

<https://www.we-wealth.com/news/aziende-e-protagonisti/private-banking/ruolo-private-banker-rilancio-economia-reale>

## Il ruolo dei private banker per il rilancio dell'economia reale

In che modo i private banker possono contribuire al rilancio delle pmi italiane? E qual è il ruolo dei Fondi d'investimento alternativi? Le risposte in una nuova ricerca del Polimi

In Italia il 66,9% del valore aggiunto dell'economia reale è prodotto dalle

piccole e medie imprese, che impiegano il 78,1% della popolazione attiva

A distanza di tre anni dal deal, le imprese che hanno ricevuto un finanziamento in equity o debito hanno riportato performance maggiori del 240%

Le pmi oggetto di deal mediati dal private banking hanno registrato un boom dei ricavi pari al 10% in più, degli attivi pari al 25% in più e dei dipendenti pari al 10% in più

In Italia il 66,9% del valore aggiunto dell'economia reale è prodotto dalle piccole e medie imprese, che impiegano il 78,1% della popolazione attiva. Percentuali rilevanti ma che celano ben note difficoltà nell'accesso ai finanziamenti. Secondo i dati raccolti da Vincenzo Butticé, assistant professor del Politecnico di Milano e autore di un nuovo studio presentato in occasione della conferenza promossa da **Aipb** in collaborazione con Neuberger Berman, le pmi tricolori vantano le aspettative più basse rispetto alla possibilità di accedere al credito bancario. Una situazione legata da un lato alle caratteristiche intrinseche di una domanda caratterizzata "da un settore poco strutturato e composto da imprese prevalentemente giovani" e dall'altro all'impossibilità per queste ultime di "trasferire informazioni credibili". Ed è qui che entrano in gioco i Fondi d'investimenti alternativi (Fia). Pronti a favorire la crescita e la competitività delle aziende italiane, specie grazie al contributo del private banking.

Il progetto di ricerca del Polimi, aggiudicatario di un bando di **Aipb** dedicato a ricercatori di dipartimenti economico-finanziari di università italiane, ha analizzato la totalità dei gestori di fondi d'investimento alternativi (256) operanti in Italia tra il



2015 e il 2019. Il campione include 2.274 deal che hanno riguardato 1.546 imprese italiane, di cui oltre l'80% ricade nella categoria delle pmi operanti nell'economia reale. Il 75% delle operazioni ha coinvolto aziende del Nord Italia, con un focus principalmente sul settore terziario-servizi (57%) e sul settore secondario-manifattura (42%). I Fia selezionati dagli operatori private, nel dettaglio, sono stati coinvolti nell'11% dei deal in cui il target era una pmi (si parla di 151 imprese di cui il 76,8% situate nel Nord Italia e il 56,2% operanti nel settore terziario).

Quello che è emerso è che, a distanza di tre anni dal deal, le imprese che hanno ricevuto un finanziamento in equity o debito hanno riportato performance maggiori del 240% rispetto a quelle che non lo hanno ottenuto. E le pmi oggetto di deal mediati dal private banking hanno riportato un ulteriore incremento dei ricavi pari al 10% in più, degli attivi pari al 25% in più e dei dipendenti pari al 10% in più. “Possiamo evidenziare dunque due aspetti fondamentali: i Fia possono avere un ruolo importante a sostegno delle pmi e il private banking può essere protagonista di questo scenario, essendo in grado di sostenerle sia qualitativamente che quantitativamente. Lo fa già e lo farà ancora in futuro”, osserva Butticé.

Più cauta Antonella Massari, segretario generale di **Aipb**, secondo la quale sebbene i numeri evidenziati nello studio possano essere giudicati “molto positivamente” continuano a essere “altamente insufficienti”. “Non possiamo pensare che i fondi pubblici possano sostenere l'economia sempre e nel lungo periodo ma è necessario accompagnare l'impegno pubblico a quello privato, specie in Italia”, spiega Massari. “Il fatto che l'11% dei Fia presenti sul mercato vantino una partecipazione del private banking è un aspetto positivo, ma il potenziale è molto più alto. Se guardiamo al peso degli investimenti alternativi nel totale dei portafogli della clientela private, non si è mai spostato negli ultimi anni dallo 0,4%. Dall'altra parte, quando intervistiamo i nostri clienti private, ci dicono che il 65% sarebbe interessato a investire nell'economia reale. Questo vuol dire, come anticipato, che il potenziale è molto alto ma si traduce in una dimensione molto contenuta”.

Ma quali sono le ragioni e cosa possono fare gli operatori del settore per sanare questo mismatch? Come spiega Renato Miraglia, head of private banking sales & advisory di Unicredit, spesso i clienti degli intermediari in Italia non possono accedere a questa tipologia di strumenti. “Ecco perché la creazione di una terza categoria intermedia, tra investitori istituzionali e investitori retail, può essere la soluzione. Partire dall'assunto che i grandi imprenditori o i grandi amministratori di

family holding non possano essere investitori professionali è sicuramente un limite. Bisogna ampliare la categoria dei clienti cui noi intermediari possiamo proporre questi strumenti”, avverte. Sulla stessa linea d'onda Massari, che ribadisce al contempo la necessità di “fare cultura”. Anche considerando l'ingente mole di risparmi depositata sui conti correnti degli italiani. Da un lato, conclude Stefano Capiello, dirigente generale del Mef, VI Direzione sistema bancario e finanziario dipartimento del Tesoro, “dobbiamo stimolare la domanda di strumenti finanziari e invogliare una cultura dell'equity e dall'altro stimolare le imprese a ricorrere con maggiore frequenza ai mercati dei capitali”.

“Un mercato finanziario sviluppato nel quale il risparmio privato trovi canali dedicati per partecipare alla crescita economica è una condizione indispensabile per aiutare le imprese a fare un salto culturale verso fonti di finanziamento alternative al credito bancario e aprire una finestra di opportunità per gli operatori specializzati nella creazione di nuovi strumenti d'investimento per lo sviluppo delle pmi”, interviene infine Paolo Langé, presidente di **Aipb**. “La società e la sua economia hanno la possibilità di prosperare se la ricchezza delle famiglie non resta inattiva e viene investita professionalmente. Il private banking può mettere in movimento il risparmio privato, aiutando gli investitori a superare paure e incertezze, a investire direttamente e indirettamente nelle imprese e nelle infrastrutture, e a produrre ricchezza aggiuntiva. Ricchezza della quale beneficeranno egli stessi”.