercialisti e rappresentanti del mondo della finanza, hanno avviato un dibattito sul futuro dei rapporti tra finanza ed economia reale

«Impresa e finanza parlano la stessa lingua» ha giustamente affermato Matteo Zanetti di Confindustria, ma ritengo si debba partire da un'analisi della domanda di entrambe le parti, considerando che le Pmi non rispondono per dimensioni e tipologie alle richieste dei grandi investitori istituzionali, alla ricerca di operazioni di portata significativa, un limite a cui si è lavorato sia con i Pir sia con gli Eltif.

Come Associazione crediamo essenziali una maggiore educazione finanziaria (compito anche del consulente finanziario) e un affiancamento al cliente: nella maggior parte dei casi, si tratta di dialogare e dover valutare prodotti complessi, su cui serve una maggiore trasparenza.

Sono necessari una serie di fattori: chiarezza nelle operazioni proposte, in particolare quando all'interno di uno stesso paniere confluiscono strumenti *multistrategy*, connotati quindi da valutazioni differenti (una azienda è ben diversa da un titolo obbligazionario o da un immobile) e lo sviluppo di un mercato secondario – come già proposto da Borsa Italiana con il Mercato degli *investment vehicles* (Miv), punto di riferimento per la quotazione di strumenti per investire in Economia Reale – ricordando comunque che si tratta di strumenti idonei per investitori formati e strutturati.

Pir (Pir 3.0, oggetto di intervento nella prossima Legge di Bilancio 2020), Eltif e altri strumenti simili devono trovare un *target market* preciso, offrire un'ampia gamma di scelta, equiparando le agevolazioni fiscali previste (*common level playing field*), ed evitare di concentrare l'offerta su pochi *asset*.

Favorirebbero l'incontro tra la domanda e l'offerta di *asset* alternativi l'introduzione di una categoria intermedia di clienti *private* e l'abbassamento della soglia di 500mila euro per investimenti *retail* in strumenti di *private capital*, ma anche – come emerso dal Forum – l'implementazione di nuovi strumenti di dialogo tra investitori e aziende, perché non bastano i bilanci di esercizio nel flusso di comunicazione tra i due mondi: le importanti masse confluite nel corso del 2019 verso investimenti Esg (Environment, social, governance) hanno dimostrato la crescente attenzione dei risparmiatori verso strumenti destinati a preservare ambiente, inclusione sociale e struttura societaria e che potrebbero riservare altri importanti margini di incremento.

In tale contesto, proprio la figura del *private banker* può affiancare il mondo dei consulenti (ad esempio i commercialisti), nella definizione e pianificazione delle varie fasi di discontinuità e crescita aziendali del cliente imprenditore, al fine di proporre un percorso di sviluppo che con le esigenze dell'impresa e risponda, con precisione e coerenza, a una domanda di investimenti proveniente dal mercato.

Segretario Generale Aipb

© RIPRODUZIONE RISERVATA