



MANIFESTO ELEZIONI EUROPEE 2024

Private capital: strumento per la competitività delle imprese europee

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt





Chi è AIFI

AIFI è l'associazione di categoria che rappresenta i gestori di fondi di private equity, venture capital e private debt, ossia quel comparto del mercato dei capitali che investe in imprese non quotate in diverse fasi di sviluppo o offre strumenti di debito flessibili e adattabili in relazione alle esigenze delle singole società. Oltre ad associare i gestori che svolgono l'attività di investimento, AIFI raduna un importante network di istituzioni, investitori istituzionali e società di *advisory* che sono interessati allo sviluppo dell'*industry*. L'associazione costituisce un punto di riferimento per le principali analisi e ricerche in tema di investimenti alternativi e svolge un importante ruolo di diffusione culturale in materia di mercati finanziari.



Il ruolo del private capital nel contesto attuale

Negli ultimi anni l'Unione Europea ha definito e implementato, tramite un'intensa attività normativa e di indirizzo, *policy* volte a favorire la progressiva integrazione e la **crecente competitività dei mercati di capitali** con l'obiettivo di stimolare una crescita economica più inclusiva e resiliente. Nonostante gli importanti passi in avanti fatti, le recenti crisi poste dal contesto internazionale, dalla pandemia Covid-19 ai conflitti in Ucraina e nel Medio Oriente, hanno rafforzato la necessità di un ecosistema economico e finanziario stabile e solido che possa contribuire a consolidare la crescita delle imprese europee, favorendo occupazione di qualità e migliorando i servizi offerti ai cittadini. In questo senso, è importante portare a termine il progetto della Capital Markets Union, lanciato anni fa e attualmente in fase di stallo, al fine di aumentare la competitività del mercato dei capitali rendendolo maggiormente integrato e diversificato.

Le principali direttrici lungo le quali si è sviluppata l'azione delle istituzioni comunitarie hanno riguardato, da un lato, la necessità di **affrontare le sfide poste dai cambiamenti climatici** attraverso una maggiore trasparenza dei prodotti finanziari e il tentativo di orientare le risorse verso investimenti sostenibili e, dall'altro, la volontà di **accompagnare la rivoluzione digitale in atto** sfruttando i benefici delle nuove tecnologie e assicurando al contempo la protezione dei consumatori dai rischi informatici. In tal senso, un mercato dei capitali integrato può favorire investimenti funzionali alla realizzazione di questa duplice transizione, soprattutto alla luce della grande quantità di risorse ancora necessarie.

Il **comparto del private capital può offrire un contributo importante** andando ad investire le risorse raccolte presso un'estesa platea di investitori, principalmente istituzionali di lungo periodo ma anche retail di "fascia alta", verso quelle imprese che possono attivamente contribuire alla realizzazione degli obiettivi che l'Unione Europea intende perseguire e che saranno al centro dell'agenda di lavoro delle istituzioni comunitarie nei prossimi anni.



Il mercato del private capital: caratteristiche, dimensione e impatto sull'economia reale

I fondi di private capital sono tradizionalmente fondi di investimento alternativi (FIA) chiusi e riservati ad investitori professionali. Sono tipicamente fondi di lungo periodo che non ricorrono alla leva finanziaria, costituiti per un lasso di tempo almeno decennale che svolgono il ruolo di **investitori "pazienti"** in progetti di sviluppo dell'economia reale.

Tramite l'utilizzo del **passaporto comunitario** (direttiva AIFM/Regolamento EuVECA/Regolamento ELTIF) i gestori possono gestire e commercializzare i propri prodotti in tutta l'Unione e investire nei diversi Paesi comunitari. Gestori e fondi sono sottoposti a vigilanza da parte delle singole autorità nazionali e sono dotati di funzioni e presidi di varia natura che ne garantiscono una gestione sana e prudente.

I fondi, nelle loro diverse modalità di investimento, intervengono sulle imprese apportando **non solo capitali ma anche competenze variegate** in tema di indirizzo strategico, networking e un'ampia conoscenza delle dinamiche di mercato. I principali contributi apportati alle aziende in cui investono sono sintetizzabili in: crescita, internazionalizzazione, innovazione, managerializzazione, valorizzazione delle risorse umane, implementazione di politiche di sostenibilità.

Il recente rapporto *"Private Equity at Work - Employment & job creation across Europe"* pubblicato da Invest Europe mostra come, a livello europeo, il private equity e il venture capital abbiano portato alla **creazione di quasi 11 milioni di posti di lavoro** in tutta Europa nel 2022, favorendo la crescita delle imprese e delle economie del continente. [1]

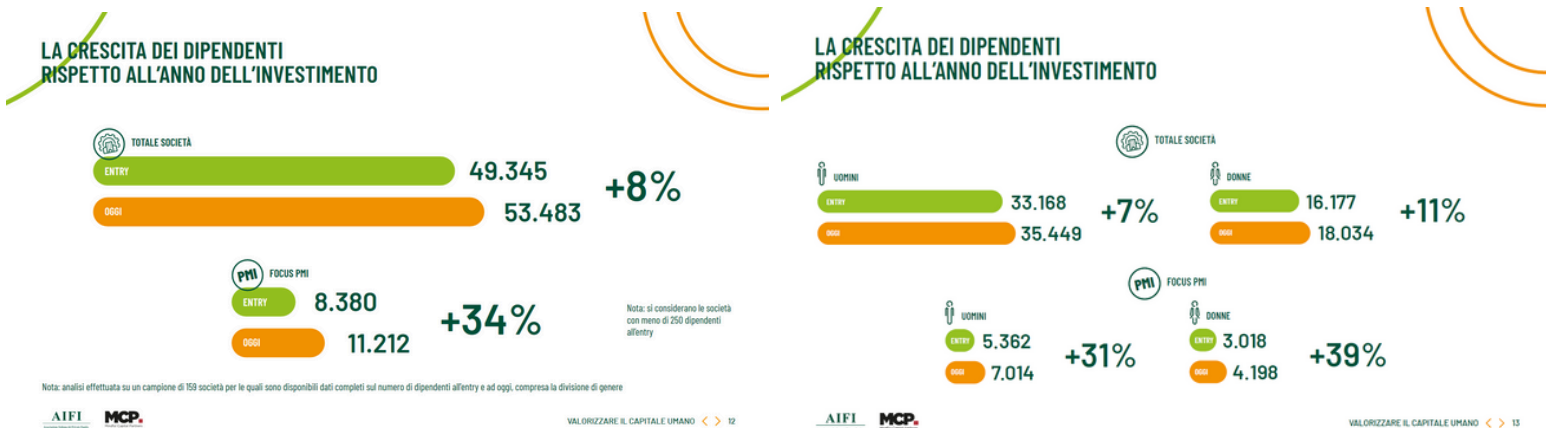
Anche i dati relativi all'**Italia** confermano la capacità di **creazione di nuovi posti di lavoro** da parte dei fondi di private capital. Infatti, uno studio condotto da AIFI mostra come le imprese cd. private equity backed, dal momento dell'investimento all'anno di riferimento dell'analisi (2022), hanno registrato una crescita occupazionale dell'8%; dato che sale al 34 % se si considerano solo le PMI (Grafico1). [2]

[1] Invest Europe, Private Equity at Work - Employment & job creation across Europe, 2024 ([link](#)).

[2] AIFI-Mindful Capital Partner, "Valorizzare il capitale umano. La leva del private capital", 2023 ([link](#))

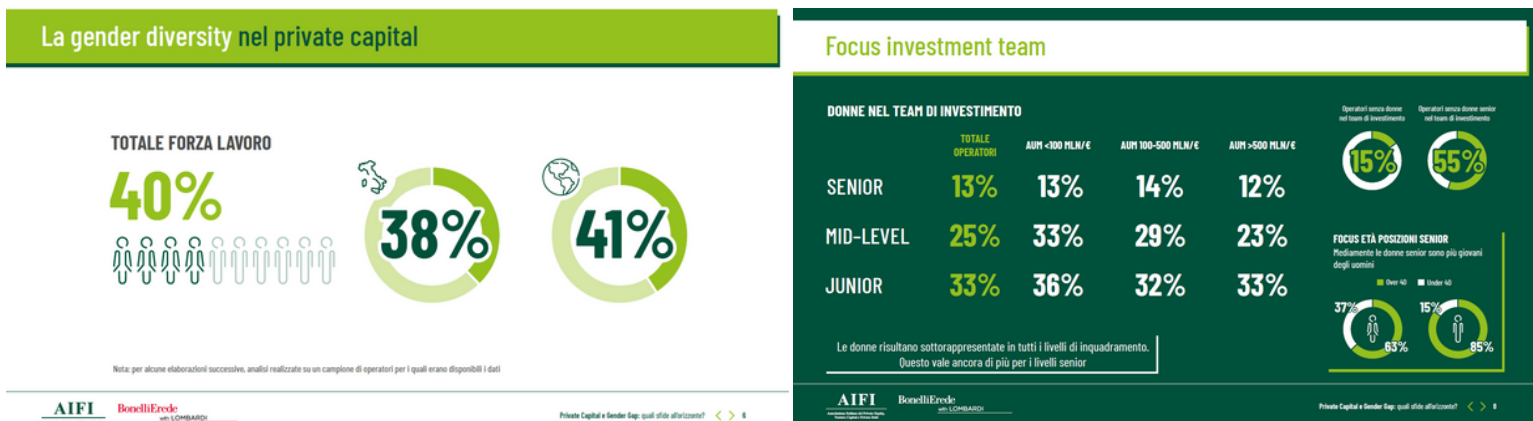
Altro tema rilevante è quello legato alla **gender diversity**. In tale ambito è interessante notare come nelle stesse imprese considerate vi sia stato un maggior aumento dell'occupazione femminile rispetto a quella maschile nel periodo di riferimento della ricerca (Grafico 1). Tuttavia, anche nel settore del private capital il genere femminile resta quello meno rappresentato, soprattutto nelle posizioni apicali (Grafico 2) [3].

Grafico 1. Valorizzazione del capitale umano nel private capital



Fonte: AIFI-Mindful Capital Partners "Valorizzare il capitale umano. La leva del private capital", 2023.

Grafico 2. Private Capital e Gender Gap: quali sfide all'orizzonte?



Fonte: AIFI - Bonelli Erede "Private capital e gender gap. Quali sfide all'orizzonte?", 2022.

A conferma di questa tendenza, anche a livello europeo l'occupazione nelle imprese in portafoglio di fondi di private equity e venture capital ha conosciuto una crescita significativa e la percentuale di donne, nonostante rimanga sempre minore rispetto alla componente maschile, sta conoscendo una crescita costante.[4]

[3] AIFI-Bonelli Erede, "Private capital e gender gap: quali sfide all'orizzonte?", 2022 ([link](#))

[4] FEI, Invest Europe "Female access to finance: a survey of literature", 2023 ([link](#))

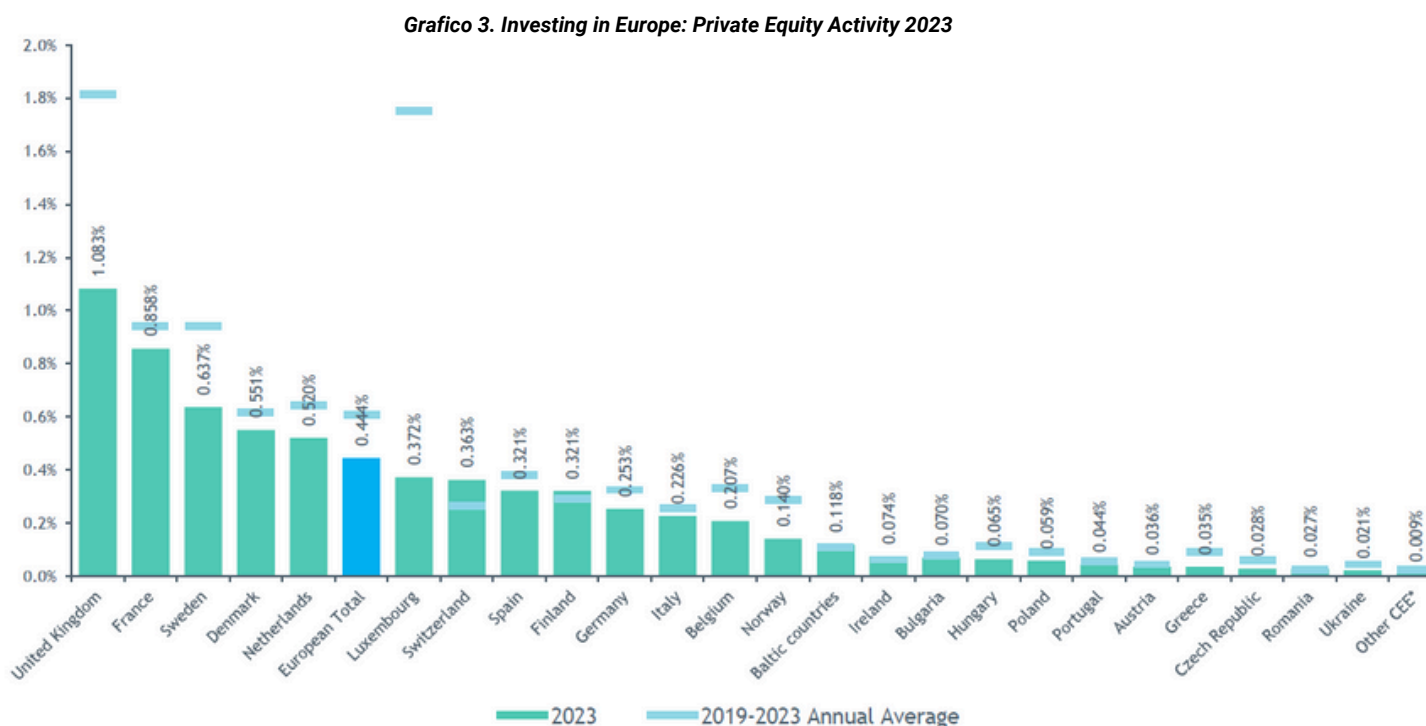
Dimensione del mercato e gap italiano

A livello dimensionale, in Italia il mercato del private capital rappresenta una componente minoritaria del totale della gestione collettiva del risparmio: nel 2022 il patrimonio dei FIA mobiliari italiani stimato da Banca d'Italia era di 35 mld di euro, e rappresentava circa il 6% del patrimonio totale delle gestioni collettive, nonché solo un quarto del mondo dei FIA chiusi italiani, dove la stragrande maggioranza è ancora caratterizzata da FIA immobiliari.[5]

Il confronto internazionale rende ancora più evidenti le **dimensioni ridotte del mercato domestico**. In Italia nel 2023 sono stati effettuati investimenti in 509 imprese target, numeri inferiori rispetto a quanto registrato in Francia (oltre 2.000), Germania (840) e Regno Unito (1.500). Anche in termini di ammontare investito, i valori registrati in Italia sono ancora lontani rispetto a quanto fatto registrare in mercati a noi vicini.

Il settore, considerando un arco temporale pluriennale, ha vissuto una fase di progressiva espansione ma **nessita di ulteriore supporto** per collocarsi stabilmente a livello dei competitor.[6]

Il basso impatto del settore del private capital è evidenziato anche dal valore degli investimenti in rapporto al PIL che, in tutta Europa, denota ancora un ridotto – ma crescente – impegno negli investimenti. Anche da questo punto di vista, il dato italiano risulta inferiore alla media europea (Grafico 3).



Fonte: Invest Europe

Nota: il settore delle infrastrutture è escluso dal computo

[5] Banca d'Italia, Relazione annuale per il 2022 ([link](#))

[6] Fonte: AIFI-PwC per l'Italia, Invest Europe per l'Europa. Nota: il segmento delle infrastrutture è escluso dal computo

Gli obiettivi dell'associazione

In vista delle elezioni europee del prossimo 6-9 giugno 2024 per il rinnovo del Parlamento Europeo, AIFI intende fornire il proprio contributo per supportare la crescita del private capital alla luce dell'impatto positivo che tali investimenti hanno sull'economia reale.

Bisogna agire con tutti gli *stakeholders*, in una logica di confronto costruttivo, per individuare le misure e le iniziative migliori per:

Definire un contesto favorevole agli investimenti e allineato a livello europeo tra le varie giurisdizioni.

Semplificare la regolamentazione, rimuovendo o allentando i vincoli attualmente presenti.

Proporre nuove iniziative per il coinvolgimento degli investitori, per il sostegno alle imprese e, in generale, per la crescita del mercato.

Di seguito le possibili soluzioni individuate dall'associazione.

Temi rilevanti



Implementare un level playing field a livello regolamentare



Eliminare le barriere alla raccolta dei capitali anche per favorire le transizioni



Favorire l'accesso della clientela retail ai prodotti alternativi in un'ottica di "democratizzazione" del mercato del private capital



Alleggerire le norme sugli investimenti transfrontalieri per non penalizzare l'internazionalizzazione delle nostre imprese



Consentire alle imprese partecipate di non essere discriminate nell'accesso agli incentivi



Seguire un approccio proporzionale nell'implementazione degli obblighi di sostenibilità

Implementare un *level playing field* a livello regolamentare

La stratificazione normativa relativa alle aree *compliance*, controllo e antiriciclaggio a cui abbiamo assistito negli ultimi anni, ha portato ad una **robusta strutturazione di presidi di controllo delle società** pur non rinunciando a strutture snelle che, se ulteriormente burocratizzate, rischierebbero di perdere di vista l'attività di *core business*, ovvero l'investimento e il supporto alle piccole e medie aziende. Questo lascerebbe scoperta una buona parte del tessuto imprenditoriale italiano che attinge dal mercato dei capitali privati per attuare le proprie strategie di crescita.

Pertanto, è di particolare importanza **definire un quadro di adempimenti proporzionato e adeguato** che possa tener conto, da un lato, delle esigenze di tutela degli interessi degli investitori e, dall'altro, evitare costi e obblighi di *compliance* eccessivi che potrebbero avere l'effetto di complicare o addirittura disincentivare l'attività degli operatori.

A livello nazionale, un primo ambito che va in direzione contraria rispetto alla definizione di un *level playing field* è il fatto che sia stato previsto, a valle del recepimento della direttiva AIFM (*Alternative Investment Fund Managers Directive*) un processo autorizzativo di nuovi gestori sotto soglia (*asset under management* al di sotto di 500 milioni di euro) più rigido e non allineato ai dettami comunitari e alla gran parte delle procedure previste dalle altre giurisdizioni europee, dove i gestori possono operare con una **semplice "registrazione"**. Questa peculiarità italiana non facilita, inoltre, l'ingresso di nuovi operatori sul mercato.

Negli ultimi anni abbiamo, poi, assistito ad un **deciso aumento degli adempimenti** posti in capo agli intermediari, alcuni dei quali sono motivati da nuove richieste informative a livello europeo, come in ambito antiriciclaggio. A livello nazionale l'inasprimento è particolarmente evidente: ciò porta al rischio di creazione di un mercato comunitario che non vede l'applicazione di condizioni uniformi per operatori della stessa natura.

Anche a livello europeo questo bisogno di semplificazione è sentito ed è stato manifestato in diverse occasioni, come la recente approvazione, da parte del Parlamento europeo, della Risoluzione legislativa [7] sulla proposta di regolamento della Commissione [8] che riguarda alcuni obblighi di segnalazione nei settori dei servizi finanziari e del sostegno agli investimenti. In particolare, la proposta mira a una **semplificazione degli obblighi, al fine di limitare gli oneri amministrativi ed evitare indebite duplicazioni**.



[7] Parlamento europeo, Relazione sulla proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio che modifica i regolamenti (UE) n. 1092/2010, (UE) n. 1093/2010, (UE) n. 1094/2010, (UE) n. 1095/2010 e (UE) 2021/523 per quanto riguarda taluni obblighi di comunicazione nei settori dei servizi finanziari e del sostegno agli investimenti, 2024 ([link](#))

[8] Commissione europea, Proposta di REGOLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO che modifica i regolamenti (UE) n. 1092/2010, (UE) n. 1093/2010, (UE) n. 1094/2010, (UE) n. 1095/2010 e (UE) 2021/523 per quanto riguarda taluni obblighi di comunicazione nei settori dei servizi finanziari e del sostegno agli investimenti, 2023. ([link](#))

LE PROPOSTE

- **uniformare a livello europeo gli adempimenti** a cui sono sottoposti i gestori garantendo il principio di proporzionalità, tenendo conto delle peculiarità del comparto del private capital rispetto ad altri intermediari finanziari;
- **garantire obblighi di segnalazione adeguati** in linea con l'operatività dei gestori di private capital e con gli obblighi già esistenti, per **non creare situazioni di *double reporting***;
- incentivare la **collaborazione tra autorità competenti** per garantire un efficace scambio di informazioni, nello spirito delle proposte delle istituzioni comunitarie presentate in più occasioni.

Eliminare le barriere alla raccolta dei capitali anche per favorire le transizioni

A livello europeo e nazionale uno dei principali ostacoli alla crescita del mercato del private capital è rappresentato dalle **difficoltà di raccolta di nuove risorse**, soprattutto da parte dei team di gestori più giovani e neocostituiti, legata spesso alla scarsa partecipazione degli investitori istituzionali (in primis fondi pensione e assicurazioni). Le cause sono molteplici e vanno da una limitata conoscenza degli strumenti, a vincoli e problemi legati alle normative settoriali, senza dimenticare un'offerta che si sta progressivamente diversificando.

Paesi come Francia, UK, e Germania hanno adottato, anche di recente, iniziative volte a incentivare gli investimenti dei comparti assicurativo e pensionistico nel private capital, attraverso **misure di moral suasion**, modifiche normative o introduzione di strumenti specifici come fondi di fondi. La differenza degli investimenti degli istituzionali nel mercato del private capital nazionale di questi Paesi è evidente rispetto al caso italiano, in cui si registrano ancora valori troppo ridotti. Nel 2023, in Italia le compagnie assicurative hanno contribuito alla raccolta del settore con 90 mln di euro, mentre fondi pensione e casse di previdenza hanno fornito al mercato del private equity e venture capital risorse pari a 522 mln di euro. [9]

Avere maggiori risorse a disposizione porta un maggior flusso di capitali per le imprese per **facilitare i processi di transizione e alimenta il circolo virtuoso** di crescita dell'economia e dei potenziali futuri sottoscrittori di piani pensionistici e prodotti assicurativi. Gli investitori istituzionali, al tempo stesso, possono contare su una maggiore diversificazione del portafoglio nonché investire su prodotti remunerativi.



[9] Fonte: AIFI-PwC, Dati di mercato 2023 Private Equity e Venture Capital ([link](#))

LE PROPOSTE

- proseguire nel processo di revisione del Regolamento Solvency II **favorendo l'implementazione di una categoria di long-term equity associata ad un parametro di assorbimento di capitale** (*risk capital charge*) pari al 22%, privo dei vincoli che ne hanno limitato l'utilizzo fino ad ora;
- sul piano nazionale, giungere alla **formalizzazione di un quadro definitivo di norme**, da un lato, con l'approvazione del regolamento sui limiti di investimento delle casse di previdenza – in fase di discussione da anni – dall'altro, con l'implementazione della normativa Solvency II senza interventi di *gold plating*. Su quest'ultimo aspetto, infatti, in Italia si ravvisa l'applicazione di un *risk capital charge* ancora eccessivamente elevato, e più penalizzante rispetto a quanto previsto a livello europeo.

Favorire l'accesso della clientela retail ai prodotti alternativi in un'ottica di "democratizzazione" del mercato del private capital

Negli ultimi anni si è spesso parlato della necessità di procedere verso una maggiore partecipazione della clientela *retail* ai mercati finanziari. All'interno di questo processo, da alcuni definito come 'democratizzazione' dei mercati, hanno acquisito rilevanza anche proposte legate a consolidare il legame tra clienti al dettaglio e prodotti alternativi.

Tale prospettiva si connette anche alla volontà di **accrescere le opportunità di investimento per i risparmiatori** e, al contempo, **rafforzare i canali di finanziamento verso l'economia reale**.

In quest'ottica, diverse sono state le proposte lanciate nel corso degli ultimi anni e che hanno riguardato, da un lato, l'introduzione di prodotti di investimento più idonei a favorire l'ingresso di clienti al dettaglio (come ad esempio gli ELTIF - *European Long Term Investment Funds*) e, dall'altro, l'identificazione di una serie di modifiche normative, confluite nella Retail Investment Strategy, con l'obiettivo di introdurre elementi di flessibilità, garantendo tuttavia una adeguata protezione per i clienti retail.



LE PROPOSTE

- garantire che i progressi fatti con la revisione del Regolamento ELTIF trovino un'effettiva attuazione e implementazione nella redazione delle **regole tecniche (RTS)**;
- monitorare **l'applicazione omogenea** delle norme legate agli ELTIF all'interno dell'Unione Europea;
- introdurre maggiore flessibilità nell'ambito delle proposte contenute nella **Retail Investment Strategy**, tenendo presenti le specificità dei gestori di private capital con riferimento, ad esempio, alla classificazione degli investitori professionali, in cui si chiede di tenere in considerazione anche criteri legati alla competenza nei settori industriali, per facilitare l'accesso allo status di professionale agli investitori di lungo periodo con esperienza e competenze nell'ambito del private market.

Alleggerire le norme sugli investimenti transfrontalieri per non penalizzare l'internazionalizzazione delle nostre imprese

In Italia, il regime degli investimenti diretti esteri (*Foreign direct investment* – FDI) è disciplinato dalla normativa sul *golden power*, in vigore dal 2012 (decreto-legge 15 marzo 2012, n. 21), introdotta con l'obiettivo di dare al governo poteri speciali riguardo le operazioni di acquisizione nell'ambito di determinati settori strategici. La normativa è stata modificata progressivamente nel corso del tempo, andando, da un lato, ad ampliare i settori e le operazioni oggetto di notifica e, dall'altro, introducendo semplificazioni per ridurre i tempi dei procedimenti (pre-notifica).

Nonostante i tentativi di semplificazione, le tempistiche legate alla notifica e alla successiva valutazione e decisione **rallentano le dinamiche di investimento** dei fondi obbligandoli a sostenere costi ulteriori. Al contempo, l'autorità è costretta ad esaminare richieste non sempre rientranti nell'applicazione della normativa, ingolfando la macchina amministrativa.

I **problemi** risultano **amplificati con riferimento alle società più piccole** e in fase di rapida espansione (*start-up* e *scale-up*), con potenziali investitori provenienti da Paesi terzi, per cui i giorni di attesa per l'espletamento della procedura amministrativa di notifica possono rappresentare un termine eccessivamente lungo. In definitiva, il regime potrebbe costituire, se non calibrato in maniera corretta, un ostacolo agli investimenti esteri soprattutto per quei Paesi come l'Italia, le cui imprese avrebbero bisogno di regole certe, stabili nel tempo e coerenti con le necessità di finanziamento.

La Commissione Europea ha anche iniziato ad approfondire il tema della sicurezza economica legata ai rischi derivanti dagli investimenti in uscita. Tale esercizio è specificamente previsto dal libro bianco pubblicato dalla Commissione lo scorso 24 gennaio ed è propedeutico alla adozione di una Raccomandazione sul monitoraggio degli investimenti in uscita. A tale proposito è opportuno evitare che tali provvedimenti ostacolino la crescita delle imprese nazionali che spesso avviene proprio attraverso strategie di *add on* e *build up* portate avanti dai fondi a livello internazionale.



LE PROPOSTE

- **evitare normative stringenti** che penalizzino la crescita delle imprese nazionali e europee che in modo fisiologico avvengono attraverso processi di internazionalizzazione;
- implementare **una normativa europea per armonizzare le discipline dei diversi Paesi** e creare un regime coerente;
- introdurre **soglie di esenzione o un meccanismo di *fast track*** per escludere a priori le operazioni di dimensioni ridotte e/o quelle in cui è presente un investitore sottoposto a vigilanza prudenziale.

Consentire alle imprese partecipate dal private capital di non essere discriminate nell'accesso agli incentivi

La PMI, secondo la raccomandazione della Commissione europea 2003/361, è definita come l'impresa con un numero di dipendenti minore di 250, un fatturato annuo massimo di 50 mln di euro, e un bilancio annuo massimo di 43 mln di euro. La raccomandazione, inoltre, definisce delle particolari situazioni che portano alla perdita dello status di PMI. Tra queste rientra il concetto di 'imprese collegate' (*linked enterprises*) che va a identificare anche il rapporto che si instaura tra le imprese e i fondi di private equity e venture capital che ne detengono le partecipazioni, facendo sì che le stesse imprese vengano considerate come appartenenti a un gruppo industriale. L'applicazione della nozione di imprese collegate e la conseguente perdita di status di PMI per le società in portafoglio ai fondi di private capital ha comportato **l'impossibilità per le imprese stesse, in diverse giurisdizioni UE, di partecipare a specifici regimi di aiuto o accedere a incentivi fiscali, penalizzandole e determinando in tal modo uno svantaggio competitivo.**

La nozione di imprese collegate non coglie in maniera efficace le relazioni che si instaurano tra i fondi e le imprese partecipate. In particolare, tra essi vi è autonomia patrimoniale (i due soggetti hanno bilanci separati), non vi è ingerenza del fondo nella gestione delle imprese e non è prevista la possibilità per l'impresa in portafoglio di ottenere aiuti finanziari da parte del fondo o da parte di altre imprese nel portafoglio dello stesso fondo.

In aggiunta, e con riferimento al caso italiano, è utile segnalare anche l'applicazione a livello domestico della nozione di "single undertaking" di cui al Regolamento UE 1407/2013 (Regolamento cd. *de minimis*), per cui si sono spesso verificati casi di imprese partecipate che non sono riuscite ad accedere direttamente a un sussidio, senza prima dimostrare l'assenza di ingerenza da parte del fondo.

La conseguenza derivante dall'applicazione di entrambe le fattispecie citate è l'instaurarsi di confronti con le amministrazioni responsabili caratterizzati da lunghezza e incertezza sui risultati con le imprese spesso disincentivate anche solo ad avanzare la domanda per accedere ai diversi regimi di aiuto.



LE PROPOSTE

- **modificare la definizione europea di PMI** andando a modificare la nozione di imprese collegate, escludendo i fondi di private capital da tale fattispecie per evitare discriminazioni nell'accesso agli incentivi da parte delle imprese partecipate;
- **garantire una corretta implementazione della normativa europea a livello nazionale**, facendo sì che le caratteristiche delle strutture di investimento di private capital siano valorizzate; quindi, che le imprese partecipate dai fondi di private equity e venture capital non vengano ricondotte al concetto di "single undertaking".

Seguire un approccio proporzionale nell'implementazione degli obblighi di sostenibilità

Negli ultimi anni **la crescita sostenibile è diventata uno dei principali obiettivi promossi dall'Unione europea**, che ha portato all'elaborazione di un quadro normativo complesso e in continua evoluzione. Tra le principali normative rilevanti per il private capital, il Regolamento 2019/2088 (*Sustainable Financial Disclosure Regulation – SFDR*) disciplina l'informativa che gli asset manager devono fornire agli investitori finali, allo scopo di creare flussi informativi coerenti in materia di sostenibilità. Vi sono poi normative che interessano trasversalmente gli operatori del settore, quali il Regolamento UE 2020/852 sulla Tassonomia, la Direttiva UE 2022/2462 CSRD e la nuova *Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)*

Il quadro normativo europeo relativo alla finanza sostenibile risulta quindi caratterizzato da **numerosi interventi che si sono stratificati in un tempo relativamente breve** e con obblighi spesso non allineati tra loro e che creano una situazione a volte di scarsa chiarezza e coerenza che può facilmente portare a situazioni di *greenwashing* e accrescere i rischi reputazionali.

Gli intermediari finanziari e in particolare i fondi alternativi si trovano a operare in una posizione delicata e molto vantaggiosa allo stesso tempo in quanto possono incidere direttamente sulle imprese in portafoglio indirizzandole verso percorsi di miglioramento virtuosi. A tal fine, tuttavia, è necessario che questi soggetti possano contare su un **quadro di regole chiaro, proporzionato** rispetto alle caratteristiche delle strutture di gestione e che, pertanto, possano disporre del tempo e della flessibilità necessaria per implementare efficaci modelli e strategie di sostenibilità.



LE PROPOSTE

- imporre **obblighi di reporting proporzionali** alle dimensioni dei partecipanti ai mercati finanziari, assicurando che, nell'implementazione della normativa, **si tenga conto delle peculiarità delle strutture di private capital** e della loro diversità rispetto ai gruppi industriali e ad altri intermediari finanziari;
- implementare **un quadro normativo chiaro e armonizzato** a livello europeo, che tenga conto degli obblighi già esistenti **per evitare una sovrapposizione degli standard**;
- **seguire un approccio graduale** nella presa in considerazione dei rischi di sostenibilità.



MANIFESTO ELEZIONI EUROPEE 2024

Private capital: strumento per la competitività delle imprese europee

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

