



Rassegna stampa del 01-03-2025

AIPB: Si parla di Noi	1
01/03/2025 - ECONOMY	
TRA «PRIVATE» E IMPRESA (pag. 61)	1

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

FINANZIARE L'IMPRESA

TRA «PRIVATE» E IMPRESA

I capitali privati sono una leva di crescita per l'economia reale, perché supportano le imprese nei loro progetti a lungo termine. Così il consulente finanziario diventa un pivot per l'azienda. Ma ancora meglio si potrebbe fare con la riforma del fisco, se venissero accolte le proposte formulate da Aipb...

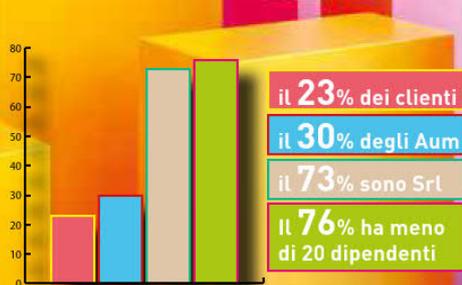
AUM PRIVATE BANKING
€1.242 MLD

17.000
private banker

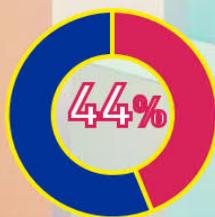
14 incontri l'anno
tra cliente imprenditore e private banker

10 anni
durata media della relazione

GLI IMPRENDITORI



Tempo dedicato ad affrontare ARGOMENTI EXTRA-PORTAFOGLIO



I TEMI su cui l'imprenditore desidera confrontarsi, OLTRE GLI INVESTIMENTI

dati %	
Azienda	94,1372
Progetti suoi e della famiglia	87,0105
Protezione dai rischi	78,3914
Organizzazione passaggio agli eredi	59,4981

Fonte: Aipb - Bva Doxa

di Marina Marinetti

1. 242 miliardi di asset, quasi la metà di tutta la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane investite attraverso servizi finanziari. «Saremmo una grande leva per la crescita delle imprese». Il condizionale è d'obbligo, per Antonella Massari, segretario generale di Aipb (Associazione Italiana Private Banking), che riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. «Qualche anno fa abbiamo iniziato a chiederci chi fossero gli investitori

e i risparmiatori che, avendo un patrimonio consistente, potessero permettersi di investire una parte dei loro fondi a lungo termine, senza necessità immediate di liquidità per spese personali», spiega. «Gli investimenti in economia reale, ovunque avvengano, devono avere una prospettiva di lungo periodo, diversamente si tramutano in speculazione finanziaria, come nel caso del trading azionario. L'obiettivo è invece finanziare le imprese per la realizzazione di progetti di lungo periodo. Il cliente "private", che nel nostro caso definiamo con un patrimonio minimo di 500.000€, possiede

IL CLIENTE "PRIVATE" POSSIEDE MEDIAMENTE UN PORTAFOGLIO DI 1.800.000 EURO CON OBIETTIVI DI INVESTIMENTO DI LUNGO PERIODO



ANTONELLA MASSARI

mediamente un portafoglio d'investimento di 1.800.000 euro e si avvale di un servizio di consulenza che lo aiuta a diversificare i rischi e gli obiettivi di investimento di lungo periodo. Questo tipo di cliente è ideale per immobilizzare parte dei fondi e assumersi rischi calcolati, considerando che gli investimenti in economia reale possono comportare un livello di rischio maggiore rispetto ad altre forme di investimento, a fronte di maggiori opportunità di crescita del valore dell'investimento. È quindi il candidato ottimale per questo tipo di investimenti».

Ma questa è solo una faccia della medaglia: il private banking ha un ruolo centrale, perché da un lato assiste i clienti come investitori,

dall'altro può svolgere un ruolo di consulenza agli imprenditori. Infatti, secondo l'ultimo "censimento" realizzato da Bva-Doxa per Aipb, gli imprenditori rappresentano il 23% dei clienti private e circa il 30% degli Aum (asset under management). Il 76% è a capo di aziende con meno di 20 addetti e, fatto 100 il tempo trascorso con il proprio private banker, che mediamente incontra 14 volte l'anno, il 44% è dedicato ad argomenti extra-portafoglio: l'azienda (94,1%), i progetti familiari (87%), la protezione dai rischi (78,4%) e il passaggio generazionale (59,4%). «Il private banker può assumere un ruolo intermedio tra gli investitori e le aziende che possono beneficiare delle risorse dei privati per sostenere la crescita attraverso una diversificazione delle fonti di finanziamento. Il Private Banking, quindi, può fornire consulenza sia sulla diversificazione del portafoglio per le famiglie, sia sulla diversificazione delle fonti di finanziamento per gli imprenditori», sottolinea Massari.

Per comprendere meglio le reali esigenze degli imprenditori, Aipb ha lanciato un osservatorio tra piccole, medie e grandi imprese, per individuare le loro principali caratteristiche

LE PROPOSTE AL MEF

Proprio per supportare gli investimenti a lungo termine, Aipb ha sviluppato due proposte, salendo sul carro della riforma fiscale, che ha appena aperto la stagione delle audizioni parlamentari. «Anche il fisco può svolgere un ruolo importante per incentivare la capitalizzazione delle imprese attraverso gli investimenti finanziari degli individui», sottolinea il segretario generale di Aipb. L'attuale sistema italiano presenta aliquote fisse sui redditi di capitale e diversi, con limitati incentivi per gli investimenti prolungati. Per stimolare l'investimento del risparmio delle

e necessità. «Ad esempio, abbiamo rilevato come molte aziende abbiano strutture societarie semplici e un controllo societario fortemente concentrato, in una sola persona. Questa scelta comporta molti rischi, soprattutto operativi», spiega Massari. «Inoltre, gli imprenditori dichiarano di avere un orizzonte temporale breve, mediamente di un anno, mentre per investire è necessaria una visione di lungo periodo. Un altro grande limite è la scarsa diversificazione delle fonti di finan-

La questione femminile

In Aipb è donna il segretario generale, Antonella Massari, ma anche la responsabile delle relazioni istituzionali e stampa, Simona Maggi. A capo del centro studi c'è una donna, Federica Bertoncelli. E pure la formazione è diretta da una donna, Silva Lepore, così come la segreteria degli Organi societari con Anna Rossi, e l'amministrazione, con Arjola Dani. La segreteria di direzione è retta da una donna, Antonella Mantovani. Eppure, le donne rappresentano

solo il 23% dei private banker. «Esattamente come 10 anni fa», rimarca Massari: «nell'industria non c'è stata l'accelerazione che abbiamo rilevato invece tra le investitrici». Che, infatti, pesano per circa 300 miliardi di euro, il 10% della ricchezza finanziaria privata complessiva del nostro Paese, e se consideriamo solo il segmento servito dal private banking la percentuale sale al 35%. Imprenditrici, libere professioniste o dirigenti, si tratta di donne attive, impegnate, abi-

tuate a gestire responsabilità e complessità: secondo l'analisi di Aipb per Candriam, il 48% siede all'interno di un consiglio d'amministrazione o ha avuto in passato esperienze nei board, e il 25% ricopre una carica a livello associativo. E cade lo stereotipo di genere nel quale la donna viene spesso rappresentata come soggetto disinteressato, poco coinvolto e meno preparato rispetto agli uomini su temi finanziari. L'82% si dichiara interessato a temi relativi alla gestione del denaro indipendentemente dal fatto che abbia soldi da investire, contro il 30% delle donne

italiane investitrici. Quota che supera anche gli uomini di pari profilo che dichiarano interesse nel 71% dei casi. Anche la self confidence sull'alfabetizzazione finanziaria è molto alta: il 74% ritiene di avere competenza, contro il 32% relativo alla popolazione femminile italiana e il 56% degli uomini di alto profilo. «Le donne responsabili delle decisioni finanziarie erano il 13% dieci anni fa, ora sono il 26%», evidenzia Massari. E allora perché la quota femminile dei consulenti è ferma al palo? «Abbiamo esaminato la questione femminile sotto tre aspetti:

famiglie nell'economia reale, Aipb propone di rimodulare la tassazione in base al periodo di detenzione dell'investimento. «Si potrebbe prevedere aliquote decrescenti nel tempo, come fatto in altri Paesi, premiando la stabilità dell'investimento. Ad esempio, un'aliquota del 26% per detenzioni inferiori ai cinque anni potrebbe scendere gradualmente al 12,5% per orizzonti superiori ai quindici anni». Un ulteriore strumento sarebbe l'integrazione con un sistema di razionalizzazione fiscale, che consenta di abbattere la base

imponibile delle plusvalenze in proporzione ai dividendi percepiti durante il periodo di detenzione. Un secondo elemento chiave riguarda come favorire l'accesso agli investimenti in economia reale. «Il settore finanziario italiano, grazie al suo avanzato supporto consulenziale, è particolarmente evoluto nello sviluppo di soluzioni per guidare gli investitori nella scelta degli strumenti finanziari. Tuttavia, la rigidità dell'implementazione della normativa Mifid2, con criteri di valutazione di adeguatezza standardizzati,

limita in concreto l'accesso dei risparmiatori non professionali a strumenti di lungo termine e illiquidi, come gli Eltif e i Fia riservati». Così, Aipb, anche per valorizzare le competenze consulenziali già radicate in Italia, propone di promuovere presso gli operatori di mercato una diversificazione delle metodologie di valutazione di adeguatezza delle scelte di investimento per i clienti con patrimoni finanziari superiori a 500.000 euro: «Questa flessibilità permetterebbe agli intermediari di calibrare meglio i criteri di valutazione

delle proposte di investimento, consentendo un accesso più ampio a strumenti finanziari che sostengono l'economia reale, senza compromettere la protezione degli investitori. Un indirizzo di policy nell'ambito del processo di riforma del Testo Unico della Finanza (Tuf) in atto faciliterebbe una più efficiente allocazione del risparmio privato, contribuendo alla crescita economica del Paese e al rafforzamento del mercato finanziario domestico, sfruttando appieno le competenze del sistema italiano».

ziamento. La maggior parte delle aziende si affida esclusivamente all'autofinanziamento e ai prestiti bancari a breve termine, senza considerare strumenti alternativi come il private equity o la quotazione in Borsa». Gli imprenditori tendono a evitarla: la percepiscono troppo complessa e poco adatta alla loro realtà. «Tuttavia, la diversificazione delle fonti di finanziamento è fondamentale per la crescita aziendale e per migliorare le performance economiche».

Sul piatto c'è anche la questione del passaggio generazionale: per l'Italia vale miliardi di euro e affrontarlo correttamente è fondamentale. «Molti imprenditori desiderano trasmettere l'azienda ai propri figli o parenti, tuttavia non adottano strumenti adeguati a pianificare la successione. Non conoscono le holding di famiglia, i trust o addirittura non hanno redatto un testamento. La pianificazione è invece fondamentale per evitare situazioni complesse e conflittuali. I consigli di amministrazione sono

composti da membri della famiglia e amici. Le imprese avrebbero grandi benefici se aprissero i CdA a competenze esterne che possano offrire nuove prospettive e stimoli per la crescita e la continuità». Un suggerimento alle imprese? «Prima di tutto, definire chiaramente le proprie ambizioni», risponde Massari. «Se si vuole crescere, bisogna pianificare la successione e diversificare le fonti di finanziamento. Inoltre, è fondamentale introdurre competenze manageriali nei consigli di amministrazione».

le giovani laureate in economia e discipline affini, che rappresentano il bacino di talento per il nostro settore; le investitrici; e le consulenti finanziarie», spiega il segretario generale di Aipb. «Per quanto riguarda le giovani laureate, abbiamo condotto delle interviste e abbiamo scoperto che le loro ambizioni sono molto alte. Ad esempio, alla domanda "Cosa cerchi in un lavoro?", la risposta più frequente è stata la retribuzione, un dato inaspettato perché si tende a pensare che le donne pongano maggiore enfasi sul work-life balance. Certo, anche questo è un fattore

importante, ma la retribuzione è in cima alla lista, seguita dall'inquadramento professionale e dalla possibilità di lavorare all'estero. Questo smentisce lo stereotipo secondo cui le donne preferirebbero lavorare vicino a casa. Però c'è una discrepanza: quando chiediamo in quale area della finanza vorrebbero lavorare, le risposte più comuni sono comunicazione e marketing. Nessuna menzione dell'innovazione, della finanza pura o della consulenza. Questo è un fenomeno sociale interessante: le ambizioni ci sono, ma le scelte vanno riallineate agli obiettivi. Anche nel nostro

master post-universitario in private banking, che è alla quinta edizione e comprende tre mesi di aula e sei di stage, facciamo fatica ad attrarre studentesse. Eppure, è un'opportunità straordinaria, con 150 docenti tra accademici ed esperti del settore. Il master è molto apprezzato perché fornisce competenze sia hard che soft, oltre a una solida base normativa». Che poi, come dice Massari, «le donne tendono a informarsi di più prima di prendere una decisione, il che le rende investitrici più consapevoli. Tuttavia, il tempo a loro disposizione è spesso limitato,

quindi il ruolo del consulente diventa fondamentale per fornire loro informazioni concise e pertinenti. Ma le tutele, per agenti e dipendenti, si stanno avvicinando e il digitale sta riducendo la necessità di spostamenti fisici. Inoltre, le grandi società stanno adottando politiche ESG che incentivano la presenza femminile. Questo è un momento favorevole per le donne che vogliono entrare nel settore, ed è il messaggio che trasmettiamo alle nostre studentesse del master: il mercato sta cercando donne e questa è un'opportunità da cogliere».



