

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

OPINION



# Matrice del risparmio

Uno dei punti di forza del Vecchio Continente finisce a fatica nell'economia reale  
Occorre aggiornare la normativa per accrescere la competitività delle imprese

DI 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 in modo sistematico verso lo sviluppo delle imprese e il rafforzamento del mercato dei capitali.** Invest in Europe First, il recente rapporto Arel Single Market Lab, 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.

#### Tempi e modalità di attuazione

Questo approccio consente non solo di individuare le forze da mobilitare, ma anche di riflettere su tempi e modalità per farlo. Le soluzioni indicate per gli investitori istituzionali sono certamente le più rilevanti per dimensioni e orizzonte temporale, ma richiedono tempi lunghi di approvazione e di verifica degli effetti. Diversamente, **in Italia**

**esiste una parte di investitori privati che potrebbe agire da subito**, fungendo da avanguardia rispetto al resto dei risparmiatori: la clientela del private banking.

Si tratta di investitori che si collocano in una posizione intermedia tra i risparmiatori retail, con patrimoni più contenuti e meno propensi ad accedere ai mercati finanziari, e gli investitori istituzionali, come fondi pensione e assicurazioni, 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 significativa quota di liquidità immediatamente investibile in strumenti azionari e nei mercati privati. La rapidità di azione è favorita sia dal numero relativamente contenuto di famiglie coinvolte – che tuttavia detengono circa la metà degli asset gestiti – sia dal rapporto di fiducia e di prossimità che le lega ai propri consulenti.

#### Valorizzare gli investimenti

Il momento appare propizio per un riequilibrio dei portafogli a favore

**In Italia, la questione si intreccia con la centralità delle Pmi, ossatura del sistema produttivo ma ancora poco inclini a finanziarsi sui mercati dei capitali, pubblici o privati**

## A MATRIX APPROACH TO MOBILIZING EUROPEAN SAVINGS

	PUBLIC MARKETS	PRIVATE MARKETS
RETAIL INVESTORS	Eu individual investment savings plans through	Eu individual investment savings plans through ELTIF
INSTITUTIONAL INVESTORS	Auto-enrolled EU long-term pension product	Tax break for pension funds on real economy investments

Fonte: Invest in Europe First (AREL Single Market Lab)

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

### Pmi a caccia di capitali

Tuttavia, tutto questo non basta per garantire che il risparmio venga canalizzato verso imprese italiane. In Italia, infatti, la questione si intreccia con la centralità delle Pmi, ossatura del sistema produttivo ma ancora poco inclini a finanziarsi sui mercati dei capitali, pubblici o

privati. Una delle ragioni principali è la scarsa conoscenza degli strumenti di finanza straordinaria: **oltre l'80% degli imprenditori intervistati da Aipb dichiara di non conoscere soluzioni come private equity o club deal.** Questa chiusura rischia di limitare crescita, innovazione e attrattività delle imprese italiane agli occhi degli investitori.

### Ponte tra due mondi

In questo contesto, l'industria del 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 Single Market Lab 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, non è un patrimonio statico, ma la leva decisiva per innovazione, occupazione e competitività del continente.

---

Segretario generale Aipb  
(Associazione Italiana Private  
Banking) 

---



# Matrice del risparmio

ANTONELLA MASSARI\*

Uno dei punti di forza del Vecchio Continente finisce a fatica nell'economia reale. Occorre aggiornare la normativa per accrescere la competitività delle imprese.

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.

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

Invest in Europe First, il recente rapporto Arei Single Market Lab, 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. Tempi e modalità di attuazione. Questo approccio consente non solo di individuare le forze da mobilitare, ma anche di riflettere su tempi e modalità per farlo.

Le soluzioni indicate per gli investitori istituzionali sono certamente le più rilevanti per dimensioni e orizzonte

temporale, ma richiedono tempi lunghi di approvazione e di verifica degli effetti.

Diversamente, in Italia esiste una parte di investitori privati che potrebbe agire da subito, fungendo da avanguardia rispetto al resto dei risparmiatori: la clientela del **private banking**. Si tratta di investitori che si collocano in una posizione intermedia tra i risparmiatori retail, con patrimoni più contenuti e meno propensi ad accedere ai mercati finanziari, e gli investitori istituzionali, come fondi pensione e assicurazioni, 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 significativa quota di liquidità immediatamente investibile in strumenti azionari e nei mercati privati.

La rapidità di azione è favorita sia dal numero relativamente contenuto di famiglie coinvolte — che tuttavia detengono circa la metà degli asset gestiti — sia dal rapporto di fiducia e di prossimità che le lega ai propri consulenti. Valorizzare gli investimenti. Il momento appare propizio per un riequilibrio dei portafogli a favore dell'azionario, anche grazie a uno scenario di tassi stabili.

Occorre però promuovere un

eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

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 grande supporto.

Ad esempio, un'aliquota decrescente sui capitali gain per investimenti di lungo periodo stimolerebbe in modo significativo l'orizzonte temporale degli investitori. Pmi a caccia di capitali. Tuttavia, tutto questo non basta per garantire che il risparmio venga canalizzato verso imprese italiane.

In Italia, infatti, la questione si intreccia con la centralità delle Pmi, ossatura del sistema produttivo ma ancora poco inclini a finanziarsi sui mercati dei capitali, pubblici o privati.

Una delle ragioni principali è la scarsa conoscenza degli strumenti di finanza straordinaria: oltre l'80% degli imprenditori intervistati da Aipb dichiara di non conoscere soluzioni come private equity o club deal. Questa chiusura rischia di limitare crescita, innovazione e attrattività delle imprese italiane agli

occhi degli investitori. Ponte tra due mondi. In questo contesto, l'industria del 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 Arei Single Market Lab 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, non è un patrimonio statico, ma la leva decisiva per innovazione, occupazione e competitività del continente.