

## *Ifondi chiusi sono un'opportunità per il private banking. Ma vanno corretti alcuni dettagli*

Il Private Banking gestisce a oggi un quinto del totale della ricchezza finanziaria del Paese (circa 800 miliardi di euro su 4.000) riferibile a risparmiatori dai portafogli ampiamente diversificati e senza esigenze di immediata liquidabilità. Patrimoni quindi adatti a investimenti di medio e lungo periodo, ideali per finanziare lo sviluppo delle imprese. Spesso inoltre il cliente di private banking ha alte competenze professionali, un importante network personale ed è assistito da consulenti finanziari evoluti. A ciò si aggiunga che un terzo degli asset in gestione fa capo a imprenditori. Se poi consideriamo che la *mission* del Private Banking è aiutare a preservare e a fare crescere la ricchezza finanziaria privata grazie a un'ampia gamma di servizi e prodotti in grado di soddisfare le attese di rendimento, è chiaro che in relazione alle performance attese, nell'attuale contesto di mercato, i prodotti alternativi potrebbero assumere un ruolo sempre più rilevante nei portafogli degli investitori privati, così come già avviene in altri Paesi. E quando si parla di investimenti alternativi non si può non pensare, prima di tutto, al Private Equity, comparto con cui si potrebbero creare sinergie non secondarie, grazie anche ad alcune condizioni di contesto che provo qui a sintetizzare. A cominciare dalla nascita delle Spac, che ha aumentato la flessibilità del Private Equity, eliminandone il vincolo dimensionale di accesso e accrescendo il potere di incidere attraverso il voto in assemblea. L'entrata del Private Banking in

DI ANTONELLA MASSARI\*

questa area potrebbe fare da volano al segmento e per questa via al finanziamento dell'attività produttiva.

Vanno poi considerate le innovazioni introdotte da Borsa Italiana e le semplificazioni del processo di quotazione all'Aim, che stanno convincendo un numero crescente di imprenditori italiani ad aprirsi al capitale di terzi per sviluppare la propria azienda. Questa maggiore apertura può trovare uno sbocco non solo nei capitali messi a disposizione dagli investitori istituzionali, ma anche dagli investimenti finanziari delle famiglie benestanti, accompagnate da un'adeguata consulenza avanzata da parte delle banche. Significativo, in questo senso, il grande successo che ha avuto l'introduzione di prodotti innovativi come i Pir, che favoriscono l'investimento in imprese italiane anche non quotate, a fronte di un beneficio fiscale e di maggiori opportunità di ottenere performance positive.

Insomma, esistono tutte le premesse perché il Private Equity, ma anche il Private Debt, il Venture Capital o le Spac, attraggano risorse crescenti: c'è liquidità, c'è crescita nella ricchezza privata, le aziende italiane in generale stanno meglio di qualche anno fa e si trovano a dover investire per crescere e svilupparsi.

Tuttavia, ulteriori nodi andrebbero sciolti per poter ampliare la partecipazione degli investitori a fondi riservati. Per questione di sintesi mi limito a indicare i due più importan-

ti: l'esigenza di rivedere al ribasso la soglia minima di accesso, fissata oggi a 500 mila euro, per consentire la giusta diversificazione degli investimenti (data la natura dei prodotti, sarebbe opportuno associare l'abbassamento della soglia di accesso a un servizio di consulenza finanziaria evoluta che assicuri un elevato grado di consapevolezza dell'investimento e un costante monitoraggio degli impatti sul portafoglio complessivo per tutta la durata dell'investimento); prevedere una categoria di investitori private «intermedia» tra investitore retail e professionale, che nel pieno rispetto dei requisiti di tutela posti dalla Mifid 2 agevoli la scelta da parte del cliente di voler cogliere le opportunità offerte da prodotti meno liquidi. E proprio sulla Mifid 2 spendo un'ultima parola, perché la cosiddetta *product governance* rende difficile il passaggio da un investimento più liquido o meno rischioso a uno meno liquido o più rischioso. Con il rischio reale che i clienti private decidano di investire direttamente nei prodotti alternativi rinunciando all'assistenza di un consulente professionale. Per questo, come Aipb ci auguriamo che il Regolatore, dopo una giusta produzione di nuova normativa a seguito della crisi del 2008, torni a favorire una crescita fisiologica del business, creando spazi che consentano al Private Banking di rafforzare il valore aggiunto del servizio di consulenza evoluta. (riproduzione riservata)

\*segretario generale Aipb,  
Associazione Italiana  
Private Banking