

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

**Finanza per la crescita**

# Ora gli strumenti alternativi iniziano a correre anche in Italia

**Lucilla Incorvati**

**D**al club deal al Private equity; dai minibond al crowdfunding; dai search fund alla quotazione sul listino Aim. La finanza per la crescita delle Pmi, da qualche anno via alternativa al classico credito bancario, sta facendo passi da giganti. «In Italia il fenomeno sta registrando una fase di crescita del proprio ciclo di vita dopo un'entrata a regime più a rilento che in altri Paesi - sottolinea Luigi Capitanio, director Monitor Deloitte Strategy Consulting-. Infatti, come dimostra il nostro recente studio "Deloitte Alternative Deal Tracker", il settore della Finanza Alternativa cresce in tutti i principali Paesi europei con un picco in Italia dove si registra a fine del secondo trimestre di quest'anno una crescita di circa il 22%, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, nonostante un volume di deal ancora non soddisfacente se paragonato a quello dei mercati più avanzati su questo comparto come Gran Bretagna, Francia, Germania, Austria e Irlanda». Rispetto ad altri Paesi europei, in particolare Gran Bretagna, l'Italia è ancora più indietro anche sul fronte del direct lending, ovvero il credito fornito da soggetti non bancari attraverso prestiti diretti volti a finanziare le Pmi. «Viceversa è importante segnalare come strumen-

ti di crowdfunding ed emissione di minibond siano frequenti nel nostro mercato e in forte crescita - aggiunge Capitanio -. Il 2018 ha registrato il record nei volumi di emissioni di minibond con un dato consuntivo di 1,3 miliardi di euro, valore in forte crescita rispetto agli ultimi anni».

Tuttavia, allo sviluppo di questa nuova via restano ancora da sciogliere alcuni nodi che secondo gli esperti ne ostacolano lo sviluppo. «L'aggiornamento del Decreto Crescita e l'ampliamento della Nuova Sabatini, avvenuto nel 2019, - aggiunge Capitanio - hanno notevolmente incoraggiato soluzioni di finanziamenti alternativi alle Pmi. Ma il numero di Pmi in Italia che si affida alla finanza alternativa resta ancora molto basso in Italia, molto probabilmente a causa dell'elevata complessità nel mettere in contatto tutti gli stakeholder dell'operazione, vale a dire società, investitori, sponsor». Eppure a questo mondo guardano sempre di più gli intermediari finanziari a caccia di soluzioni per diversificare i portafogli degli investitori in classi di attivo più generose. Lo strumento individuato è quello dei FIA (Fondi di investimento Alternativo) per il quale Borsa Italiana in caso di quotazione ha previsto uno specifico mercato (Miv). Anche gli investitori italiani mostrano più disponibilità per questi investimenti. Se-

condo un recente studio condotto da Aipb, l'associazione italiana private banking, nell'ultimo anno è cresciuta la percentuale di clienti disponibili a investire una parte del loro patrimonio con un orizzonte temporale di lungo periodo (10 anni) per ottenere performance soddisfacenti e, se possibile, cogliere l'opportunità di beneficiare di agevolazioni fiscali. Molto rilevante è anche il numero delle famiglie benestanti interessate a valutare opportunità di investimento 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%).

Nonostante il momento di mercato sia favorevole ad una crescita degli investimenti privati in Fondi di investimento Alternativi, il loro peso risulta ancora troppo limitato (0,5%) rispetto al totale degli asset gestiti dal private banking (circa 800 miliardi di euro). Tra le barriere che ne ostacolano la crescita c'è la soglia minima dei 500mila euro per l'accesso, ritenuta elevata. «Abbassare tale quota - ricorda Antonella Massari -, segretario di Aipb - sarebbe utile per far crescere il potenziale di questi investimenti. Così come sarebbe importante aumentare il numero dei veicoli, oggi quantitativamente ancora troppo limitati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

