

AIPB: si parla di Noi

Il private banking? Farà crescere le pmi

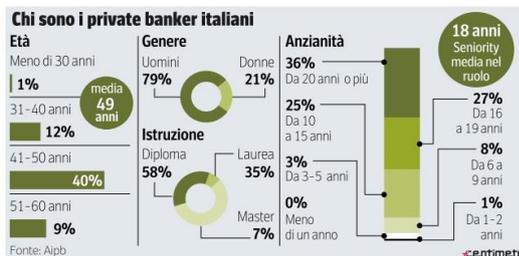
Parla Fabio Innocenzi, presidente Aipb: «È una straordinaria occasione di sviluppo. I Pir? Arrivano al momento giusto»

di Stefano Righi

È un momento particolare sul fronte delle acquisizioni delle pmi italiane. «C'è un forte interesse proveniente dall'estero — dice Fabio Innocenzi, dal 2016 presidente del consiglio di amministrazione e del comitato direttivo di Aipb, l'Associazione italiana del private banking —. Circa l'ottanta per cento delle acquisizioni di imprese italiane è riconducibile a un investitore estero. Le aziende italiane piacciono in maniera particolare, perché dopo la terribile crisi che si è protratta nel periodo 2008-2011 si è operata una vera e propria selezione tra le imprese. Oggi chi è ancora sul mercato ha dimostrato di avere una forte resilienza che in questo momento va ad incrociare la grande liquidità presente sui mercati internazionali dei capitali. Il mix dei due fattori genera una straordinaria opportunità di investimento, che sta accendendo molti appetiti internazionali. I tratti distintivi di queste imprese sono sostanzialmente tre: una marcata propensione all'export, grande capacità di innovazione e in più la



Aipb Fabio Innocenzi, presidente dell'Associazione del private banking



stimenti anche in attività meno liquide. Per farlo non chiediamo incentivi fiscali, solo aperture da parte dei regolatori in tema di collocamento dei prodotti finanziari dentro il quadro della consulenza evoluta. Ovviamente serve anche una sempre maggiore propensione degli imprenditori a crescere condividendo il governo dell'azienda tramite quotazione sul listino di Borsa o l'accoglienza di capitali di terzi».

L'Italia, da lontano, dalle capitali della finanza mondiale, è vista «come un grande mistero — dice Innocenzi —. Agli italiani viene riconosciuta una incredibile capacità imprenditoriale e una altrettanto incredibile capacità innovativa. Capacità che sopravvivono a dispetto di quelle cose che renderebbero l'iniziativa economica semplicemente impossibile negli Stati Uniti, in Germania o in Francia. I temi sono noti: i tempi della giustizia civile, le rigidità ancora presenti sul mercato del lavoro, i rischi elevati di instabilità che aumentano i costi del finanziamento. Eppure, ed è

questo che colpisce molto all'estero, l'impresa italiana riesce ad essere protagonista nonostante le difficoltà croniche del Paese. Molti infatti si chiedono: ma se queste pmi ce la fanno nuotando controcorrente, cosa succederebbe se nuotassero con l'acqua a favore?».

Diritti

Tra i nodi, risultano particolarmente stretti quello relativo alla giustizia civile e alle pratiche di tutela di alcuni capisaldi del mondo della libera economia, come è il caso del diritto di proprietà. «L'Italia — spiega Innocenzi — sta uscendo da una lunga crisi che ha cambiato profondamente il profilo delle sue aziende. Ora l'infrastruttura sociale deve adeguarsi al cambiamento, essere più rapida, meno ridondante. Se in Italia i vincoli di legge mi portano a impiegare cinque anni per lavorare le sofferenze quando all'estero basta un anno e mezzo è evidente che c'è qualche cosa che non va. E tempi così dilatati non sono solo un freno, ma incidono diretta-



Le aziende italiane piacciono in maniera particolare. Chi ha superato la crisi è pronto per crescere ancora

flexibilità».

Innocenzi (che lo scorso anno ha pubblicato per i tipi di Codice edizioni *Sabbie mobili - Esiste un banchiere perbene?*), oltre a rappresentare gli interessi degli operatori italiani di private banking attraverso l'attività di Aipb, dal 2011 è responsabile del mercato Italia e della penisola iberica di Ubs e consigliere delegato di Ubs Europe. «In Italia siamo alla svolta. Il lancio dei Pir sembra arrivare al momento giusto. Si sta infatti registrando una doppia coincidenza: da un lato la disponibilità a investire capitale privato nelle piccole e medie imprese italiane, dall'altro una diversa mentalità da parte dell'imprenditore che finalmente appare più disposto ad aprire il capitale della propria azienda e ad andare anche verso un periodo di governance non condizionalista».

Opportunità

Il private banking? «È una straordinaria opportunità. Noi operatori del settore abbiamo bisogno di aumentare i rendimenti attesi dei portafogli diversificando gli inve-



L'infrastruttura sociale deve ora adeguarsi al cambiamento: i tempi della giustizia sono un freno alla crescita

mente sull'aumentare dello stock delle sofferenze. Un rapporto di 1 a 3 con i concorrenti stranieri è davvero insopportabile».

Complessivamente, il mercato del private banking italiano vale poco meno di un quarto dei 4 mila miliardi che rappresentano l'ammontare di tutto il risparmio degli italiani. In questo contesto, circa 200 mila famiglie sono quelle interessate dall'attività di consulenza più sofisticata che, tipicamente, interessa il mondo del private.

Formale soglia di ingresso a 500 mila euro — anche se più frequentemente la consulenza sofisticata si muove dal milione di euro — il settore è in grado di garantire investimenti anche in operazioni particolari, caratterizzate da profili di rischio non compatibili con il grande pubblico. «È un settore molto particolare ed evoluto del risparmio — conclude Innocenzi —, che in un Paese come l'Italia, che ha sempre fatto del risparmio la sua materia prima, è capace anche di intervenire con investimenti a bassa liquidità». Un aspetto di notevole rilevanza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

