

[Link alla pagina web](#)

Private banking inarrestabile. Obiettivo: 920 miliardi entro il 2021

Il settore è solido e competitivo. Ma restano alcune sfide relative all'ambiente di business e al contesto regolamentare e fiscale. L'Osservatorio **Aipb**-Monitor Deloitte 6 min Solido, di successo, attrattivo e apprezzato. Sta in quattro aggettivi il private banking

italiano e ha obiettivi molto ambiziosi: far sì che gli 844 miliardi di euro attuali di masse gestite tocchino quota 920 miliardi di euro nel 2021. Un traguardo che porterebbe il settore ad aumentare il suo peso, tra i canali distributivi, dal 27,5% al 28,2% della ricchezza finanziaria delle famiglie. A illustrare il trend, il presidente **Aipb**, Paolo Langé, nel corso della XV edizione del Forum del Private Banking, appuntamento organizzato annualmente dall'**Associazione Italiana Private Banking** e ormai punto di riferimento per il settore a livello nazionale. Trend positivo che è stato ben sottolineato dall'Osservatorio **Aipb**-Monitor Deloitte, in cui vengono fuori punti di forza e qualche criticità del settore. "Abbiamo elaborato per **Aipb** - commenta Carlo Murolo, senior partner Monitor Deloitte - 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". E infatti, secondo Langé, "per unirsi ai 'best in class' nel posizionamento internazionale del settore, il private banking deve sentirsi fortemente impegnato a sostenere e influenzare la crescita del Paese e lo sviluppo delle politiche di miglioramento del sistema". Come fare, lo ha spiegato Antonella Massari, segretario generale **Aipb**: "Il private banking può incidere in via diretta e indiretta su alcuni



fattori che guidano la crescita del sistema economico, agendo su performance finanziaria, investimenti produttivi e alimentando un dialogo continuo con gli altri rilevanti stakeholder. E può rappresentare un importante volano di sviluppo grazie a un patrimonio gestito di entità rilevante e con caratteristiche confrontabili con quello di altri investitori di lungo periodo (844 miliardi di euro del private, compagnie di assicurazione 750 miliardi di euro e fondi pensione e casse private 250 miliardi di euro)". Quanto all'osservatorio, 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, utilizzando 5 indicatori che sintetizzano una quarantina di valori critici di successo. 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. 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. Il terzo indicatore del rapporto analizza la politica fiscale e la regolamentazione che sono leve molto rilevanti: il nostro Paese in questo caso si posiziona al centro della classifica, ma davanti a Paesi come gli Stati Uniti e Francia. 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. 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'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,