

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

IL RUOLO DEL RETAIL QUALIFICATO

# Fondo nazionale strategico la sponda dei ricchi patrimoni

Cos'è e come funziona il nuovo strumento finanziario per convogliare capitali sulle Pmi. Il presidente Aipb, Ragaini: "Possiamo essere attori importanti nell'avvicinare risparmio e investimenti produttivi"

Marco Frojo



**D**opo il sostanziale fallimento dei Pir, lo Stato prova nuovamente a far arrivare capitali freschi alle piccole e medie imprese creando appositi strumenti finanziari e questa volta lo fa coinvolgendo gli investitori istituzionali e i privati più abbienti (invece che i piccoli risparmiatori come avvenuto con i Piani individuali di risparmio). Lo strumento prescelto questa volta prende il nome di Fondo nazionale strategico (Fns) che, a differenza dei Pir, prevede anche la partecipazione di capitali pubblici. Nello specifico si tratterà di 350 milioni di euro del "Patrimonio rilancio", lo strumento nato nel 2021 dal ministero dell'Economia e finanze (Mef) e gestito da Cassa depositi e prestiti (Cdp) per sostenere le imprese italiane con fatturato superiore a 50 milioni di euro.

Il Fns sarà un fondo di fondi, perché sotto il suo ombrello ci saranno 10 diversi fondi, ognuno dei quali con una dotazione di 35 milioni di euro fornita da Cdp. La quota pubblica non potrà superare il 49%; questo significa che i privati dovranno contribuire per almeno 36,5 milioni di euro a fondo, ma l'o-

biiettivo del Mef è decisamente più ambizioso. Per ogni euro pubblico punta a mobilitarne almeno tre privati; oltre che agli investitori istituzionali, dunque fondazioni, fondi pensione, assicurazioni, fondi d'investimento; la chiamata è rivolta anche al "retail qualificato", ovve-

ro i privati cittadini con patrimoni importanti. La dotazione complessiva del Fns dovrebbe dunque superare il miliardo di euro.

Le "regole di ingaggio" sono però simili a quelle dei Pir: almeno il 70% del gestito dovrà confluire in titoli quotati italiani emessi da società di piccola e media capitalizzazione; il restante 30% potrà essere investito nell'Ftse Mib, ovvero nei titoli a maggiore capitalizzazione, e in obbligazioni, come per esempio il Btp.

Il "retail qualificato", termine utilizzato nel corso dell'evento di presentazione del Fns, coincide in larga parte con i clienti delle private bank e, proprio per questo motivo, il suo annuncio è immediatamente finito all'attenzione dell'Associazione italiana private banking (Aipb).

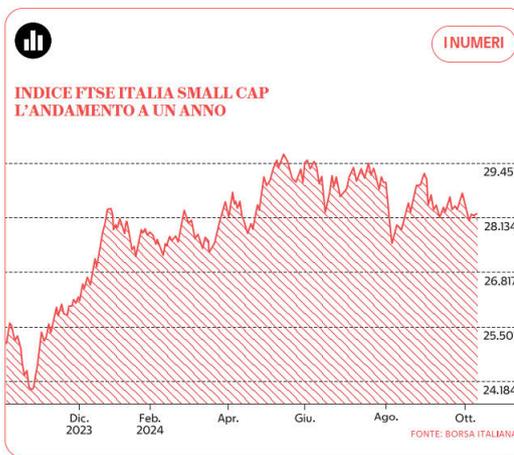
«Il private banking può essere un attore importante nel processo di avvicinamento tra risparmio delle famiglie e investimenti produttivi - afferma Andrea Ragaini, presidente di Aipb - Con 1.200 miliardi di euro di asset in gestione, pari a circa il 50% della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane, il private banking può accompagnare la clientela verso un'allocatione della ricchezza che crei valore nel tempo e che includa settori strategici per l'economia e la crescita».

I 1.200 miliardi di euro di asset gestiti dalle private bank equivalgono all'incirca ai capitali investiti

dagli investitori istituzionali italiani: al 31 dicembre scorso i fondi pensione amministravano infatti 224 miliardi di euro, le casse di previdenza 114 miliardi e le assicurazioni 960 miliardi. «I clienti del private banking hanno portafogli in cui sono già presenti strumenti finanziari che vanno da quelli più tradizionali a quelli più innovativi come il private equity e le infrastrutture, a conferma di una crescente propensione a allungare l'orizzonte temporale d'investimento - fa notare Ragaini - Gli operatori hanno, inoltre, esteso i loro servizi alla protezione del patrimonio e alla sua continuità tra le generazioni, così da contribuire a un efficace passaggio generazionale, particolarmente importante per i loro clienti imprenditori».

Per Leonardo Becchetti, professore presso la facoltà di Economia dell'università Tor Vergata di Roma, al successo dell'iniziativa del Mef potrebbe dare un significativo contributo la scelta di optare per un fondo di fondi: «L'investimento diretto del risparmiatore nella Pmi non ha senso, perché la singola società risulta essere troppo rischiosa; è invece possibile costruire veicoli finanziari e fondi i cui rendimenti sono correlati con quelli di un ampio gruppo di Pmi, che operano in settori diversi dove il rischio molto elevato della singola impresa è ben diversificato nel fondo che le aggrega. Si presuppone dunque che questo fondo abbia una forte capacità d'indirizzare e di selezione e sappia puntare sulle storie potenziali di successo risolvendo la cronica carenza di capitali di cui soffrono le nostre Pmi».

Anche la scelta di aprire l'investimento al "retail qualificato" trova giustificazione nel fatto che i clienti del private banking hanno un approccio agli investimenti diverso rispetto ai piccoli risparmiatori che, non di rado, optano addirittura per conservare la liquidità sul conto corrente: «I clienti del private banking sono meno avversi al rischio, con minore preferenza per la liquidità e con orizzonti d'investimento più lunghi non avendo vincoli di disinvestimento a breve - conclude Becchetti - Come tali sono sicuramente più attratti da opportunità d'investimento con maggiore rendimento atteso e maggiore rischio».



Il private banking ha 1.200 miliardi di euro di asset in gestione, circa il 50% della ricchezza finanziaria italiana