

Private Banking e finanziamento all'economia reale: come favorire l'incontro tra domanda e offerta

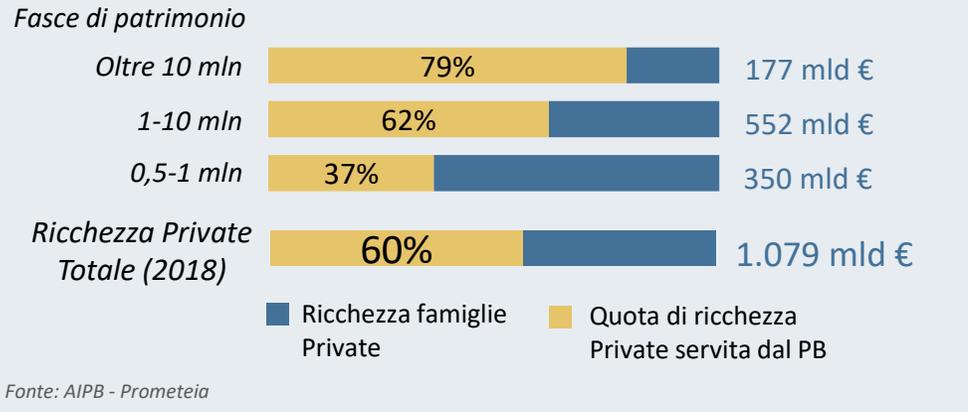
Intervento di chiusura

Antonella Massari, Segretario Generale AIPB

23 Maggio 2019

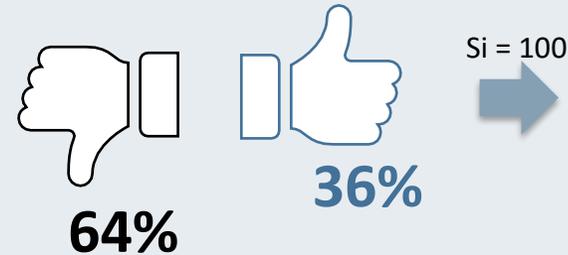
I clienti Private sono disposti a investire in soluzioni di lungo periodo...

Le famiglie Private dispongono di ampi patrimoni e si avvalgono in larga parte di un servizio di PB professionale

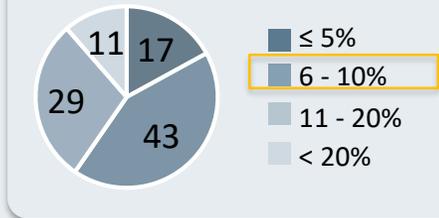


I clienti Private hanno idee chiare e prudenti sulla quota di patrimonio da tenere immobilizzata per un lungo periodo

Disponibilità del cliente Private a investire parte di patrimonio per 10 anni, in cambio maggiori rendimenti e/o incentivi fiscali



In che percentuale rispetto al suo portafoglio investito?

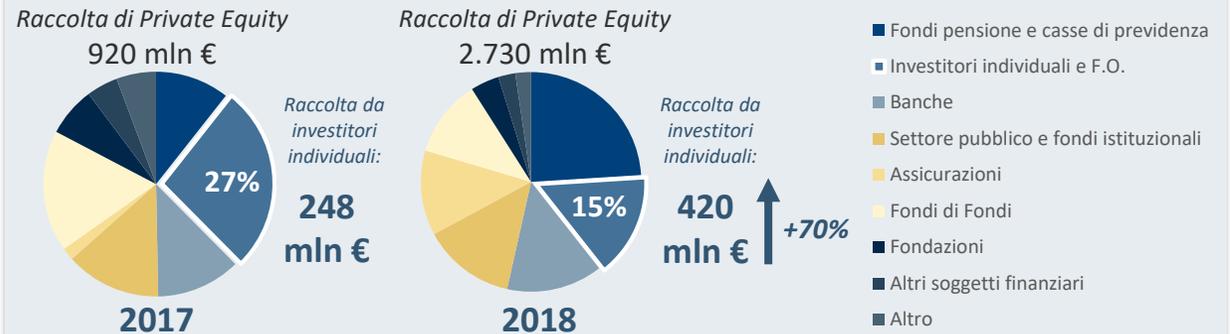


La leva fiscale si è dimostrata efficace anche in condizioni di mercato negative



Cresce l'ammontare che gli investitori individuali hanno destinato al finanziamento di asset class illiquide

Quota di investitori individuali e family office sulla raccolta di Private Equity dei soggetti privati



...si amplia progressivamente il bacino di offerta di strumenti per investimenti in economia reale e asset class di lungo periodo...

Strumenti per investimenti in economia reale

INVESTIMENTO DIRETTO

- ✓ Club Deal, crowdfinvesting, corporate venture capital...

1 GRADO DI INTERMEDIAZIONE

- ✓ UCITS (PIR1, **PIR2...**) 

- ✓ FIA
- ✓ FIA europei (EuVECA; **ELTIF...**) 

- ✓ Veicoli in forma societaria (Sicav, SPAC, **Sis...**) 

- ✓ Prodotti «ombrello» (Insurance Linked...)

2 GRADI DI INTERMEDIAZIONE

- ✓ Fondi di Fondi

Asset class illiquide

- ✓ Hedge
- ✓ Private Equity
- ✓ Venture Capital
- ✓ Private Debt (Mezzanino, Mini-Bond, **Project Bond, Basket Bonds...**) 
- ✓ Real Estate
- ✓ Infrastructure
- ✓ Credit
- ✓ ...

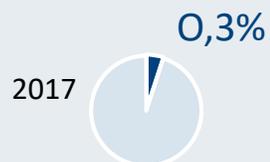
...ma Domanda e Offerta faticano ad incontrarsi

Quota di
investimenti
alternativi nei
portafogli Private



*Investimenti alternativi:
fondi aperti liquid alternative
+ fondi chiusi*

Quota di investimenti alternativi nei portafogli Private



Investimenti alternativi:
fondi aperti liquid alternative
+ fondi chiusi

Barometro degli interventi per la promozione di investimenti in economia reale



Normativa fiscale applicabile che incrementi l'afflusso di risorse private verso investimenti a lungo termine in Economia reale Italiana (PMI e Infrastrutture strategiche)



Riconoscimento di una **categoria di "well informed investors"** che possano sottoscrivere quote o azioni dei "FIA riservati", anche quando non rientranti nella definizione di investitori professionali, purché in presenza di efficaci presidi MiFID 2



Semplificazione della normativa (riduzione della quota minima e nuovi meccanismi di liquidabilità) per una corretta diversificazione del portafoglio



Collaborazione tra produzione e distribuzione per migliorare la trasparenza in fase di collocamento e durante la vita (maggiori investimenti nel monitoraggio)



Sviluppo di una gamma di offerta pensata per il target di clientela private (prodotti ad hoc e migliore fruibilità della documentazione di supporto)



Commitment e sviluppo di competenze specialistiche dei Private Banker e dei Consulenti finanziari Private (sistema premiante e formazione professionale)

Quota di investimenti alternativi nei portafogli Private



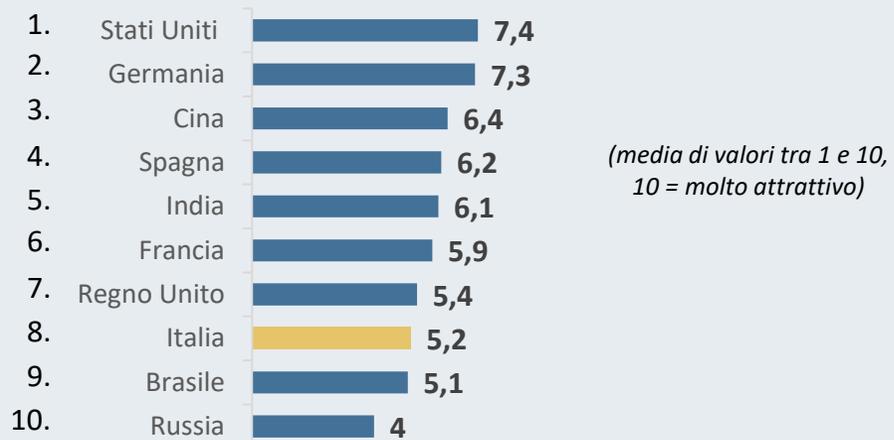
Investimenti alternativi:
fondi aperti liquid alternative
+ fondi chiusi

Barometro degli interventi per la promozione di investimenti in economia reale

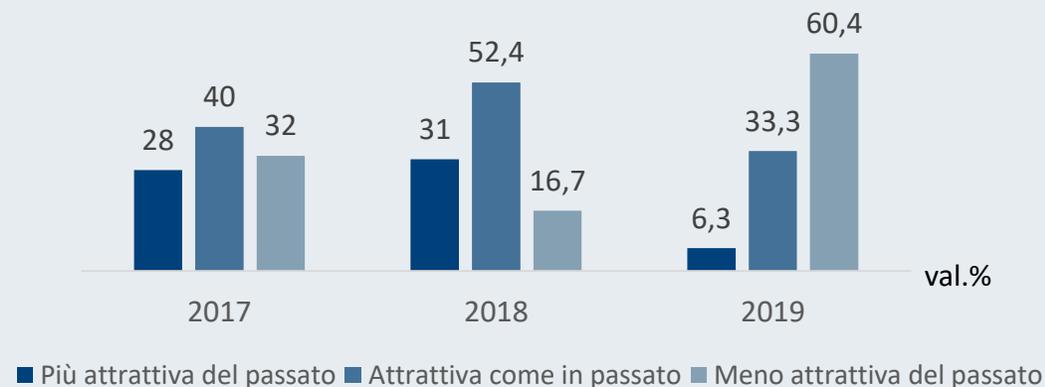
-  **Normativa fiscale applicabile** che incrementi l'afflusso di risorse private verso investimenti a lungo termine in Economia reale Italiana (PMI e Infrastrutture strategiche)
-  Riconoscimento di una **categoria di "well informed investors"** che possano sottoscrivere quote o azioni dei "FIA riservati", anche quando non rientranti nella definizione di investitori professionali, purché in presenza di efficaci presidi MiFID 2
-  **Semplificazione della normativa** (riduzione della quota minima e nuovi meccanismi di liquidabilità) per una corretta diversificazione del portafoglio
-  **Collaborazione tra produzione e distribuzione** per migliorare la trasparenza in fase di collocamento e durante la vita (maggiori investimenti nel monitoraggio)
-  **Sviluppo di una gamma di offerta pensata per il target di clientela private** (prodotti ad hoc e migliore fruibilità della documentazione di supporto)
-  **Commitment e sviluppo di competenze specialistiche** dei Private Banker e dei Consulenti finanziari Private (sistema premiante e formazione professionale)

L'ECONOMIA REALE ITALIANA DEVE TROVARE SPAZIO IN PORTAFOGLI GEOGRAFICAMENTE DIVERSIFICATI !

Nel 2019 gli investitori pongono l'Italia all'ottava posizione in relazione al suo grado di attrattività



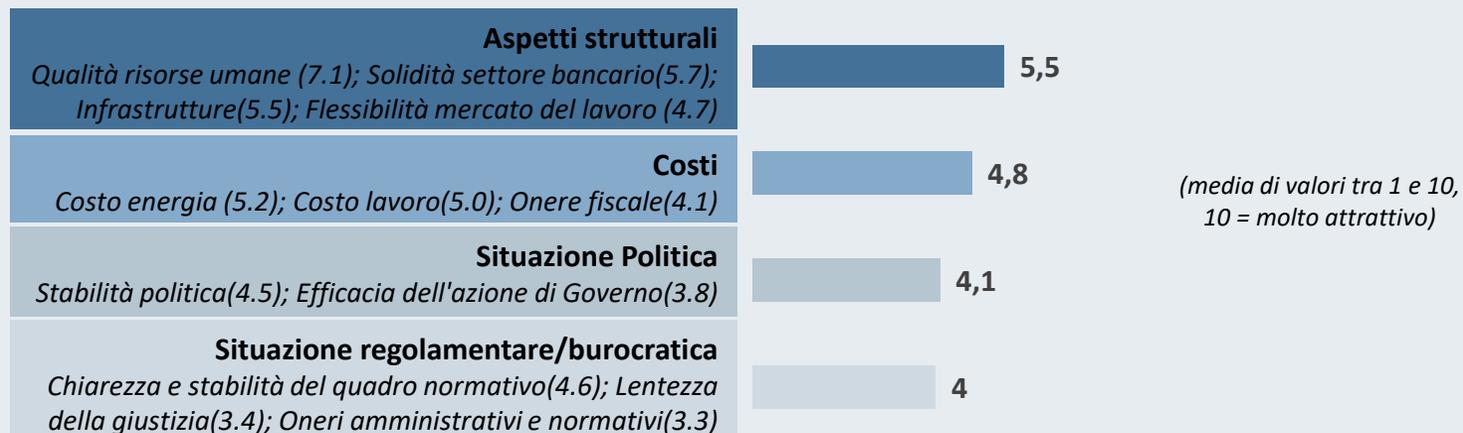
Cresce la quota di investitori stranieri che ritiene l'Italia meno attrattiva rispetto ai 12 mesi precedenti



Il giudizio del Paese risulta insufficiente, pesano in particolare la **Situazione Regolamentare e la Politica**

Fonte: AIBE-Censis 2019

Fattori di attrattività



AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING