

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



PORTAFOGLIO

I fondi restano gli strumenti preferiti, ma cresce l'interesse sulle attività di crowdfunding e sui Pir alternativi

School of Management del Politecnico di Milano e dalla Libera Università di Bolzano, che l'hanno presentata in un evento online il 9 marzo. Secondo gli analisti dei due atenei, gli investimenti dei Family Office italiani pesano in Europa per il 18% del totale: una quota non trascurabile anche se ci sono aree geografiche come la Scandinavia, la Svizzera o la Germania dove questo tipo di strutture hanno un grado di sviluppo maggiore.

Nel nostro Paese anche i gestori dei grandi patrimoni familiari, al pari dei private banker, hanno una notevole tendenza a fare investimenti a sostegno dell'economia nazionale, cioè in società industriali non quotate in Borsa. Una delle modalità più utilizzate per effettuare queste operazioni è il club deal, un sindacato d'investimento con cui alcuni grandi investitori uniscono le forze per acquisire partecipazioni aziendali, versando diversi milioni di euro. Tra le iniziative più importanti in quest'ambito c'è quella messa in campo dalla banca d'affari Tamburi Investment Partners che ha raccolto 500 milioni di euro con un club deal coinvolgendo, decine di famiglie imprenditoriali come i Marzotto, i Lavazza e i Branca, investendo poi in importanti realtà imprenditoriali italiane come Eataly, Moncler e Prysmian.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il private banking cresce e sostiene il made in Italy

Il valore del patrimonio gestito ha raggiunto i 908 miliardi di euro

Nonostante la crisi provocata dalla pandemia, nel terzo trimestre 2020 gli investitori benestanti hanno visto aumentare il proprio tesoretto del 3,3%

di **Andrea Telara**
MILANO

Circa 908 miliardi di euro. È il valore del patrimonio gestito in Italia dai private banker, cioè quei professionisti che nelle banche e nelle reti di consulenti finanziari si occupano dei clienti di fascia alta, in possesso di una ricchezza superiore a 500mila euro a testa. Nonostante la crisi economica provocata dall'emergenza del Covid-19, nel terzo trimestre 2020 gli investitori benestanti hanno visto crescere il proprio tesoretto del 3,3% nell'arco di un solo trimestre, rispetto agli 879 miliardi di euro registrati al 30 settembre dell'anno scorso. I dati, che sono aggiornati al 31 dicembre 2020 e sono stati resi noti dall'associazione

di categoria Aipb (rappresentativa dei principali operatori italiani del private banking), sono il frutto dei rialzi delle borse che, dopo essere finite sul baratro nel marzo del 2020 con lo scoppio della pandemia, hanno poi risalito la china nei mesi successivi, fino a riportarsi a livelli pre-crisi.

I clienti del private banking sono dunque diventati ancor più ricchi di prima, poiché hanno visto rivalutarsi notevolmente le azioni e i fondi azionari presenti in abbondanza nei loro portafogli. Sono proprio i fondi e gli altri prodotti del risparmio gestito gli strumenti finanziari ancora preferiti dagli investitori benestanti, anche se il settore del private banking guarda da tempo con interesse a soluzioni d'investi-

mento più innovative, ideate per spingere i risparmi delle famiglie e i grandi patrimoni a sostenere l'economia del Paese. È il caso delle attività di crowdfunding con cui alcuni intermediari specializzati, attraverso la rete di internet, raccolgono fondi dagli investitori per finanziare iniziative imprenditoriali che hanno grande potenziale di crescita ma si trovano ancora in fase di avvio (start up).

Un'altra categoria di prodotti finanziari che attira l'interesse del private banking è rappresentata oggi dai Pir (piani individuali di risparmio) alternativi, cioè quei fondi che investono gran parte del loro portafoglio nei titoli di piccole e medie aziende italiane non quotate in borsa. Oltre a una cresci-

ta del private banking, nell'ultimo anno in Italia c'è stato anche un significativo sviluppo dei Family office, cioè di quelle società di servizi che amministrano il patrimonio di una o più famiglie facoltose, svolgendo il ruolo di coordinamento sia per la gestione finanziaria che per quella amministrativa e legale.

In Italia, alla fine del 2020, c'erano nel complesso 158 family office, 8 in più rispetto all'anno passato. Di questi, 24 sono stati creati o promossi da banche, altri 56 da grandi famiglie che hanno deciso di dotarsi di strutture professionali, esclusivamente per gestire il proprio patrimonio. Infine, ci sono 78 family office indipendenti che operano con lo status di sim (società di intermediazione mobiliare) o scf (società di consulenza finanziaria). In quest'ultimo caso, si tratta di società che vengono pagate quasi sempre con una fee, cioè con una parcella versata dai clienti e proporzionale al patrimonio amministrato, senza che i consulenti abbiano alcun rapporto economico con chi fornisce i prodotti finanziari (per esempio con le case d'investimento che gestiscono i fondi). La fotografia del mercato italiano dei family office è stata scattata la scorsa settimana da una ricerca della