

Private Banking e finanziamento all'economia reale: come accompagnare la domanda verso l'offerta

Antonella Massari

Segretario Generale AIPB

Milano, 02 luglio 2019



Risparmio delle famiglie e imprese esportatrici: i due «motori» della crescita italiana da tutelare.

«Il **risparmio** resta la componente dello sviluppo italiano sotto diretta e prevalente influenza del Paese. Esso è il **punto di forza della società italiana** [...]»

«[...] le **esportazioni** restano la **forza trainante della nostra economia** e ne caratterizzano il modello di sviluppo. [...]

La **cura del buon funzionamento** dei due motori richiede da parte delle autorità un pari impegno»

«[...]Senza però perseguire gli obiettivi principali della **crescita reale interna** e della **promozione della fiducia**, i risultati di **protezione del risparmio e il suo incanalamento verso il mondo produttivo** sono inevitabilmente insoddisfacenti per le economie più esposte alle crisi; il risparmio defluisce all'estero, ponendosi al servizio dello sviluppo altrui.»

Prof. Paolo Savona, Presidente Consob

Il Private Banking può assumere un doppio ruolo: indirizzare il risparmio verso il settore produttivo e affiancare i clienti-imprenditori nella crescita.

3

Orientare il **cliente-investitore** verso scelte che siano in grado di coniugare **rendimenti a sviluppo dell'economia reale**

Composizione portafoglio Cliente Private



Consulenza finanziaria evoluta

Eltif Alternative Private Equity PIR

Affiancare il **cliente-imprenditore** nelle strategie di **crescita dell'azienda** per attirare capitali pazienti (di medio lungo periodo)

Attivare soluzioni attraverso la solida relazione fiduciaria tra private banker e cliente imprenditore

Wealth Management

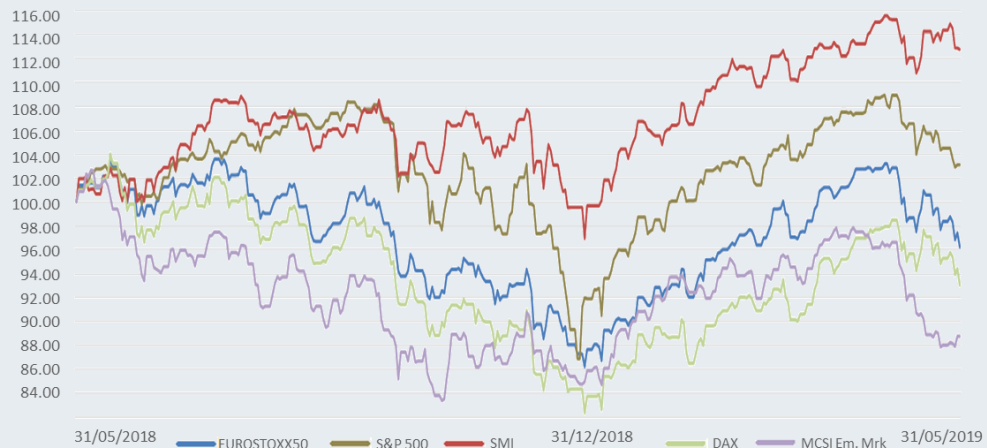
Governance Investitori Passaggio generazionale
Apertura management esterno

La ricerca di migliori performance nello scenario attuale rende necessarie soluzioni innovative e di più lungo periodo e...

Rendimento 10 anni di governativi (12 mesi)



Indici Azionari (12 mesi)



- Gli scenari geopolitici ed economici complessi come quelli che stiamo attraversando in questo momento accrescono l'incertezza sui mercati finanziari
- I **tassi** globali sono bassi e la **volatilità** dei mercati è crescente
- Risulta difficile soddisfare le attese di **protezione e crescita della ricchezza** Private con investimenti in strumenti tradizionali

...l'offerta sta proponendo nuovi veicoli adatti all'investimento in economia reale.

Strumenti per investimenti in economia reale

INVESTIMENTO DIRETTO

- ✓ Club Deal, crowdfunding, corporate venture capital...

1 GRADO DI INTERMEDIAZIONE

- ✓ UCITS (PIR1, **PIR2...**)

Novità
Incentivo fiscale

- ✓ FIA

- ✓ FIA europei (EuVECA; **ELTIF...**)

Novità
Incentivo fiscale

- ✓ Veicoli in forma societaria (Sicav, SPAC, **Sis...**)

Novità
Incentivo fiscale

- ✓ Prodotti «ombrello» (Insurance Linked...)

2 GRADI DI INTERMEDIAZIONE

- ✓ Fondi di Fondi

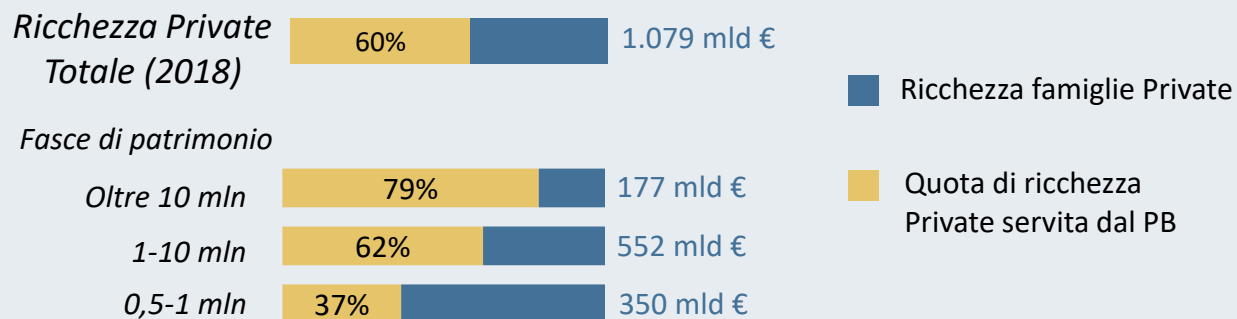
Asset class illiquide

- ✓ Hedge
- ✓ Private Equity
- ✓ Venture Capital
- ✓ Private Debt (Mezzanino, Mini-Bond, **Project Bond, Basket Bonds...**)
- ✓ Real Estate
- ✓ Infrastructure
- ✓ Credit
- ✓ ...

Novità

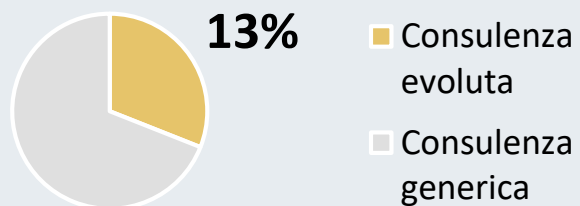
La clientela Private presenta le giuste caratteristiche per un allungamento dell'orizzonte temporale dei portafogli e...

Penetrazione del servizio di Private Banking nelle fasce di patrimonio più elevate



Fonte: AIPB - Prometeia

Asset Private relativi a contratti di consulenza evoluta



100 miliardi di euro

Fonte AIPB

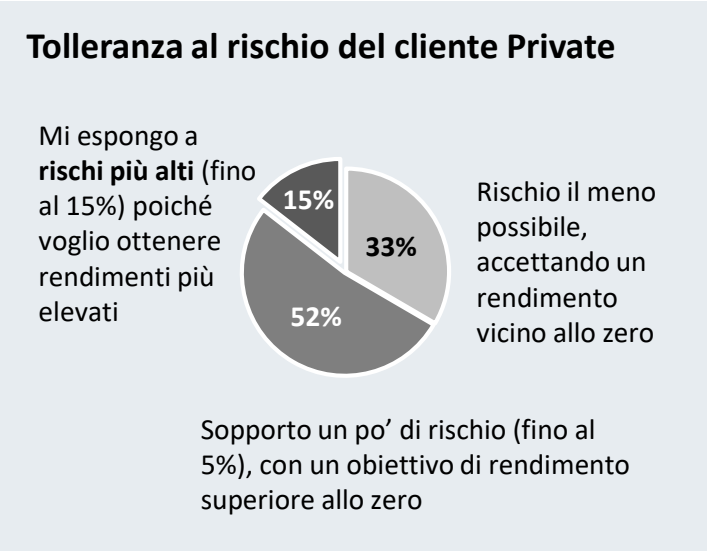
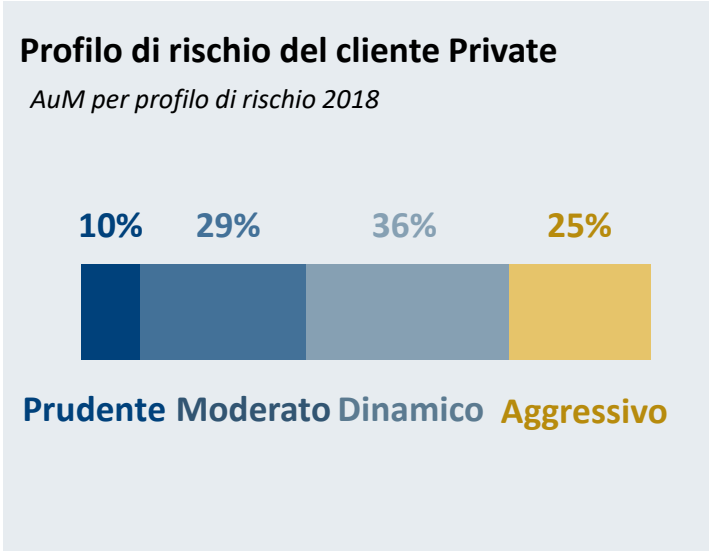
Buon bilanciamento delle raccolte nei portafogli Private



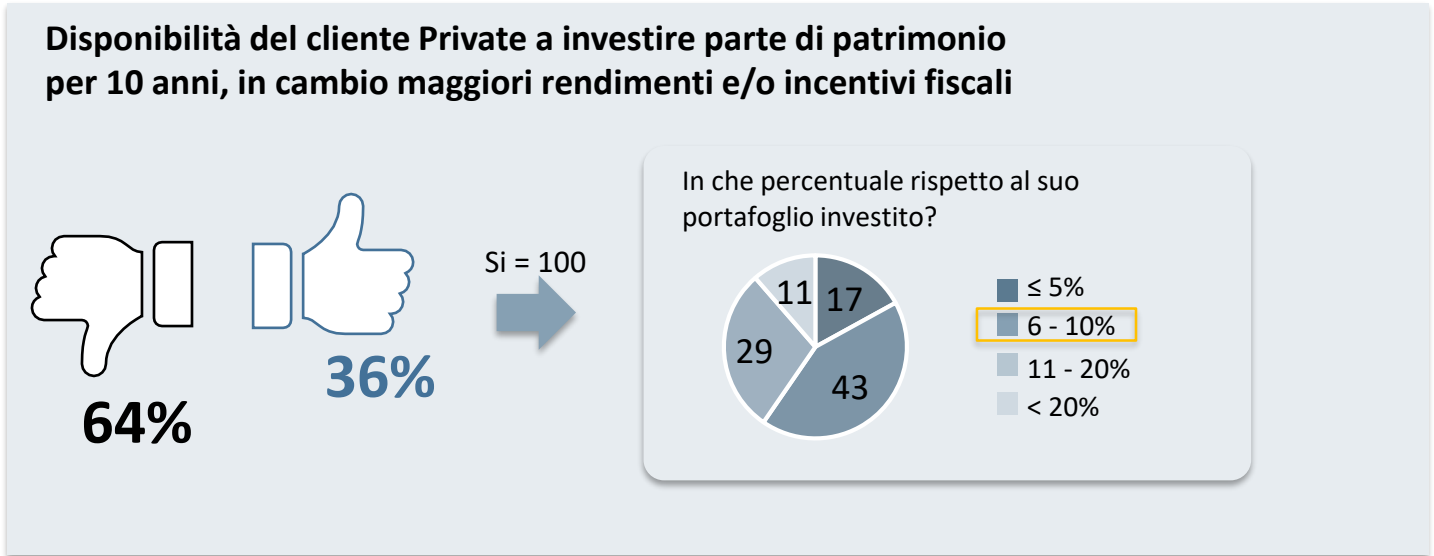
Fonte AIPB

- La ricchezza finanziaria delle famiglie Private rappresenta circa il 40% della ricchezza investibile italiana
- La quota in gestione del PB sul mercato potenziale è stabile nel tempo (60%) e il servizio Private è ampiamente diffuso sulle **fasce patrimoniali di clientela più elevate** (79% nella fascia oltre i 10 mln)
- L'industria Private si caratterizza per la specializzazione verso **servizi di investimento ad alto valore aggiunto** (13% delle masse sotto consulenza evoluta)
- I portafogli gestiti sono **ben diversificati**, con ampia prevalenza di prodotti di investimento (solo 16% di raccolta diretta)

...mostra interesse per investimenti a rischio medio alto e di lungo periodo...



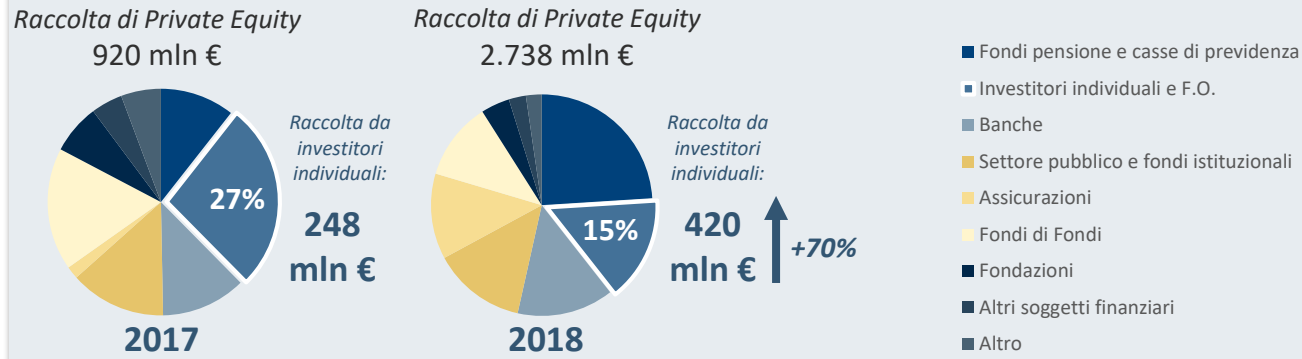
- Il PB affianca il cliente-investitore nel compiere scelte di investimento adatte al proprio **profilo di rischio**, mediamente abbastanza **dinamico**, sebbene la tolleranza al rischio risulti contenuta
- I clienti Private hanno idee chiare e prudenti sulla quota di patrimonio da tenere immobilizzata per un lungo periodo (principalmente 6%-10% del portafoglio)



Fonte: AIPB

... come dimostra la recente dinamica degli investimenti in private equity. La leva fiscale può rappresentare un ulteriore incentivo.

Quota di investitori individuali e family office sulla raccolta di Private Equity dei soggetti privati



Fonte: AIFI-PwC

Raccolta netta dei fondi comuni di diritto italiano (dati mensili; mln €)

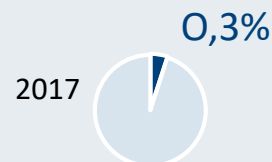
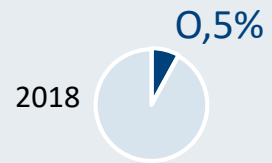


Fonte: Banca d'Italia

- Cresce l'ammontare che gli investitori individuali hanno destinato al finanziamento di asset class illiquide come il Private Equity (+70%)
- Nella seconda metà del 2018, a fronte di condizioni di mercato negative, i riscatti delle quote dei fondi PIR sono stati contenuti, per effetto della **normativa fiscale** che incentiva i risparmiatori a detenere tali quote per un **periodo minimo di cinque anni**

La domanda e l'offerta faticano ad incontrarsi anche a causa di vincoli di contesto, inoltre...

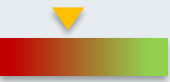


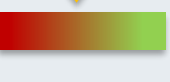

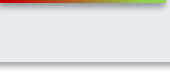
Quota di investimenti alternativi nei portafogli Private



Investimenti alternativi:
fondi aperti liquid alternative
+ fondi chiusi

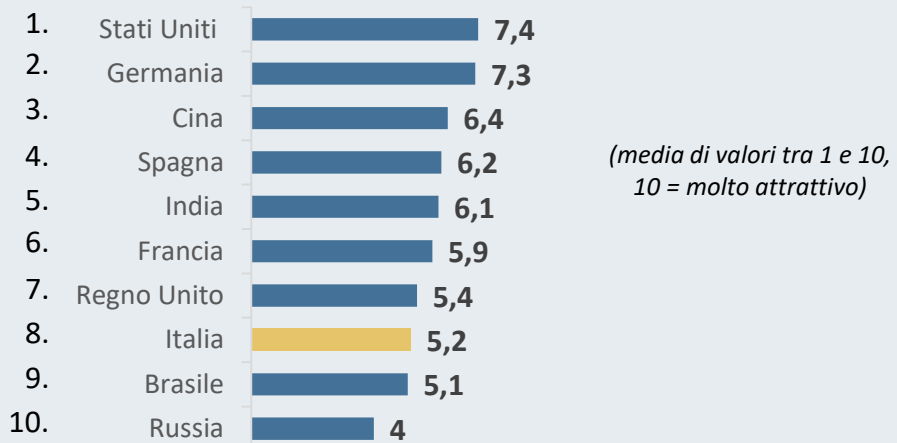
Fonte: AIPB

Barometro degli interventi per la promozione di investimenti in economia reale

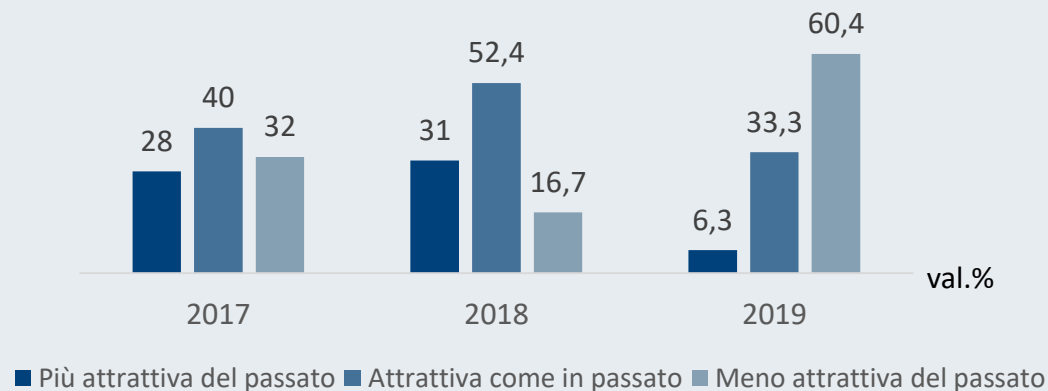
-  **Agevolazioni fiscali** che favoriscano l'afflusso di risorse private verso investimenti a lungo termine in Economia reale Italiana (PMI e Infrastrutture strategiche)
-  Riconoscimento di una **categoria di "well informed investors"** che possano sottoscrivere quote o azioni dei "FIA riservati", anche quando non rientranti nella definizione di investitori professionali, purché in presenza di efficaci presidi MiFID 2
-  **Normativa meno restrittiva** (riduzione della quota minima e nuovi meccanismi di liquidabilità) per una corretta diversificazione del portafoglio
-  **Collaborazione tra produzione e distribuzione** per migliorare la trasparenza in fase di collocamento e durante la vita (maggiori investimenti nel monitoraggio)
-  **Sviluppo di una gamma di offerta pensata per il target di clientela private** (prodotti ad hoc e migliore fruibilità della documentazione di supporto)
-  **Commitment e sviluppo di competenze specialistiche** dei Private Banker e dei Consulenti finanziari Private (sistema premiante e formazione professionale)

...l'economia reale italiana deve trovare spazio in portafogli geograficamente diversificati.

Nel 2019 gli investitori pongono l'Italia all'ottava posizione in relazione al suo grado di attrattività



Cresce la quota di investitori stranieri che ritiene l'Italia meno attrattiva rispetto ai 12 mesi precedenti



Il giudizio del Paese risulta insufficiente, pesano in particolare la **Situazione Regolamentare e la Politica**

Fattori di attrattività



(media di valori tra 1 e 10, 10 = molto attrattivo)

Il Private Banking può affiancare il cliente-imprenditore nei momenti di discontinuità.

Le PMI italiane

Punti di forza

- Flessibilità, creatività
- «Obsessione» per la qualità
- Alta specializzazione
- Cura artigianale del prodotto
- Forza manifatturiera
- Vicinanza al territorio
- Vicinanza al cliente

Aspetti da migliorare per essere competitive nei mercati globali

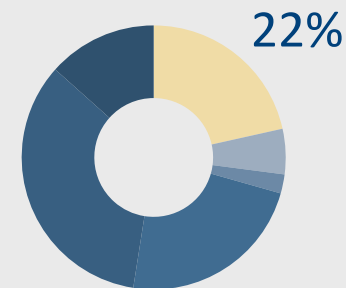
- Dimensioni
- Management
- Investimenti in innovazione
- Strategie di medio lungo periodo
- **Accesso a fonti di finanziamento diversificate**
- **Sistemi di governance**



Il cliente Private

Il cliente imprenditore

AuM per professione

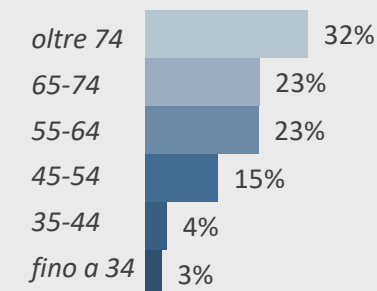


- Imprenditori
- Liberi professionisti
- Lavoratori autonomi
- Dirigenti - Impiegati
- Non attivi (pensionati, redditieri, ..)
- Altro

Fonte AIPB

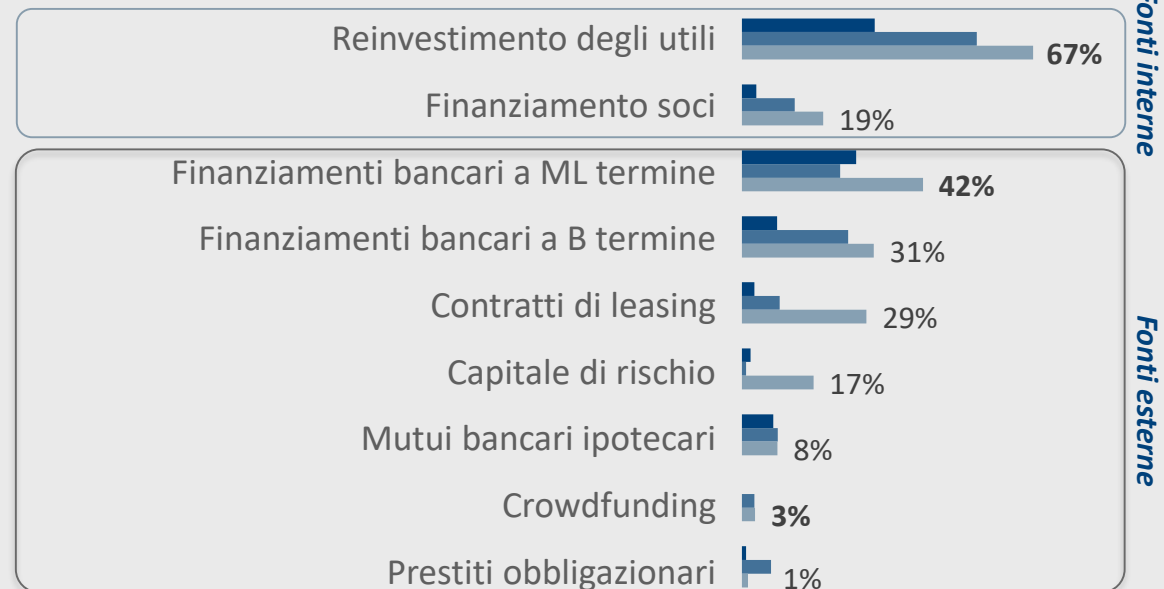
Fascia d'età del cliente Private

AuM per fasce d'età

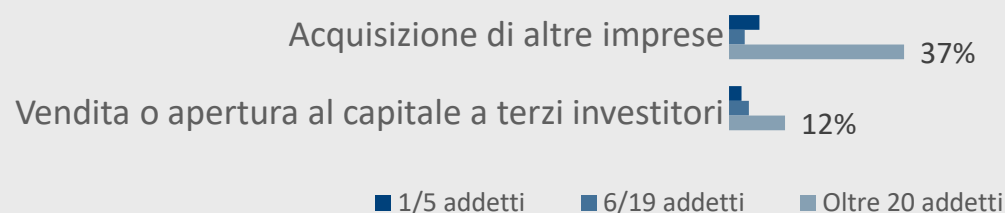


Dall'Osservatorio AIPB emergono spazi per una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento...

Modalità di approvvigionamento dei capitali



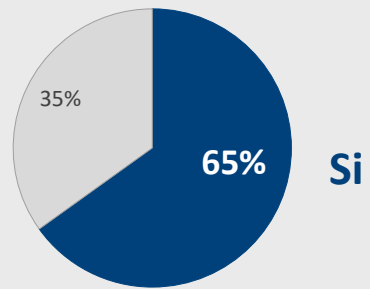
Esperienze in acquisizioni e apertura del capitale



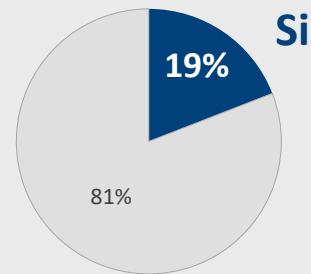
- Alto ricorso all'auto-finanziamento associato a **fonti di finanziamento esterne poco diversificate**
- **Sbilanciamento verso il credito bancario**
- Bassa propensione a forme alternative di reperimento capitali
- Maggiore ricorso all'acquisizione rispetto ad operazioni di apertura del capitale a terzi

... e un miglioramento della governance, a partire dai passaggi generazionali

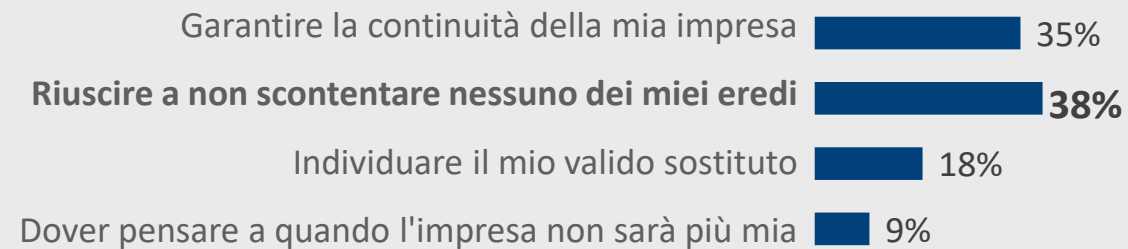
Ha mai PENSATO alla sorte della sua impresa quando lei non ci sarà più?



Ha già COMINCIATO a trasferire l'azienda ai suoi eredi?



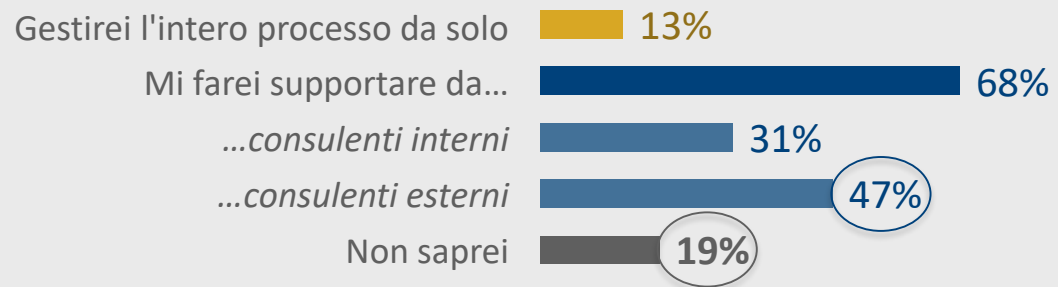
Qual è la principale difficoltà che vede nel pianificare il suo passaggio generazionale della sua impresa?



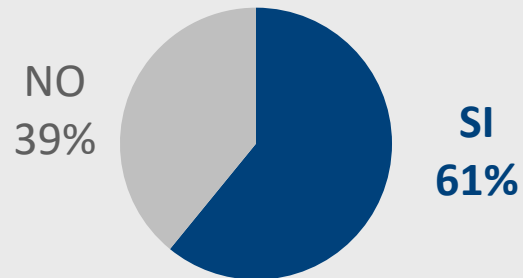
- **Ritardo nelle scelte del passaggio generazionale**, ancora poche trasmissioni avviate
- Le difficoltà nella pianificazione sono spesso legate alle **implicazioni emotive** del passaggio
- Basso ricorso a strumenti dedicati: utilizzo del **testamento 60% vs patti di famiglia 16%**
- **Sistemi di governance poco sviluppati**

L'imprenditore appare pronto ad ascoltare proposte che facilitino i momenti di discontinuità dell'impresa e...

Come gestirebbe un'eventuale vendita o apertura del capitale della sua impresa?



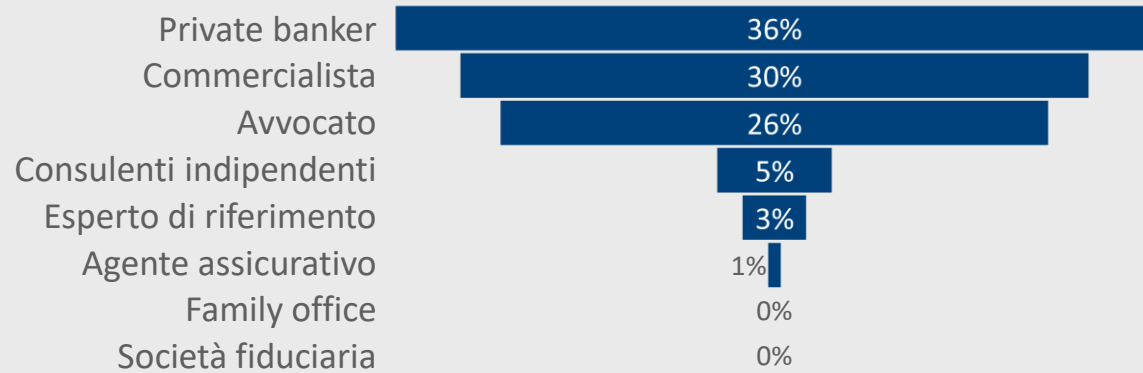
Chiederebbe consulenza al suo private banker per la gestione straordinaria della sua azienda?



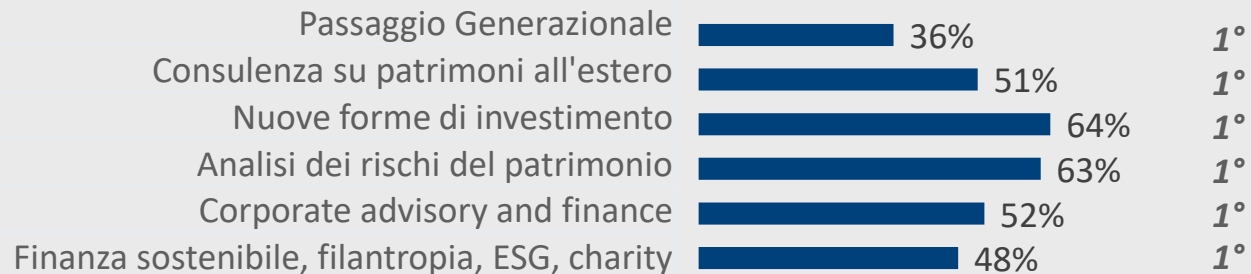
- Pochi gli imprenditori che pensano di poter gestire da soli le fasi critiche nel ciclo di vita dell'azienda
- Quasi il 20% dichiara di non avere ancora le idee chiare su competenze e soluzioni necessarie
- Il **Private Banking**, forte della professionalità dei propri consulenti, sta diventando un **punto di riferimento nella definizione dei percorsi di crescita e di trasmissione dell'impresa dei propri clienti.**

...il Private Banker può candidarsi ad avere un ruolo di pivot di un network di professionisti.

A chi si rivolgerebbe per avere consulenza sul passaggio generazionale del patrimonio finanziario, immobiliare e di azienda?



Si rivolgerebbe al private banker per avere supporto nel...?



*Ranking PB rispetto altre figure**

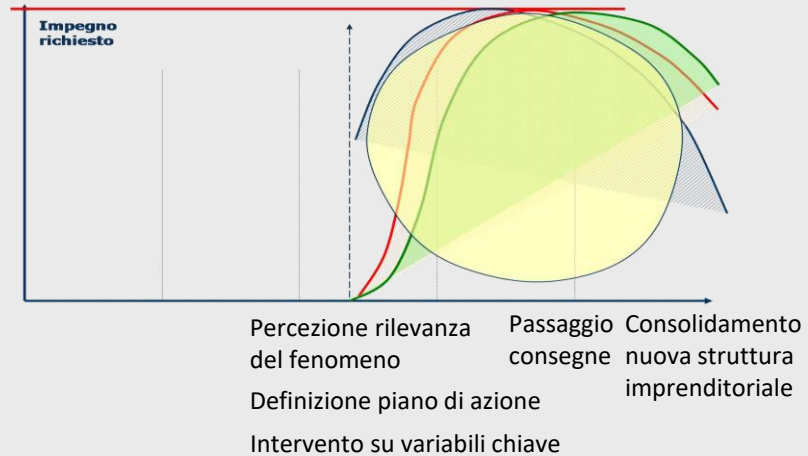
* Altre figure: commercialista, avvocato, agente assicurativo, esperto di riferimento in materia, family office, società fiduciaria, consulenti indipendenti

- Il private banker e il cliente imprenditore hanno una **relazione di fiducia consolidata** nel corso del tempo (13 anni in media)
- L'imprenditore riconosce al private banker soft skill fondamentali per il dialogo sui temi d'impresa (**voto 8 su ascolto, comprensione esigenze e disponibilità a dedicare tempo**)
- Il banker si conferma già oggi come **primo interlocutore** su molte tematiche consulenziali extra-finanziarie

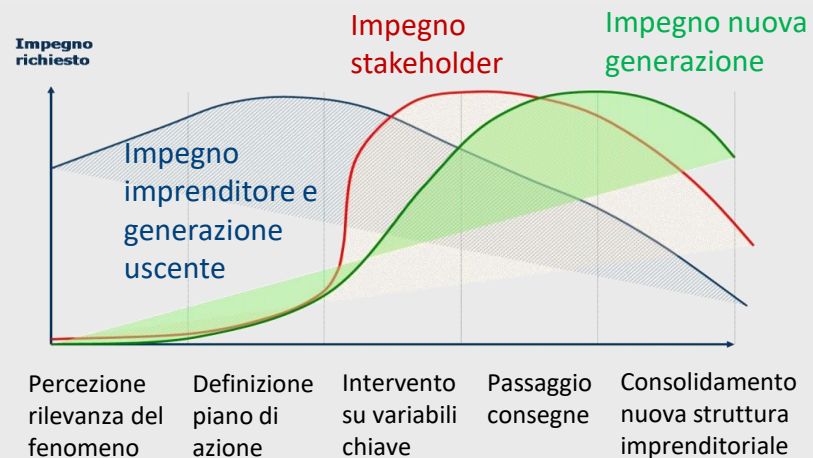
L'esempio del passaggio generazionale: evitare l'ingorgo temporale

Timeline del passaggio generazionale:

la sequenza disordinata...



... e quella ordinata



- Spesso nelle PMI italiane il processo di passaggio generazionale coinvolge dinamiche aziendali e familiari che risultano di non facile gestione e che richiedono soluzioni personalizzate
- La generazione uscente talvolta fatica a comprendere l'importanza di **avviare il passaggio generazionale** ben prima del momento di passaggio delle consegne
- Il Private Banker può affiancare l'imprenditore nella **progettazione e gestione** del passaggio generazionale

Attività Istituzionale

- Riconoscimento di una **categoria di investitori private**, i quali più che sulla base di caratteristiche personali, trovino l'elemento qualificante nel **tipo di servizio ricevuto** e dalle relative **tutele** che da esso promanano
- Proposta di **abbassamento della soglia minima di accesso** per una giusta diversificazione degli investimenti in partnership con AIFI

Formazione

- Ampiezza e profondità del **grado di conoscenza** professionale dei private banker su prodotti illiquidi e comunicazione alla clientela attraverso una formazione mirata (AIPB Academy)

Divulgazione

- Comunicazione esterna sul **ruolo del risparmio delle famiglie benestanti** per lo sviluppo dell'economia reale e l'investimento in prodotti illiquidi
- Pubblicazione AIPB: «**strumenti illiquidi nel Private Banking**»

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING