

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Il crowd-investing aiuta le imprese a crescere

I dati dell'Osservatorio Aipb

Il Private banking diventa fonte d'investimento nell'economia reale attraverso portali online

di **Achille Perego**
MILANO

Il private banking, e quindi i clienti con una maggiore disponibilità di patrimonio, come fonte d'investimento nell'economia reale attraverso portali online. Il crowd-investing può diventare così una nuova asset class per aiutare da una parte le imprese a crescere, fino alla quotazione in Borsa, in un momento in cui, a causa della pandemia, hanno bisogno di risorse e liquidità per uscire dalla crisi e diventare competitive. E dall'altra parte offrire al risparmio privato, in un contesto a bassi tassi d'interesse, opportunità di rendimento alternative, possibilmente in Italia.

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, Aipb, l'Associazione italiana private banking, ha richiamato l'attenzione sul tema riunendo nei giorni scorsi operatori di mercato e istituzioni intorno al tavolo digitale dal titolo: «La clientela private e gli investimenti in economia reale tramite portali online».

«I dati del nostro osservatorio rilevano che è cresciuto l'interesse a investire per lo sviluppo dell'Italia – spiega Antonella Massari (nella foto), segretario generale di Aipb –. Il 22% del campione intende in-

vestire 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». Quindi per Massari «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».

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 distingua sotto il profilo oggettivo e di funzionamento e favorisca gli investi-



menti in questa nuova emergente asset class». La normativa di cui si è dotata l'Italia sull'equity crowdfunding, secondo Giancarlo Giudici, professore ordinario della School of Management del Politecnico di Milano, apre le porte alla partecipazione degli investitori retail a una asset class, ovvero l'investimento nel capitale azionario di Pmi e startup, tradizionalmente riservata a investitori istituzionali.

Per 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.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

