

<https://www.we-wealth.com/it/news/aziende-e-protagonisti/private-banking/dagli-hnwi-possano-arrivare-fino-a-700-miliardi-per-leconomia-reale/>

Dagli Hnwi possono arrivare fino a 700 miliardi per l'economia reale

Il 71% degli Hnwi consiglierebbe a un amico di investire su una pmi italiana. Il 22% predilige l'impatto al rendimento nelle sue scelte di investimento: i tempi sono maturi per spingere su strumenti finanziari che soddisfino questa



domanda. Nel flusso di denaro che può transitare dai ricchi italiani alle imprese locali, gioca un ruolo fondamentale la mediazione del private banking. Il caso di scuola di E-Novia primo esperimento di fusione del pb con il Fintech (Fideuram Intesa e Backtwork) I clienti del pb mostrano sempre maggior interesse per gli investimenti in pmi italiani. Un canale per raccogliere la domanda è il crowdfunding. Ma per farlo sviluppare è necessario innanzitutto dare seguito alla definizione di cliente semi professionale. La visione degli operatori di mercato nel webinar "La clientela Private e gli investimenti in economia reale tramite portali on-line", organizzato da Aipb. Un nuovo regolamento europeo, un interesse sempre maggiore da parte degli Hnwi che guardano all'economia reale come opportunità di investimento e l'esigenza dell'economia reale di risorse e liquidità per uscire dalla crisi pandemica e diventare competitiva. Sono questi driver dell'allargamento di uno strumento nato per la folla, qual è il crowdfunding, ai clienti del private banking, che nel collegare due mondi solo apparentemente distanti avrà un ruolo determinante. E con la creazione della categoria innovativa del cliente semiprofessionali la strada sarà spianata. Se ne è parlato nel corso del webinar "La clientela Private e gli investimenti in economia reale tramite portali on-line", organizzato da **Aipb**, l'**Associazione Italiana Private Banking**. Agli Hnwi piacciono le pmi italiane "I dati del nostro osservatorio - dice Antonella Massari, Segretario Generale di **Aipb** - rilevano che nel 2020 i clienti private che hanno un giudizio positivo sull'Italia sono passate dal 39% al 46% e il 71% consiglierebbe a un amico di investire su un'azienda italiana. Infine, il 22% 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". Ma servono anche "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". Si deve agire dunque sul fronte della domanda, stimolando gli hnwi verso investimenti alternativi nell'economia reale, ma anche su quello dell'offerta per far arrivare sul mercato proposte interessanti su cui investire. Un mercato potenziale di 700 miliardi di euro. Ma c'è un ulteriore passo da fare, secondo Massari. "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 distingua sotto il profilo oggettivo e di funzionamento". L'investitore semiprofessionale è una categoria intermedia basata sulla dimensione minima del portafoglio finanziario (superiore a 500mila euro) e sul livello di servizio (consulenza finanziaria di portafoglio e/o gestione patrimoniale). "Una categorizzazione di questo tipo servirebbe a rimuovere i limiti generati dall'applicazione della 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". Più in dettaglio, i criteri per identificare il cliente semi professionale sono la dimensione del portafoglio, l'obbligo di investire nell'ambito di un servizio di consulenza o di gestione patrimoniale, il limite di concentrazione per ogni asset inferiore al 20%: "il semi professionale non possiede in sé i criteri di professionalità ma li acquisisce in virtù del servizio che riceve". Se guardiamo alla composizione attuale del pb in Italia, il mercato potenziale con i criteri sopra descritti ha un potenziale di 700 miliardi di euro (con portafogli medi di 1,6 milioni di euro), mentre i professionali su richiesta ammontano a solo allo 0,5% dei 900 miliardi gestiti dal private banking, "una componente minima che dà poca possibilità di sviluppo. Abbiamo davanti a noi un mercato potenziale vale 700 miliardi contro gli attuali 460 milioni". I numeri dell'equity crowdfunding italiano: il mercato italiano è pronto? Secondo il Giancarlo Giudici, professore ordinario della School of Management del Politecnico di Milano e direttore dell'Osservatorio sul crowdfunding "stiamo andando anche nel nostro Paese verso la

democratizzazione della finanza, sia per quanto riguarda l'accesso al capitale delle pmi che una volta erano dominio di pe e vc, sia per gli investitori che hanno a disposizione nuove asset class con un profilo di rischio rendimento inedito". 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. Nel 2020 l'equity crowdfunding ha chiuso in particolare con una raccolta vicina ai 100 milioni di euro, mentre il lending ha sfiorato i 430 milioni di euro. "Gli investitori professionali sono poco presenti nell'equity, molto meno che nel lending - dice Giudici - 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". Numeri che secondo Giudici spingono a una riflessione: "la normativa attuale nell'equity crowdfunding ha contribuito a sviluppare un mercato fatto essenzialmente di piccoli investitori che intervengono con chip molto basse. Ed è giusto, perché lo strumento nasce per aprire al retail una asset class tradizionalmente appannaggio di istituzionali, ma oggi la stessa normativa potrebbe far sviluppare un nuovo segmento di mercato al servizio di club deal dove il target di raccolta è molto più alto". E-Novia, il primo esperimento italiano di crowdinvesting per HnwiUn esperimento in questo senso è rappresentato dal caso di E-Novia, un vero e proprio club deal online, nato dalla collaborazione tra Fideuram Intesa Sanpaolo e Backtework. La campagna è stata la più finanziata di sempre in Italia e tra le più importanti in assoluto nell'Europa Continentale ex Regno Unito: che a marzo 2020 ha raccolto 8 milioni di euro in 30 giorni, con un ticket minimo di 25mila euro. L'operazione è stata strutturata attraverso il collocamento di quote di FinNovia, veicolo ad hoc che ha sottoscritto un prestito obbligazionario convertendo emesso da eNovia; prestito che si convertirà in equity con la quotazione in Borsa della società. Si è trattato di una prima assoluta per una banca italiana ma l'obiettivo è far diventare questo percorso una prassi: e dunque le opportunità di investimento saranno sempre maggiori. 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 - sostiene Roberta Sandrone, Responsabile Prodotti e Servizi di Investimento di Intesa Sanpaolo Private Banking - Accolta con grande entusiasmo: da un lato perché 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". Il passo successivo? La Borsa. Insomma il crowdfunding che apre agli Hnwi è una evoluzione importante che 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." Una sorta di ponte che a tendere può portare le imprese a disporsi verso maggiori aperture di capitale, fino alla quotazione. Che può essere vista come la exit attraverso cui gli investitori Hnwi incassano le plusvalenze. "Con il segmento Aim professional lanciato a luglio e dedicato a questo target fa del listino alternativo l'habitat naturale per questo genere di exit - secondo Anna Lambiase, CEO e Fondatore di IR Top Consulting. "Su Aim il numero delle aziende quotate è passato da 77 nel 2016 a 138 nel 2021 (+79%) con una capitalizzazione raddoppiata dal 2016. Il numero di investitori qualificati è raddoppiato negli ultimi 5 anni con un investimento medio di circa 200 mila euro, mentre la raccolta complessiva in IPO delle aziende ha superato i 3,9 miliardi di euro. Nel 2020 ci sono state 21 quotazioni, mentre l'anno più rilevanti è stato il 2019 con 31 Ipo che ha portato il nostro Paese al vertice in Europa" Insomma, "Aim può 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 alla ottime performance raggiunte". I cambiamenti regolamentari il crowdfunding è in ogni caso in profonda evoluzione. Dal prossimo novembre entrerà in vigore il Regolamento Ue (2020/1503) che disciplinerà in una cornice unitaria le campagne sulle piattaforme di crowdfunding, mettendo sotto lo stesso cappello equity e lending. "Il nuovo regolamento europeo renderà possibile per gli operatori già autorizzati continuare a operare fino a novembre 2020 - dice Emma Rita Iannaccone, Funzionario Consob - Divisione Intermediari - entrerà in vigore il prossimo novembre, ma l'Esma dovrà

elaborare 12 regolamenti attuativi, e la consultazione con gli stakeholder durerà fino alla fine di maggio". Il regolamento europeo presenta similitudini con quello italiano, che, sostiene Iannaccone "è stato pionieristico. Le novità stanno nei limiti alle offerte che non devono superare i 5 milioni nei 12 mesi, e nella previsione di verifiche di appropriatezza e adeguatezza, nei termini della capacità degli investitori non sofisticati di sostenere le perdite. In caso di esito negativo l'investimento non sarà inibito ma ci sarà una disclosure rispetto al rischio. Un altro aspetto rilevante è l'obbligo di una scheda recante informazioni chiavi, il Kiid". Dunque, conclude Iannaccone, "la disciplina recentemente introdotta a livello europeo si inserisce in un solco normativo già tracciato in Italia e pare destinata a mutare gli scenari competitivi in questo ambito. Sarà 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".

Laura Magna

Condividi l'articolo

[LEGGI ALTRI ARTICOLI SU: Private Banking](#)

Aipb