

Il Private Banking e i Fondi di Investimento Alternativi

Antonella Massari
Segretario Generale AIPB

Milano, 4 settembre 2019



L'Associazione

40

Soci Ordinari

Banche e SIM che offrono servizi di Private Banking

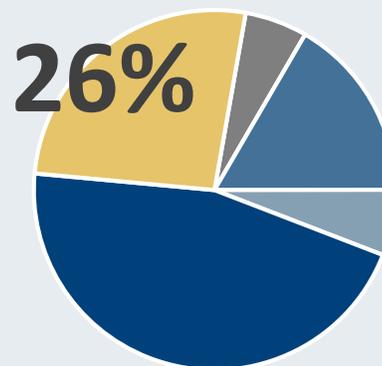
817

Miliardi di euro

Attività gestite dai soci AIPB

Il Private nel Sistema dei canali distributivi

Attività investibili delle famiglie italiane ~3.000 mld€



- AIPB Private Bank
- Retail Banking
- Poste
- Reti di consulenza retail
- Agenti assicurativi

Le caratteristiche distintive

Clienti target

- Esigenze complesse di protezione e crescita del patrimonio
- Dimensione del patrimonio finanziario, immobiliare e reale >2mln €

Livello di Servizio

- Visione integrale del patrimonio
- Livelli elevati di personalizzazione
- Accesso ad una ampia gamma di strumenti e strategie
- Monitoraggio costante e proattivo

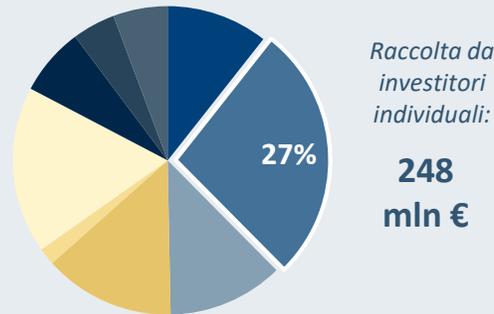
Private Banker

- Consulenti specializzati
- Relazione fiduciaria di lunga durata

Gli «asset owner» italiani mostrano crescente interesse per gli investimenti in asset class alternative

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

Raccolta di Private Equity
920 mln €



2017

Raccolta di Private Equity
2.730 mln €



2018

↑ +70%

■ Fondi pensione e casse di previdenza
■ Banche
■ Assicurazioni
■ Fondazioni
■ Altro

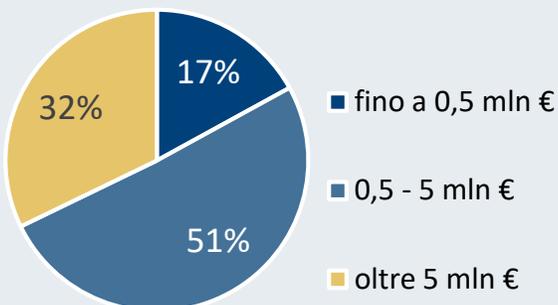
■ Investitori individuali e F.O.
■ Settore pubblico e fondi istituzionali
■ Fondi di Fondi
■ Altri soggetti finanziari

Fonte: AIFI-PwC, BVCA, France Invest, AFIC

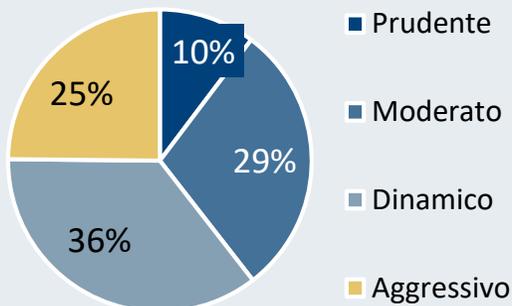
- In un momento di mercato favorevole per i Fondi di Investimento Alternativi, cresce l'ammontare che gli **investitori individuali** hanno destinato al finanziamento di asset class illiquide...
- ...come dimostra la recente dinamica degli investimenti in Private Equity (+70%).

Il mercato Private presenta caratteristiche adatte agli investimenti in asset class illiquide

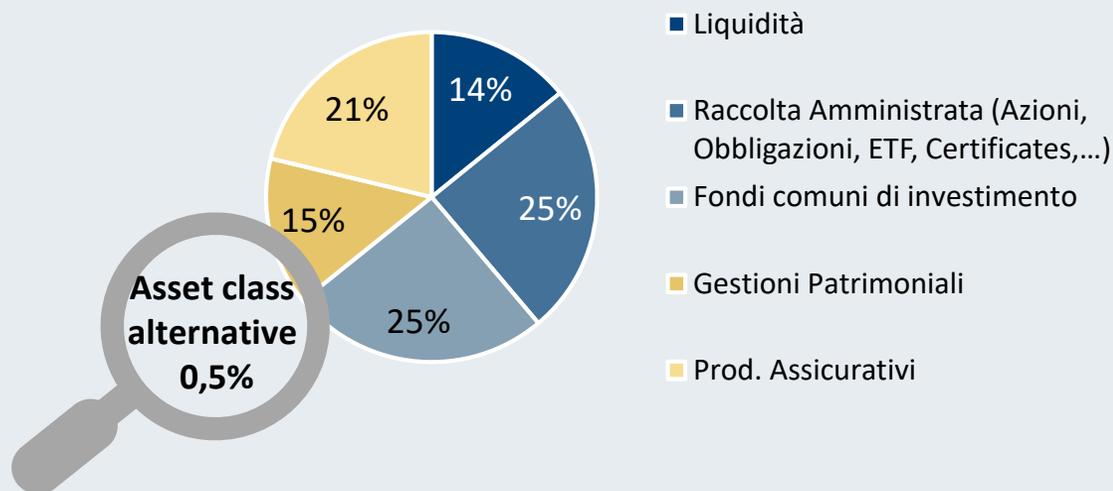
Dimensione elevata dei portafogli



Profilo di rischio dinamico



Alto livello di diversificazione



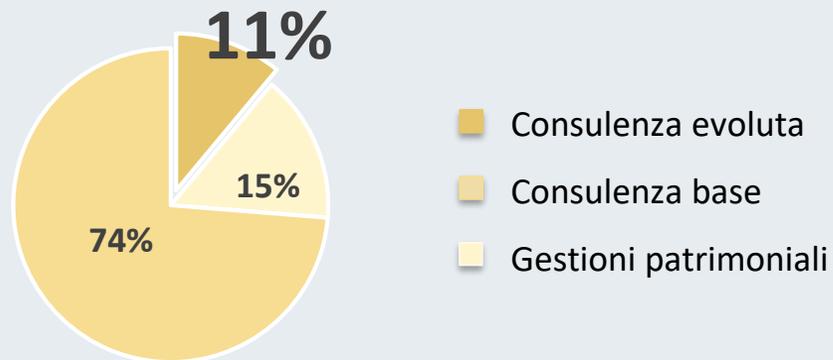
- I clienti del Private Banking rappresentano un «**mercato di riferimento**» adatto ai Fondi Alternativi di Investimento poiché possiedono portafogli medio-grandi ampiamente **diversificati e mostrano un profilo di rischio** prevalentemente **dinamico**.
- Buona anche la disponibilità dei clienti Private a **valutare opportunità di investimento diretto in economia reale** e, in particolare, in attività produttive in quanto generatrici di occupazione e reddito (64%) per poter svolgere un ruolo importante nelle dinamiche di sviluppo del Paese (63%).
- Il peso degli investimenti alternativi può aumentare data la **presenza** ancora **limitata** di tali prodotti nei portafogli private (0,5%) e una disponibilità in crescita a conservare gli attivi per **lunghi periodi** (52% nel 2019 vs 36% nel 2018).

L'investimento in strumenti illiquidi richiede competenze finanziarie elevate o un servizio di consulenza evoluto

Alti livelli di interesse per la consulenza evoluta



Ancora contenuti gli asset in consulenza evoluta



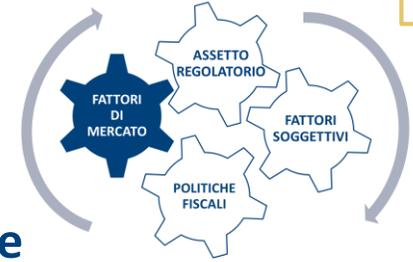
- I Fondi di Investimento Alternativi non sono adatti a tutti poiché, per essere compresi, richiedono elevata cultura finanziaria (es. clienti professionali o semi-professionali) oppure il supporto di un servizio di consulenza finanziaria evoluto (es clienti retail del Private Banking).
- La metà dei clienti Private valuta la propria **cultura finanziaria insufficiente** e ritiene che il supporto del Private Banker gli permetta di **compiere scelte consapevoli (80%)** e gli offra l'opportunità di accedere a **investimenti innovativi (62%)**.
- La diffusione della **consulenza evoluta** può crescere significativamente dato il peso ancora contenuto nel mercato private (11% degli AUM) e una ragionevole disponibilità **a pagare circa l'1% del patrimonio investito** per un servizio di questo tipo.

Per ampliare la base di investitori Private in Fondi di Investimento Alternativi andrebbero rafforzati alcuni fattori abilitanti



Gli operatori Private riconoscono le potenzialità offerte dal MIV, ma segnalano alcuni punti di attenzione

7



Fattori positivi

- ✓ Il **momento di mercato favorevole per i FIA** è confermato dall'interesse dell'Industria Private, che vede una quota crescente di investimenti privati in questi prodotti
- ✓ Il MIV facilita l'accesso di clientela Private di **fascia patrimoniale media** (3-5 mln €) a strategie normalmente riservate a investitori istituzionali
- ✓ Dà la possibilità di investire anche **quando si è conclusa la fase iniziale di raccolta**
- ✓ Aumenta la **disponibilità di informazioni** sui sottostanti e sulla formazione del prezzo
- ✓ Filtra le **migliori opportunità** e dà **accesso ai gestori**

Punti di attenzione

- X Permangono i limiti connessi alle **soglie di accesso** ai prodotti e le **complessità distributive** legate alla regolamentazione
- X Necessaria la presenza di una **gamma articolata** di veicoli con strategie alternative diversificate
- X Richiesta una **promozione costante** da parte dei Market Maker per assicurare una **reale liquidità al mercato**
- X Necessaria una **informativa ricorrente chiara e trasparente**
- X Richiesta una **formazione** specialistica per i Private Banker

A parità di tutele per l'investitore, una riduzione della soglia di accesso può fare crescere il potenziale di mercato dei Fondi Alternativi



Ticket minimo

Soglia minima del portafoglio cliente

Peso max. nel portafoglio

Potenziale di mercato dei FIA*



500K

> 5 MLN €

10/15%



2,5/4 MLD €



10K

> 500K €

15/20%



10/13 MLD €

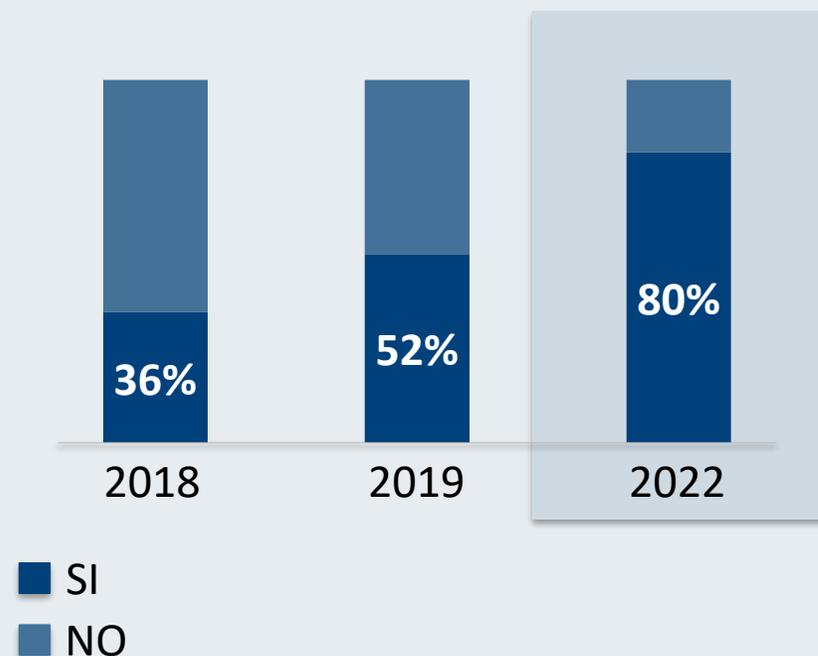
Un ticket minimo di dimensione più ridotta può fornire maggiori possibilità di diversificazione

* l'ipotesi sottostante al calcolo del potenziale di mercato è che gli investimenti vengano fatti attraverso un servizio di consulenza evoluta pari al 10% degli AUM serviti dal Private Banking

Il cliente deve accettare la natura illiquida dei Fondi Alternativi per evitare ogni rischio di mismatching tra liquidabilità attesa e reale



Disponibilità dichiarata dai Clienti Private a investire parte del patrimonio per 10 anni, in cambio di maggiori rendimenti e/o incentivi fiscali



- Nell'attuale scenario di mercato il premio per l'illiquidità rappresenta una componente di valore che la maggior parte dei clienti Private sembra aver compreso chiaramente.
- Tra il 2018 e il 2019 si rileva una crescita significativa del numero di clienti che si dichiara disponibile a **conservare gli attivi per lunghi periodi per ottenere rendimento soddisfacenti senza dover assumere quote ulteriori di rischio (52% vs 36%)**.
- L'auspicio è che, attraverso una migliore conoscenza delle opportunità offerte dagli investimenti illiquidi, la percentuale di clientela disponibile ad investire una parte del proprio patrimonio nel lungo periodo cresca ulteriormente in futuro.

Il regime fiscale agevolato può influire positivamente sulla liquidità effettiva del MIV

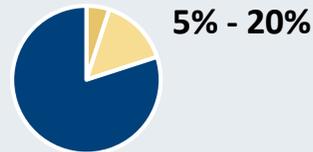


Portafoglio medio delle famiglie Private italiane

Fasce patrimoniali



Quota di patrimonio che il cliente Private è disposto ad investire per lunghi periodi



1 – 4 mln €

0,4 – 1,5 mln €

110 – 440 k €

40 – 158 k €

- L'esperienza dei PIR ha dimostrato che un regime fiscale agevolato incide significativamente sulle scelte di investimento di lungo periodo e può **favorire la liquidità di un mercato** aumentando il controvalore degli scambi.
- L'attuale formulazione del Decreto Crescita indica le condizioni necessarie per poter beneficiare del regime fiscale agevolato investendo in ELTIF. **Un limite al loro sviluppo** potrebbe emergere dall'aver condizionato tali benefici a investimenti di importo non superiore a 150mila € nell'anno fino a un massimo di 1,5 mln € complessivi.



- ❑ I tempi sono maturi per un coinvolgimento armonico di tutti gli stakeholder a favore della crescita degli investimenti privati nello sviluppo dell'economia reale
- ❑ Se le Istituzioni non solo ammettono, bensì vedono con favore gli investimenti della clientela del Private Banking in economia reale, possono intervenire per semplificare i processi distributivi
- ❑ Gli operatori possono rafforzare ulteriormente il loro impegno volto a fare crescere la cultura finanziaria dei clienti di Private Banking

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING