

LA CLIENTELA PRIVATE E GLI INVESTIMENTI IN ECONOMIA REALE TRAMITE PORTALI ON-LINE

Se il Private Banking sposa l'innovazione: nuove opportunità d'investimento per i clienti e benefici per la crescita economica

La proposta di AIPB:

“Gli italiani sempre più interessati a investire in economia reale: è necessario che venga riconosciuta una nuova classe di investitori semi professionali per favorire gli investimenti in questa nuova emergente asset class”

Milano, 18 febbraio 2021 – Aiutare le imprese a crescere, fino alla quotazione in borsa, finanziare l'economia reale, che mai come in questo momento ha bisogno di risorse e liquidità per uscire dalla crisi pandemica e diventare competitiva, offrire al risparmio privato, in un contesto a bassi tassi d'interesse, opportunità di rendimento alternative, possibilmente in Italia. Il crowd-investing si sta progressivamente affermando per integrare portafogli di High Net Worth Individual, come una nuova opportunità di diversificazione su PMI e imprese non quotate e una possibilità interessante e innovativa di rendimento.

In vista dell'adozione del nuovo Regolamento UE (2020/1503) che disciplina le campagne sulle piattaforme di crowdfunding, quale strumento alternativo per l'esecuzione di investimenti, i portali per l'investimento online, gli operatori di mercato e le istituzioni, riuniti oggi intorno al tavolo digitale dal titolo: **“La clientela Private e gli investimenti in economia reale tramite portali on-line”**, voluto da AIPB, l'Associazione Italiana Private Banking, hanno messo a confronto dati, esperienze e casi studio, per riflettere sulle prospettive del matrimonio tra Private Banking e nuove piattaforma digitali. A discuterne insieme ad Antonella Massari, Segretario Generale di AIPB, sono intervenuti: Giancarlo Giudici del Politecnico di Milano; Antonella Grassigli di Doorway; Emma Rita Iannacone di Consob; Anna Lambiase di IR Top; Roberta Sandrone di Intesa Sanpaolo Private Banking; Alessandro Scortecci di Cassa Depositi e Prestiti Venture Capital, con Alessandro M. Lerro, Presidente dell'Associazione Italiana Equity Crowdfunding in qualità di moderatore.

I dati dell'osservatorio AIPB

“I dati del nostro osservatorio rilevano che nel 2020 è cresciuto l'interesse a investire per lo sviluppo dell'Italia - ha spiegato Antonella Massari, Segretario Generale di AIPB aprendo i lavori dell'evento e illustrando come nel corso degli ultimi dodici mesi sia modificato l'atteggiamento nei confronti degli investimenti in economia reale: “Il 2020 ha mostrato anche segnali interessanti su come cambiano i driver d'investimento. Il 22% del campione intende investire su attività che abbiano un impatto positivo sull'ambiente e la società mettendo il rendimento in secondo piano. In questo contesto il ruolo della consulenza, nonché quello di intermediari e strumenti innovativi, sono cruciali per tradurre in decisioni di investimento sostenibili e coerenti gli orientamenti degli investitori affluent e high net worth. Si rende necessaria una riflessione per favorire l'emergere e il consolidarsi di canali che offrano al risparmio privato strumenti adeguati e innovativi, aiutando le imprese a fare un salto culturale verso fonti di finanziamento alternative a quelli tradizionali e, nello stesso tempo, aprire un'importante finestra di opportunità a tutti gli operatori specializzati e intermediari che si affacciano sul mercato.”

I processi di revisione regolamentare in atto, quali ad esempio MIFID, il Regolamento ELTIF e la Direttiva AIFMD, a cui va aggiunta la stesura in atto delle norme tecniche da parte dell'ESMA in relazione al Regolamento UE dei fornitori europei di servizi di crowdfunding per le imprese, offrono l'opportunità al Regolatore Europeo di rafforzare il ruolo ricoperto dagli investimenti finanziari dei privati a sostegno della crescita economica.

“Perché questo possa accadere, è necessario che venga riconosciuta la peculiarità di una classe aggiuntiva di investitori, la classe “semi-professionale” che si affianchi a quella del cliente professionale su richiesta, che se ne distingue sotto il profilo oggettivo e di funzionamento e favorisca gli investimenti in questa nuova emergente asset class” ha concluso Antonella Massari.

Il crowdfunding in Italia e la nascita di una nuova asset class

“La normativa di cui si è dotata l'Italia sull'equity crowdfunding – ha affermato Giancarlo Giudici, Professore ordinario della School of Management del Politecnico di Milano illustrando i dati raccolti dall'osservatorio - apre le porte alla partecipazione degli investitori retail ad una asset class, ovvero l'investimento nel capitale azionario di PMI e startup, tradizionalmente riservata a investitori istituzionali. Allo stesso tempo però crea le condizioni per un nuovo modello di club deal con ticket di partecipazione più consistenti che, anche grazie al private banking, può sostenere le imprese nella raccolta di masse di capitale più consistenti, colmando un gap che oggi esiste fra la quotazione in Borsa e il crowdfunding in versione puramente retail.” Secondo l'Osservatorio del Politecnico, il mercato in Italia degli investimenti transitati su piattaforme di crowdfunding (lending e equity) è passato da 8 milioni del 2015 agli oltre 520 milioni nel 2020, posizionandosi a livelli quasi paragonabili a Francia e Germania. Specificamente sull'equity crowdfunding, oggi sono 47 le piattaforme autorizzate che a partire dal 2013 hanno pubblicato 719 offerte promosse in maggioranza da start up innovative. Di queste offerte, oltre il 74% ha chiuso con successo superando il target mediamente del 235,7% e coinvolgendo in media 95 finanziatori per campagna. I dati dell'osservatorio evidenziano l'emergere di una fascia intermedia di investimento costituita dalle offerte di equity crowdfunding con target compreso di solito tra i 2 e gli 8 milioni di euro, sicuramente più interessante per il segmento private.

La quotazione in borsa delle imprese, via crowdfunding

Il crowdfunding propone quindi al mercato una nuova asset class destinata agli investitori HNWI al cui sviluppo il Private Banking può giocare un ruolo essenziale, creando nuovi modelli d'investimento, aggregando investitori, con l'effetto di accelerare il processo di crescita delle imprese e costituendo un passaggio intermedio prima dell'approdo sull'AIM.

“Il mondo del Private Banking sta evidenziando uno spiccato interesse per l'economia reale ben rappresentata dalle aziende quotate sul mercato AIM, passate da 77 nel 2016 a 138 nel 2021 (+79%) - ha spiegato Anna Lambiase, CEO e Fondatore di IR Top Consulting. “AIM Italia si conferma uno strumento finanziario dalle grandi potenzialità come dimostrato sia dal numero di investitori qualificati che è raddoppiato negli ultimi 5 anni con un investimento medio di circa 200 mila euro, sia dall'ammontare di raccolta complessiva in IPO delle aziende che ha superato i 3,9 miliardi di euro. Riteniamo che l'AIM possa rappresentare il mercato secondario per le startup che raccolgono capitali su piattaforme di Equity Crowdfunding e diventare un'opzione di exit per gli investitori accrescendo così la liquidabilità dell'investimento grazie alle ottime performance raggiunte. Inoltre, la recente conferma del credito d'imposta sui costi di IPO fino a 500.000 euro a favore delle PMI italiane permetterà alle stesse di accelerare il percorso di crescita con la quotazione in Borsa che sta canalizzando risorse finanziarie sull'economia reale”.

Il quadro normativo in evoluzione evidenzia ulteriori elementi di innovazione. *“Il Regolamento sul crowdfunding, adottato dalla Consob a giugno 2013 e successivamente modificato, ha ampliato la platea dei potenziali sottoscrittori di offerte di capitali on-line con l'obiettivo di accrescere il ruolo ricoperto dagli investimenti finanziari dei privati a sostegno dell'economia reale. La disciplina recentemente introdotta a livello europeo con il nuovo Regolamento sui fornitori di servizi di crowdfunding per le imprese si inserisce in un solco normativo già tracciato in Italia e pare destinata a mutare gli scenari competitivi in questo ambito. Sarà quindi interessante osservare nel tempo come questa nuova forma di intermediazione verrà interpretata dagli operatori e se l'opportunità offerta di identificare una categoria di “investitori sofisticati” alimenterà la crescita del mercato del crowdfunding” - ha spiegato Emma Rita Iannaccone, Funzionario Consob - Divisione Intermediari.*

E-Novia caso scuola e benchmark per gli operatori del mercato

In questo contesto, l'esperienza di E-Novia rappresenta proprio l'interpretazione plastica di questa nuova forma di intermediazione a servizio di una cliente di investitori sofisticati. Con E-Novia il crowdfunding ha accelerato il percorso di accesso alla quotazione e il Private Banking ha avuto un ruolo chiave nello sviluppo dell'operazione: dalla costituzione di una società veicolo che ha raccolto sulla piattaforma di crowdfunding i fondi per l'acquisto di titoli convertendo per un valore complessivo di 7,6 milioni di euro finalizzati a finanziare la società che al momento della quotazione in borsa ha convertito il prestito in azioni. L'operazione ha coinvolto 236 investitori che hanno investito mediamente 32mila euro. *“Lo scorso anno Intesa Sanpaolo Private Banking ha offerto alla propria clientela la possibilità di aderire a una nuova soluzione di investimento nell'economia reale – ha commentato **Roberta Sandrone, Responsabile Prodotti e Servizi di Investimento di Intesa Sanpaolo Private Banking** illustrando il caso sviluppato sulla piattaforma **Backtework** partecipata da Intesa Sanpaolo Spa – “Quella con E-Novia è stata la più importante operazione di equity crowdfunding mai realizzata in Europa, con quasi 8 milioni di euro raccolti e più di 230 adesioni. Tale successo è da leggersi in una duplice chiave: da un lato ha permesso ai nostri clienti di accedere a una soluzione innovativa in grado di diversificare il patrimonio e di generare nuove possibilità di performance; dall'altro l'iniziativa ha permesso di contribuire attivamente allo sviluppo economico del Paese, supportando aziende innovative e con ampi margini di crescita”.*

Gli operatori hanno un ruolo chiave nell'alimentare l'offerta di mercato. **Antonella Grassigli, CEO e Co-founder di Doorway** ha contribuito alla riflessione portando il punto di vista degli operatori del crowdfunding: *“Con l'entrata in vigore della nuova normativa insieme alle opportunità di mercato, verranno premiate le realtà in grado di cogliere la sfida e diventare a tutti gli effetti delle controparti affidabili e durature per l'industria private. Crediamo che le piattaforme di Equity Investing online che intendono offrire un servizio al mercato del Private Banking debbano andare oltre la semplice intermediazione della raccolta e diventare un vero e proprio hub di servizi in grado di affiancarli dalla selezione e due diligence delle imprese proposte, con criteri simili a quelli adottati dai venture Capital, fino alla creazione di meccanismi di tutela degli investitori e il coaching dei founder per seguire, nel tempo, l'andamento dell'investimento. Riteniamo che questo modello sia la strada migliore per creare valore fornendo ai Private Banker il supporto strategico e specialistico di cui necessitano per muoversi con fiducia all'interno del mercato dell'innovazione, estremamente dinamico e complesso”.*

Conclusioni

A tirare le fila e moderare il confronto ospitato da AIPB, Alessandro M. Lerro, Presidente dell'Associazione Italiana Equity Crowdfunding: *“Il crowdinvesting si sta progressivamente affermando come strumento alternativo per l'esecuzione di investimenti che ben si prestano ad integrare portafogli di HNWI, con una diversificazione su PMI e imprese non quotate ed una possibilità interessante ed innovativa di rendimento. I diversi operatori del private banking hanno già cominciato ad esplorare forme di collaborazione con piattaforme di crowdinvesting, prospettando possibili percorsi di intervento. Durante l'incontro credo siano emersi con chiarezza alcuni punti importanti come le potenzialità del mercato e il punto di vista dei produttori, dei distributori e degli investitori. Abbiamo inoltre avuto il privilegio di avere un aggiornamento dalle Autorità riguardo al processo di recepimento delle novità regolamentari entrate in vigore da ottobre 2020. Ringrazio quindi l'Associazione Italiana Private Banking, anche a nome dell'associazione AIEC che oggi rappresento, per aver organizzato questo momento di approfondimento”.*

AIPB

AIPB – Associazione Italiana Private Banking – nata nel 2004, riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che, tradizionalmente, si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento. Garantendo il confronto tra i diversi player del settore, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, di ricerca, culturali e formative, il servizio di Private

Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.

Sito web: www.aipb.it

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/aipb-italian-private-banking-association>

Contatti stampa AIPB:

BC Communication

Beatrice Cagnoni – beatrice.cagnoni@bc-communication.it – +39 335 5635111

Diana Ferla – diana.ferla@bc-communication.it – +39 345 0202 907