

# L'ITALIA DELLA CONSULENZA È PRONTA PER I PRIVATE ASSET?

Ecco come il mondo della distribuzione si sta attrezzando per trasferire i nuovi concetti legati agli investimenti in economia reale all'investitore finale

**Alessio Trappolini**

Nel 2019 si è tornato a parlare di economia reale e di come veicolare il risparmio privato degli italiani verso di essa.

Più di 1.000 miliardi di euro immobilizzati nei conti correnti pongono una riflessione su quali possano essere gli strumenti più efficaci per questa nuova sfida. Il problema è che le soluzioni più adatte all'economia reale non sempre collimano con le abitudini finanziarie degli italiani.

Gli asset delle Pmi viaggiano al di fuori dei cordoni delle Borse regolamentate e hanno caratteristiche diverse dagli asset liquidi. La sfida è trasferire questi concetti all'investitore finale.



**> Nicola Ronchetti**  
founder & ceo di FINER  
Finance Explorer



**> Luigi Conte**  
vicepresidente vicario e  
responsabile dell'area  
formazione e rapporti con  
le università di [Anas](#)

Se le lacune degli italiani sul tema degli illiquidi sono ormai assodate, meno ovvie sono quelle della catena distributiva, l'anello dell'industria più vicino al consumatore finale.

Dalle ultime rilevazioni fatte da Finer su due dei suoi osservatori continuativi (FINER® CF Explorer e FINER® PB Explorer) che hanno coinvolto oltre 5.000 professionisti emergono due dati: il 34% dei consulenti finanziari e private banker intervistati dichiara di conoscere questo tipo di investimenti, ma soltanto la metà si sente preparato per proporli ai propri clienti.

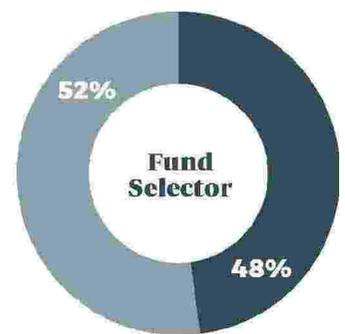
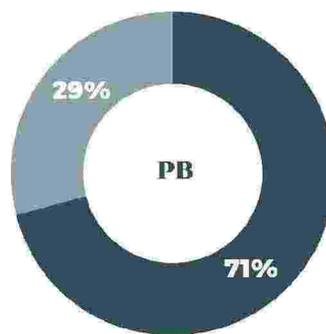
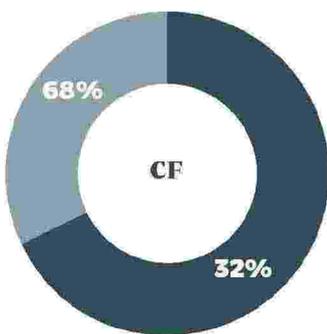
“È evidente che sugli illiquidi c'è qualche lacuna anche da parte dei proponenti, come è emerso dai nostri osservatori”, osserva Nicola Ronchetti, fondatore e ceo di Finer, secondo cui le barriere sono essenzialmente due, legate “all'orizzonte temporale, superiore ai dieci anni, e un ticket di ingresso non alla portata di tutti”.

Superare le barriere con la formazione

Dalle statistiche emerge un dato che solo in apparenza può sembrare contraddittorio. La percentuale di coloro che dichiarano di non conoscere bene i mercati privati è più alta fra i pb, ossia i professionisti cui spetta, per definizione, la

**CHARTS**

**Investimenti illiquidi e mercati privati: quanti li conoscono?**



■ Non li conoscono bene      ■ Li conoscono bene

Fonte: Dati FINER, rilevazione 2019.  
Base campionaria: 3.017 CF; 809 CF top; 1.736 PB; 170 Fund Selector

# 1.000 miliardi di euro

Il denaro  
immobilizzato  
dagli italiani sui conti  
correnti



fascia reddituale più ricca dal punto di vista patrimoniale. "Una possibile spiegazione è che il cliente private è più interessato alla conservazione del capitale che non alla sua crescita", ragiona Ronchetti.

Per tali motivi su questo fronte Aipb, l'associazione italiana dei private banker, mostra apertura. "A livello associativo siamo pronti a cogliere questa opportunità - spiega Antonella Massari, segretaria generale di Aipb - includendo nelle nostre certificazioni Aipb Education dei moduli specifici su questi temi. A maggio 2020 partirà un master per neolaureati che verterà sulla formazione del banker del futuro, imperniato sui concetti di finanza sostenibile e mercati privati. Questo percorso si svilupperà su un doppio binario sia in aula che in stage presso alcuni dei nostri associati".

Quanto ai cf, il tema che più sta a cuore al settore è quello della fiducia. "I cf hanno capitalizzato il vantaggio di aver costruito nel tempo delle relazioni con l'investitore basate sulla definizione di prospettive", ragiona Luigi Conte, vicepresi-

dente vicario e responsabile dell'area formazione e rapporti con le Università di [Anasf](#).

Conte evidenzia un seminario specifico sui private asset in cantiere per i prossimi incontri formativi. "In quest'ambito prevediamo di ampliare l'offerta formativa per gli associati, per prima cosa con un percorso formativo duraturo nel tempo e poi con la costituzione di un tavolo permanente interno", spiega il vicepresidente vicario [Anasf](#).

Il senso di responsabilità sul tema prevale anche in seno agli enti certificatori, come Efpa Italia. Il presidente della fondazione, Marco Deroma, conferma l'aumento di richieste in tal senso, dettato dalla necessità di far fronte ad un contesto di mercato avido di rendimenti.

"Siamo in una fase embrionale in cui i private asset stanno uscendo dalla nicchia. Noi come ente di certificazione stiamo collaborando col mondo della produzione e della distribuzione per potenziarne il peso all'interno della nostra certificazione EFP".



> **Antonella Massari**  
segretaria generale Aipb



> **Marco Deroma**  
presidente Efpa Italia