

LA PROPOSTA DI

Fondi in pressing per aprire il private equity al retail

Allo studio l'abbassamento della soglia dei 500mila euro per i fondi alternativi

Mara Monti

Abbassare la soglia dei 500mila euro dell'investimento minimo previsto per gli investitori privati che vogliono impiegare risorse nei fondi di investimento alternativi, ad esempio i fondi di private capital. È una delle proposte che stanno studiando Aifi (Associazione italiana di private equity) e Aipb (Associazione italiana di private banking) per convogliare risorse del canale della clientela "aggiata" in veicoli riservati di private equity, venture capital e private debt.

Una esigenza sentita da entrambe le associazioni. Da un lato c'è Aifi, interessata ad ampliare la raccolta per i fondi di private capital da destinare alle imprese italiane; dall'altro Aipb, che per i suoi clienti vuole mettere a disposizione prodotti di investimento per diversificare il portafoglio.

Attualmente, in Italia il segmento "retail" può accedere ai fondi di investimento alternativi riservati solo con un investimento minimo e non frazionabile pari a 500mila euro. La norma deriva dal recepimento della

direttiva europea Aifmd (Direttiva 61 del 2011 sui gestori di fondi alternativi), introdotta anche da altri paesi europei in maniera meno stringente come nel caso del Lussemburgo che fissa il limite a 125mila euro; oppure in Germania dove è prevista una categoria di investitori semi-professionali che possono accedere a tali investimenti per una cifra pari a 200mila euro.

In Italia i numeri sono rilevanti: soltanto il private banking gestisce 800 miliardi di euro, la metà del Pil italiano e un quarto del totale della ricchezza del paese, asset che appartengono a risparmiatori con portafogli rilevanti, diversificati, con esigenze di liquidità non stringenti e interessati a potere cogliere le opportunità offerte al mercato finanziario. «Nell'attuale contesto di mercato i prodotti finanziari alternativi, come il private capital, potrebbero assumere un ruolo rilevante nei portafogli degli investitori privati - commenta Fabio Innocenzi, presidente di Aipb -. I prodotti alternativi possono contribuire a soddisfare gli obiettivi di rendimento del cliente private integrandosi con prodotti più tradizionali attraverso un servizio di consulenza finanziaria evoluta».

Per il settore del private banking che raccoglie circa 6,5 miliardi l'anno

attraverso i fondi dedicati e di private debt, il problema è allargare la platea dei sottoscrittori che già ora vantano una quota del 17% della raccolta effettuata attraverso i family office e investitori individuali. «L'obiettivo è trovare un canale per fare crescere le Pmi e non farle continuare a dipendere soltanto dal credito bancario», commenta Innocenzo Cipolletta presidente di Aifi.

Tra le proposte avanzate dalle associazioni per consentire la partecipazione di investitori retail a fondi riservati di private capital, in alternativa alla revisione della soglia dei 500mila euro, c'è la definizione di una categoria di investitori intermedi, semi-professionali o retail ma professionalmente assistiti da un servizio di consulenza evoluta, come già succede in altri paesi europei, che abbia un limite di investimento minimo inferiore a 500mila euro. «Quello del private banking è soltanto una delle fonti a cui attingere per fare crescere il private capital che in altri paesi come la Francia ha già superato i 10 miliardi di raccolta - ha aggiunto Cipolletta - la spinta può arrivare anche dai Pir e dai fondi pensione: le leggi ci sono, ora serve un'azione di moral suasion da parte delle istituzioni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA