Più economia reale nei grandi patrimoni

Massari (Aipb): bene l'ulteriore sconto per chi investe nei nuovi Pir

Ma servono altri strumenti per l'incontro tra Pmi e investitori

di **Lionello Cadorin**

Come incentivare il trasferimento di ricchezza dalle famiglie alle piccole e medie imprese italiane? *L'Economia* del *Corriere della Sera* lo ha chiesto ad Antonella Massari, segretario generale di Aipb, l'Associazione italiana private banking, dopo l'introduzione nella legge di Bilancio di un credito di imposta per le eventuali perdite relative agli investimenti in Pir Pmi costituiti nel 2021.

Qual è il suo giudizio sul nuovo incentivo fiscale per i Pir e sui possibili effetti?

«L'eccezionalità del momento richiede misure eccezionali. Questa iniziativa è un vaccino a scadenza che immunizza temporaneamente un mercato appena nato, un paracadute fiscale necessario per arginare gli effetti di breve termine della crisi. Il Parlamento ha compreso che le piccole e medie imprese, ossatura della nostra economia, oggi più che mai necessitano di risorse e sostegno finanziario che possono arrivare anche attraverso investimenti privati di lungo periodo raccolti con adeguati strumenti finanziari. Questo genere di soluzioni è di solito caratterizzato da un livello di rischio elevato e quindi particolarmente adatto agli investitori private, che per loro natura hanno un profilo più articolato e un risparmio più paziente. Stiamo parlando di 660.800 famiglie italiane a cui fanno capo patrimoni finanziari superiori al mezzo milione di euro, per uno stock totale di 1.150 miliardi di euro. La defiscalizzazione delle perdite dei Pir Pmi potrebbe quindi essere un primo importante passo per allungare di nuovo gli orizzonti temporali dei risparmi private e riportarli verso il finanziamento delle piccole e medie imprese. Ma c'è ancora molto da fare. Secondo le indagini realizzate da Ipsos per Aipb i clienti private sarebbero comunque disposti a tenere fermo per almeno 10 anni in investimenti illiquidi il 16% del loro patrimonio, in cambio di rendimenti interessanti (o incentivi fiscali). Oggi, tuttavia, le strategie specializzate in economia reale sono pari solo allo 0,4% dei portafogli finanziari. Questo cortocircuito impedisce alle intenzioni di trasformarsi in azioni».

Come si può spezzare il cortocircuito e avviare un processo virtuoso?

«Garanzie di successo possono derivare da una strategia sinergica con impatti positivi su tutti i soggetti chiave del processo: risparmiatori, imprese, gestori specializzati. I risparmiatori, perché valutino conveniente investire in fondi specializzati in Pmi italiane. Le imprese, perché trovino utile e vantaggioso ricorrere a fonti di finanziamento di lungo periodo complementari al credito bancario. I gestori, perché reputino interessante il mercato italiano, tanto da localizzarsi in Italia e creare fondi che investano nelle nostre piccole e medie imprese».

Quali azioni pratiche si potrebbero intraprendere?

«Il tema centrale è lo sviluppo di un'offerta adeguata. Ancora oggi l'Italia presenta caratteristiche culturali che non favoriscono lo sviluppo dei cosiddetti private market, che permetterebbero al risparmio privato di affluire agevolmente verso le attività produttive e le infrastrutture. Solo una minoranza di Pmi è disposta ad aprirsi al mercato dei capitali di terzi, come dimostra anche la sottocapitalizzazione della Borsa. Dal lato dell'offerta le opportunità di investimento sono ancora troppo limitate. A questo si aggiunge una ridotta presenza di professionalità esperte nella selezione e valutazione delle imprese, figure indispensabili per ridurre l'asimmetria informativa fra chi offre e chi richiede capitali. Sarebbe in questo senso auspicabile accelerare anche sul fronte della creazione di una definizione armonizzata a livello europeo della categoria intermedia di investitori semi professionali, basata sulla dimensione minima del portafoglio finanziario (superiore a 500mila euro) e sul livello di servizio (consulenza finanziaria di portafoglio e/o gestione patrimoniale)».

Aipb
Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking

Con quali vantaggi?

«Si stabilirebbero in tal modo le peculiarità della clientela private rispetto alla clientela cosiddetta retail, da cui la prima si differenzia per obiettivi e dinamiche di investimento. Inoltre, una categorizzazione di questo tipo servirebbe a rimuovere i limiti generati dall'applicazione dalla Mifid 2, che ha avuto molti meriti sul fronte della tutela dell'investitore retail, ma una serie di conseguenze negative per i clienti con patrimoni elevati in termini di limitato accesso al premio di illiquidità, di minore opportunità di diversificazione e decorrelazione, di scarso accesso ai benefici fiscali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso