

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



Come trasformare il risparmio italiano in crescita economica

Private banking

Antonella Massari

L'Europa si trova di fronte a una sfida decisiva: trattenere e mobilitare il proprio risparmio a favore della crescita economica, dell'innovazione e della sovranità strategica. Tuttavia, nonostante disponga di uno dei bacini di risparmio privato più consistenti al mondo, il vecchio Continente fatica ancora a convogliarlo verso lo sviluppo delle imprese e il rafforzamento del mercato dei capitali. Il rapporto di Arel Single Market Lab (Invest in Europe First) offre una chiave di lettura preziosa attraverso una matrice che distingue tra tipologia di investitori - privati da un lato, fondi pensione e assicurazioni dall'altro - e mercati di destinazione, pubblici e privati. Per quanto riguarda gli investitori retail, nei mercati pubblici la matrice mostra la promozione di Piani Individuali di Risparmio dell'Ue attraverso gli Ucits; nei privati, invece, gli stessi piani dovrebbero essere veicolati attraverso gli Etif. Rispetto agli investitori istituzionali, la matrice mostra l'introduzione di un Prodotto Pensionistico Europeo a lungo termine con iscrizione automatica nei mercati pubblici; nei privati, suggerisce di introdurre agevolazioni fiscali per i fondi pensione che investono nell'economia reale. Questo approccio consente di individuare le forze da mobilitare ma anche di riflettere su tempi e modalità per farlo. Le soluzioni per gli investitori istituzionali sono le più rilevanti per dimensioni e orizzonte temporale, ma richiedono tempi di approvazione e verifica degli effetti. Diversamente, in Italia esiste una parte di investitori privati che potrebbe agire da subito: la clientela Private.

Si tratta di investitori che si collocano in una posizione intermedia tra i risparmiatori retail, meno propensi ad accedere ai mercati finanziari, e gli investitori istituzionali, che attendono riforme strutturali per mobilitarsi. I clienti Private possiedono già portafogli diversificati, sebbene ancora poco efficienti per l'eccessivo peso dell'asset class obbligazionaria, e dispongono di una quota di liquidità immediatamente investibile in strumenti azionari e nei mercati privati. La rapidità di azione è favorita dal numero contenuto di

famiglie coinvolte - che tuttavia detengono circa la metà degli asset gestiti - e dal rapporto di fiducia che le lega ai propri consulenti. Il momento appare propizio per un riequilibrio dei portafogli a favore dell'azionario, grazie a uno scenario di tassi stabili. Occorre però promuovere un allungamento dell'orizzonte temporale degli investimenti, coerente con l'aumento della longevità e con la solidità patrimoniale della clientela private. In questo senso, un sistema fiscale premiante legato alla durata della detenzione dell'investimento - già applicato ai titoli di Stato - potrebbe essere di supporto. Ad esempio, un'aliquota decrescente sul capital gain per investimenti di lungo periodo stimolerebbe in modo significativo l'orizzonte temporale degli investitori.

Questo però non basta per garantire che il risparmio venga canalizzato verso le imprese italiane. In Italia la questione si intreccia con la centralità delle Pmi, ancora poco inclini a finanziarsi sui mercati dei capitali. Tra le ragioni principali, la scarsa conoscenza degli strumenti di finanza straordinaria.

In questo contesto, il Private Banking si presenta come un alleato naturale, per la sua prossimità agli imprenditori e la capacità di accompagnarli in percorsi evolutivi. Non si tratta solo di fornire strumenti finanziari, ma di accompagnare le imprese nella costruzione di governance più solide, nel rafforzamento patrimoniale e nell'apertura a nuove forme di finanziamento, supportando al tempo stesso i risparmiatori nel compiere scelte consapevoli e orientate al lungo termine. Se l'Europa vuole rafforzare la propria competitività e l'Italia sostenere le sue Pmi, occorre consolidare questo ponte tra famiglie risparmiatrici e aziende. La matrice proposta da Arel rappresenta una bussola per l'azione, mentre l'esperienza italiana dimostra che il Private Banking può esserne il motore, svolgendo al tempo stesso un ruolo educativo verso gli investitori e un ruolo strategico per la crescita delle imprese. Il risparmio privato, correttamente mobilitato, è la leva decisiva per innovazione, occupazione e competitività del continente.

Segretario generale Aipb

Come trasformare il risparmio italiano in crescita economica

Antonella Massari

L'Europa si trova di fronte a una sfida decisiva: trattenere e mobilitare il proprio risparmio a favore della crescita economica, dell'innovazione e della sovranità strategica.

Tuttavia, nonostante disponga di uno dei bacini di risparmio privato più consistenti al mondo, il vecchio Continente fatica ancora a convogliarlo verso lo sviluppo delle imprese e il rafforzamento del mercato dei capitali.

Il rapporto di Arel Single Market Lab (Invest in Europe First) offre una chiave di lettura preziosa attraverso una matrice che distingue tra tipologia di investitori - privati da un lato, fondi pensione e assicurazioni dall'altro - e mercati di destinazione, pubblici e privati.

Per quanto riguarda gli investitori retail, nei mercati pubblici la matrice mostra la promozione di Piani Individuali di Risparmio dell'Ue attraverso gli Ucits; nei privati, invece, gli stessi piani dovrebbero essere veicolati attraverso gli Eltif.

Rispetto agli investitori istituzionali, la matrice mostra l'introduzione di un Prodotto Pensionistico Europeo a lungo termine con iscrizione automatica nei mercati pubblici; nei privati, suggerisce

di introdurre agevolazioni fiscali per i fondi pensione che investono nell'economia reale.

Questo approccio consente di individuare le forze da mobilitare ma anche di riflettere su tempi e modalità per farlo.

Le soluzioni per gli investitori istituzionali sono le più rilevanti per dimensioni e orizzonte temporale, ma richiedono tempi di approvazione e verifica degli effetti.

Diversamente, in Italia esiste una parte di investitori privati che potrebbe agire da subito: la clientela Private.

Si tratta di investitori che si collocano in una posizione intermedia tra i risparmiatori retail, meno propensi ad accedere ai mercati finanziari, e gli investitori istituzionali, che attendono riforme strutturali per mobilitarsi.

I clienti Private possiedono già portafogli diversificati, sebbene ancora poco efficienti per l'eccessivo peso dell'asset class obbligazionaria, e dispongono di una quota di liquidità immediatamente investibile in strumenti azionari e nei mercati privati.

La rapidità di azione è favorita dal numero contenuto di famiglie coinvolte - che tuttavia detengono circa la metà degli asset gestiti - e dal rapporto di fiducia che le lega ai propri consulenti.

Il momento appare propizio per un riequilibrio dei portafogli a favore dell'azionario, grazie a uno scenario di tassi stabili.

Occorre però promuovere un allungamento dell'orizzonte temporale degli investimenti, coerente con l'aumento della longevità e con la solidità patrimoniale della clientela private.

In questo senso, un sistema fiscale premiante legato alla durata della detenzione dell'investimento - già applicato ai titoli di Stato - potrebbe essere di supporto.

Ad esempio, un'aliquota decrescente sui capital gain per investimenti di lungo periodo stimolerebbe in modo significativo l'orizzonte temporale degli investitori.

Questo però non basta per garantire che il risparmio venga canalizzato verso le imprese italiane.

In Italia la questione si intreccia con la centralità delle Pmi, ancora poco inclini a finanziarsi sui mercati dei capitali.

Tra le ragioni principali, la scarsa conoscenza degli strumenti di finanza straordinaria.

In questo contesto, il **Private Banking** si

presenta come un alleato naturale, per la sua prossimità agli imprenditori e la capacità di accompagnarli in percorsi evolutivi.

Non si tratta solo di fornire strumenti finanziari, ma di accompagnare le imprese nella costruzione di governance più solide, nel rafforzamento patrimoniale e nell'apertura a nuove forme di finanziamento, supportando al tempo stesso i risparmiatori nel compiere scelte consapevoli e orientate al lungo termine.

Se l'Europa vuole rafforzare la propria competitività e l'Italia sostenere le sue Pmi, occorre consolidare questo ponte tra famiglie risparmiatrici e aziende.

La matrice proposta da Arel rappresenta una bussola per l'azione, mentre l'esperienza italiana dimostra che il **Private Banking** può esserne il motore, svolgendo al tempo stesso un ruolo educativo verso gli investitori e un ruolo strategico per la crescita delle imprese.

Il risparmio privato, correttamente mobilitato, è la leva decisiva per innovazione, occupazione e competitività del continente.

Segretario generale **Aipb** ©
RIPRODUZIONE RISERVATA.