

Ai clienti private piace l'economia reale

Soprattutto chi ha ceduto la propria società risulta più disponibile a destinare una parte del proprio patrimonio in aziende non quotate.

} Nicola Ronchetti
FINER
CONTRIBUTOR AP

Il 34% di loro sono imprenditori attivi, il 22% deve la propria fortuna ad un'azienda di famiglia di cui detiene una quota e il 16% ha venduto la propria azienda, il rimanente 28% ha fatto fortuna con attività professionali.

A conti fatti quasi tre quarti dei clienti private, ovverosia con un patrimonio finanziario superiore al milione di Euro e oltre il 90% dei clienti HNWI, con un patrimonio finanziario superiore ai 5 milioni di euro, è un imprenditore o viene da una famiglia di imprenditori (fonte **FINER Finance Mirror**).

È quindi naturale che l'istinto dell'imprenditore affiori anche quando si parla di investire i propri soldi, dove al desiderio di ottenere un ritorno interessante si affianca quello di fare o partecipare a un'impresa.

Tutto ciò si traduce in un'elevata propensione dei clienti private e soprattutto HNWI a partecipare a investimenti in società non quotate e nella cosiddetta economia reale.

In realtà la propensione a entrare

nel capitale di aziende private è diversa tra chi è imprenditore e chi lo è stato: nel primo caso l'interesse alla partecipazione è prevalentemente subordinato alla attinenza con l'attività della propria (79%) e più marginalmente (21%) come puro investimento.

Le resistenze prevalenti tra gli imprenditori attivi sono legate alla maggior componente di rischio solitamente associata agli investimenti in società non quotate che si sommerebbe a quello insito nella propria attività imprenditoriale.

Detto in altre parole, gli imprenditori associano già una componente di rischio alla loro azienda e desiderano quindi compensarla con una gestione più prudente del proprio patrimonio personale.

Chi viceversa ha ceduto la propria società risulta più disponibile a destinare una parte del proprio patrimonio in aziende non quotate come puro investimento (67%) assumendosene il rischio.

Anche la ricerca di Assogestioni "Il risparmio al servizio dell'economia re-



ale: dai mercati quotati agli strumenti illiquidi” realizzata da FINER tra febbraio e maggio (che ha coinvolto 1.600 investitori finali) ha messo in evidenza l’attenzione dei clienti più patrimonializzati - Private e HNWI - verso gli investimenti in economia reale.

In particolare, parlando di investimenti in prodotti illiquidi i clienti Private e HNWI dimostrano un interesse a investire in infrastrutture decisamente più elevato (75%) rispetto ai clienti mass market (59%). Le motivazioni di questa differenza si possono in parte trovare anche in un altro dato, relativo all’importanza

di sapere che i propri investimenti siano destinati ad aziende in grado di generare un impatto sociale e ambientale misurabile: 67% per i clienti private e HNWI e 52% per i clienti mass market.

Per tutti vale però una considerazione: in epoca di tassi sotto zero, la propensione verso gli investimenti in prodotti illiquidi destinati all’economia reale è aumentata.

Dando per scontata una maggior percezione di rischio, è evidente quindi il bisogno di conoscere la destinazione dei propri investimenti per contribuire in modo consapevole a un progetto specifico e più in ge-

nerale al rilancio del paese. La differenza tra clienti più patrimonializzati e meno patrimonializzati si può spiegare anche con la piramide dei bisogni di Maslow.

Chi ha raggiunto il successo e soddisfatto i bisogni di stima e prestigio personale è portato a salire al gradino successivo che è quello di auto-realizzarsi anche attraverso attività moralmente accettate dal gruppo sociale.

Poiché i clienti private e HNWI spesso rappresentano gli anticipatori di bisogni e atteggiamenti seguiti poi dai più, non ci resta che augurarci che investire in economia reale diventi presto uno status symbol ●