



NEW DEAL VERDE
Antonella Massari, segretario generale della Associazione italiana private banking (Aipb). A sinistra un parco eolico

LA FOTOGRAFIA DELL'AIPB

Il Private banking cresce e strizza l'occhio all'ambiente

«Paperoni» sempre più attenti ai valori della sostenibilità. Sale l'interesse per i Pir alternativi

Manfredi Villani

«Nel 2020 è cresciuto l'interesse a investire per lo sviluppo dell'Italia». Antonella Massari, segretario generale di Aipb, nel corso del recente webinar *La clientela Private e gli investimenti in economia reale tramite portali on-line* ha sottolineato come nel corso degli ultimi dodici mesi si sia modificato l'atteggiamento nei confronti dell'economia reale. Un sondaggio realizzato da Ipsos per conto di Aipb ha evidenziato come siano cambiati i driver d'investimento. Il 22% del campione 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*», ha proseguito Massari aggiungendo che «si rende necessaria una rifles-

sione 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 quelle tradizionali».

Ecco perché il private banking sta allargando i propri orizzonti verso prodotti di più recente elaborazione come i Pir alternativi, ossia gli Eltif (European long term investment funds), fondi chiusi che investono almeno il 70% del loro portafoglio nei titoli di pmi non quotate). Analogo interesse viene mostrato per il mercato Aim, il segmento

NUOVE TENDENZE
Focus anche sugli Eltif, sul segmento Aim di Borsa e sul crowdfunding

22%

Secondo un sondaggio Ipsos-Aipb, il 22% della clientela private privilegia gli investimenti verdi

di Borsa Italiana dedicato alle piccole realtà. L'ammontare di raccolta complessiva in Ipo delle aziende che ha superato i 3,9 miliardi di euro. Ultima ma non meno importante la soluzione

dell'*equity crowdfunding*, ossia la raccolta di capitali tramite piattaforme digitali. Il nuovo regolamento europeo fissa il limite annuo per ciascun emittente a 5 milioni di euro (in Italia il tetto era di 8 milioni), ma in ogni caso è una nuova opportunità che le reti propongono sempre più spesso alla loro clientela.

Il private banking è vicino al sistema-Paese anche in un altro modo,

SERVIZI
Una consulenza sartoriale e assistenza alle aziende nei passaggi generazionali

ossia con l'assistenza nei passaggi generazionali. Il 99% delle imprese italiane è rappresentato da pmi che generano il 79% dei posti di lavoro. Se è vero che esse costituiscono la spina dorsale del settore manifatturiero, è altrettanto innegabile come i loro punti di debolezza costituiscano dei limiti in un contesto globale.

Eltif ed equity crowdfunding rappresentano un canale di finanziamento alternativo a quello tradizionale bancario. Ma è sul fronte dei passaggi generazionali e delle governance delle società di capitali a conduzione che il private banking può recitare un ruolo di primo piano. Le reti di consulenza, infatti, sono il primo interlocutore su molte tematiche extra-finanziarie degli imprenditori, che rappresentano il 20% della clientela complessiva del private in Italia. Questa confidenza deriva da una relazione di fiducia consolidata nel tempo (13 anni in media) evidenziata anche dalle ricerche di mercato. Secondo le indagini più recenti, gli imprenditori riconoscono al banker, oltre alle professionalità tecniche anche abilità più trasversali, fondamentali per dialogare sui temi dell'impresa. E poiché meno di un imprenditore su cinque ha cominciato a trasferire il proprio patrimonio aziendale (la percentuale sale al 26% se ci si riferisce al patrimonio finanziario), ecco che il private banker può svolgere un ruolo determinante in quanto il 68% dei capiazienda è pronto ad accogliere proposte di supporto nei momenti di discontinuità. La consulenza gioca, perciò, un ruolo decisivo.