

[Link alla pagina web](#)

Private banking, nel 2021 masse gestite a 920 miliardi

AIPB lancia il primo master in private banking & wealth management. Tutto sulla  XV edizione del forum dell'Associazione italiana private banking. Una crescita media annua del 3,4% nei prossimi tre anni che porterà gli attuali 844 miliardi di euro di masse gestite a circa 920 miliardi di euro nel 2021. Un traguardo che porta il settore ad aumentare il suo peso, tra i canali distributivi, dal 27,5% al 28,2% della ricchezza finanziaria delle famiglie. È il dato principale che emerge dal forum annuale **AIPB** tenutosi nella sede di Borsa Italiana a Milano. La quindicesima edizione della kermesse è stata l'occasione per fare un punto generale sul settore in Italia e sul contesto in cui opera e opererà nel prossimo futuro. Hanno partecipato al dibattito, moderato dal giornalista di Top Legal Massimo Morici, Andrea Sironi, presidente di Borsa italiana, Paolo Langé, presidente **AIPB**, Carlo Murolo, partner Deloitte e lo scrittore e giornalista Federico Rampini. Hanno preso parte, alla successiva tavola rotonda sulle strategie per rafforzare l'attrattività dell'Italia come hub finanziario nel panorama internazionale, Antonella Massari, segretario generale **AIPB** Panel, Gloria Bartoli, docente università Luiss, Franco Bruni, vice presidente ISPI, docente Università Bocconi, Carmine Di Noia, commissario Consob, Saverio Perissinotto, vicepresidente **AIPB**, Roberto Tasca, assessore a bilancio e demanio del Comune di Milano e Stefano Venturi, vice presidente Assolombarda. Carlo Murolo, senior partner monitor di Deloitte, ha presentato una ricerca sul private banking italiano nel quadro competitivo internazionale. Murolo sottolinea che "abbiamo elaborato per **AIPB** un indice composto che, sulla base di diversi fattori, dipinge un 'Hub finanziario' italiano competitivo per la maturità del private banking nazionale ma con opportunità di avvicinarci rispetto alle leading practice internazionali in termini di maturità digitale, attrattività del sistema Paese e ambiente di business. Gli Hub finanziari 'Best in class', quali Svizzera, Singapore, USA e Gran Bretagna, si distinguono rispetto all'Italia per la 'capacità di fare sistema', elemento fondamentale di attrazione per la clientela private. L'indice di competitività creato ad hoc da Monitor Deloitte ha analizzato i principali centri finanziari internazionali, compresa l'Italia, misurando la loro capacità di attrarre profili di investitori private, siano essi domestici che

internazionali. Sono stati selezionati i 15 Paesi che hanno contemporaneamente un'industria di private banking sviluppata e volumi consistenti di asset finanziari di proprietà di clienti stranieri, ossia: Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Italia, Lussemburgo, Principato di Monaco, Regno Unito, Singapore, Spagna, Stati Uniti, Sud corea, Svizzera. Per valutare l'attrattività dei centri finanziari internazionali sono stati utilizzati 5 indicatori che sintetizzano una quarantina di valori critici di successo: 1. Sul primo indicatore che 'misura' la stabilità del sistema Paese l'Italia a livello internazionale si posiziona nelle retrovie, all'undicesimo posto, evidentemente scontando qualche problematica di stabilità finanziaria e politica del Paese. 2. Il secondo indicatore descrive la capacità del Paese di creare un ambiente favorevole per attrarre investimenti sul territorio sia da parte delle famiglie private italiane che da profili internazionali. L'Italia in questo caso si posiziona al centro della classifica, con aree di eccellenza come l'attrattività turistica e aree invece migliorabili come la componente infrastrutturale e la capitalizzazione del mercato finanziario. 3. Il terzo indicatore del Rapporto analizza la politica fiscale e la regolamentazione che sono leve molto rilevanti per influenzare l'attrattività di un Paese come centro finanziario internazionale. L'Italia in questo caso si posiziona al centro della classifica, ma davanti a Paesi come gli Stati Uniti e Francia. 4. Il quarto indicatore dell'indice competitivo si concentra sul livello dei servizi digitalizzati offerti all'interno dei centri finanziari e in questo caso l'analisi restituisce all'Italia una posizione in classifica molto arretrata evidenziando conseguentemente una certa urgenza di incrementare il volume degli investimenti nel campo dell'innovazione digitale. 5. Il quinto indicatore dell'indice competitivo misura quanto la tradizione del servizio di private banking è consolidata nel Paese, misurata su più livelli, ad esempio sulla presenza dei principali player internazionali di settore e sulla qualità e l'efficienza raggiunte dal sistema nel nostro Paese. L'industria italiana del private banking in questo caso occupa la quinta posizione e precede centri finanziari rilevanti come Germania e Francia. Dal punto di vista della maturità del sistema private, il mercato italiano risulta dunque competitivo. Permangono alcune sfide relative all'ambiente di business e al contesto regolamentare e fiscale. Per quanto riguarda la stabilità del sistema economico, il rischio default del Paese e il basso numero di governi giunti alla scadenza naturale del mandato, fanno sì che il sistema economico, unitamente a quello politico, rappresentino un punto di attenzione per un investitore private sia italiano che estero. L'Italia, classificata nel gruppo delle cosiddette 'aspiranti', risulta distante dai 'Best in class' USA, Svizzera, Singapore e Regno Unito e deve prestare

attenzione perché in futuro la distanza con i centri più competitivi non si allarghi. Quanto sembra distinguere i 'Best in class' dall'Italia è la 'capacità di fare sistema', che risulta fondamentale per affermarsi come mercato leader per i capitali esteri. Gli USA primeggiano ad esempio su 'Ambiente di business' e 'Fintech', la Svizzera (la migliore tra i Paesi considerati nell'analisi) su inflazione e rischio del debito sovrano. Singapore eccelle perché la pressione fiscale è estremamente bassa e questo rende il Paese attraente per gli investitori. Francia e Germania sono centri finanziari 'aspiranti' che godono però di un supporto competitivo del sistema Paese migliore dell'Italia. La Francia mostra punteggi elevati in termini di rating delle infrastrutture e dell'efficacia delle istituzioni. Mentre per quanto riguarda la Germania, il divario con l'Italia è più marcato in dimensioni come la 'trasparenza e correttezza del sistema giuridico'. L'Italia è attrattiva per clienti internazionali? Dalle analisi emerge che, nel complesso, l'Italia mostra elementi chiari di attrattività per i profili internazionali grazie a un buono sviluppo dell'industria del private banking. Il posizionamento dell'Italia potrebbe essere ulteriormente rafforzato da una maggiore stabilità del sistema economico. Infatti, in un contesto in cui i mercati leader sono caratterizzati da un contributo competitivo del sistema Paese, il sostegno attivo alla crescita economica e politica è il fattore abilitante per il successo del private banking italiano. L'ultima parte dello studio mira a identificare quali siano i mercati potenziali esteri più interessanti per le private bank italiane che possono indirizzare le strategie di crescita internazionale verso tre possibili clienti target: italiani con interessi all'estero, italiani che risiedono in Paesi esteri, stranieri con interessi in Italia. Per quanto riguarda i primi il rapporto ha individuato due driver di scelta: il volume degli investimenti immobiliari effettuati dagli italiani all'estero e il numero di società straniere di proprietà italiana. Spagna, Francia, Stati Uniti e Svizzera sembrano rappresentare i Paesi più interessanti per gli investimenti immobiliari degli individui ad elevato potenziale Private. Per ciò che riguarda le aziende straniere di imprenditori italiani (circa 30.000 imprese, di cui il 60% è rappresentato da Micro Imprese,