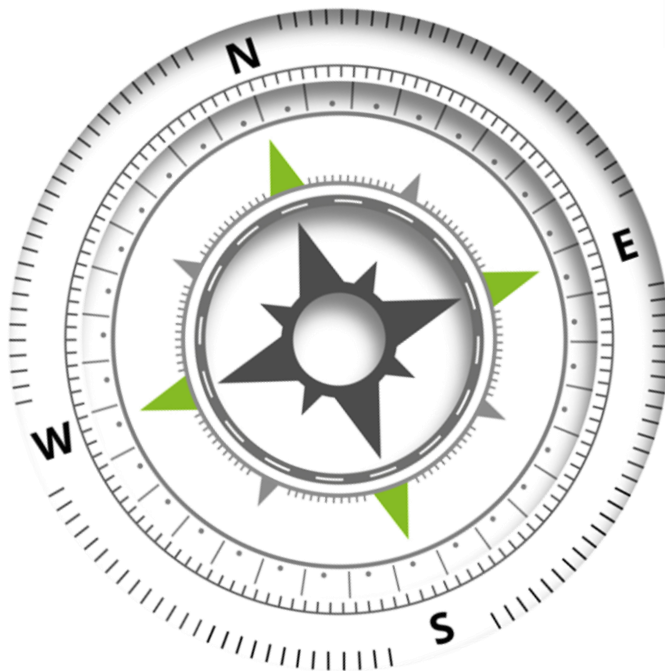




Osservatorio AIPB – Monitor Deloitte

Il Private Banking italiano nel quadro competitivo internazionale

Milano, 15 Novembre 2019

I razionali alla base dello Studio AIPB-Monitor Deloitte

Il **Private Banking italiano** serve una **quota rilevante** del **mercato** potenziale **domestico**

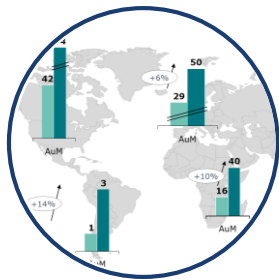
L'Italia presenta distintivi **elementi di attrattività** per **investitori internazionali**

Gli italiani **residenti** o con interessi **all'estero** rappresentano un **possibile mercato oltreconfine**

La partnership AIPB-Deloitte intende **supportare** il settore del **Private Banking** nell'identificare **nuove linee di sviluppo** strategico in un contesto di maggiore **internazionalizzazione** del business

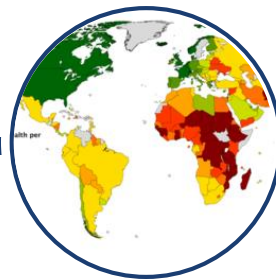
Lo Studio AIPB-Monitor Deloitte intende rispondere a 3 quesiti strategici

RICCHEZZA PRIVATE



Come si sviluppa e caratterizza la **ricchezza Private** in **Italia** e nel **mondo**?

ATTRATTIVITÀ PAESE



Qual è il livello di **attrattività** dell'Italia per **clienti Private internazionali**?

CRESCITA INTERNAZIONALE



Su quali **geografie** si può **puntare** per una **geo-espansione** del business?

Il ruolo dell'internazionalizzazione nelle strategie di crescita del Private Banking italiano

A golden compass with a ring at the top is positioned in the foreground, slightly to the right. The compass face is yellow with black markings for degrees and cardinal directions (N, S, E, W). The needle is white with red tips. The background consists of several US dollar bills, including a one hundred dollar bill on the left and a fifty dollar bill on the right. The bills are slightly out of focus, emphasizing the compass.

Ricchezza finanziaria nel mondo

Quali sono le prospettive per il mercato Private?

La ricchezza finanziaria complessiva ha registrato una crescita dell'8% annuo negli ultimi 10 periodi trainata dai Private

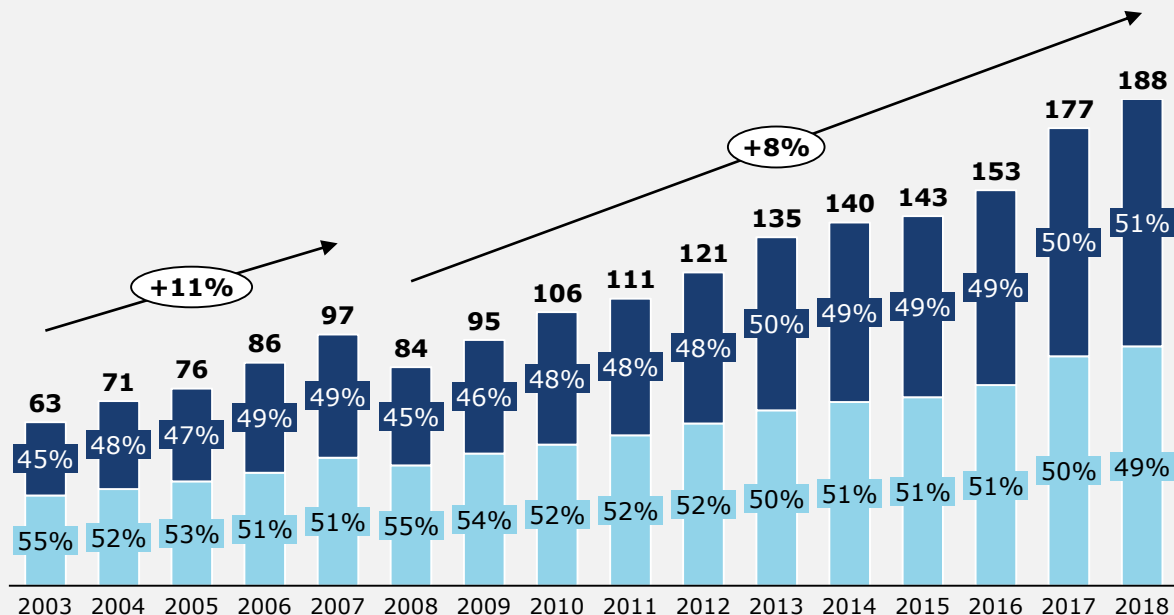
Trend ricchezza finanziaria globale

\$ Trn, 2003-2018

Ricchezza Private¹

Ricchezza Retail

CAGR



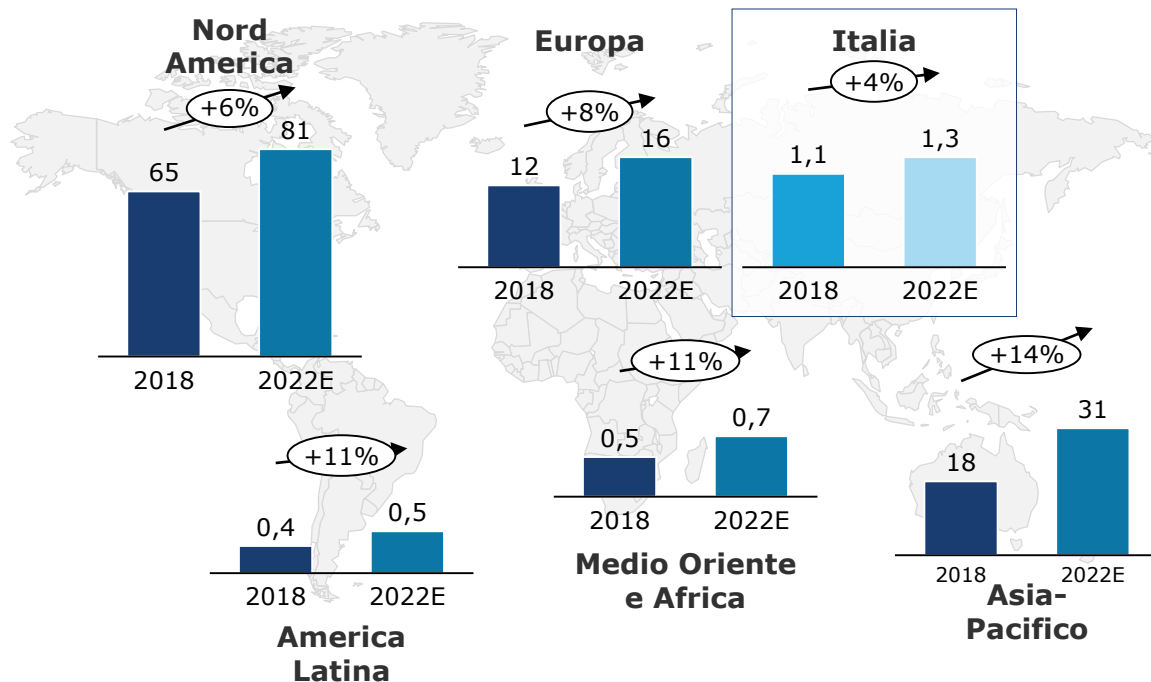
- A livello globale, la **ricchezza finanziaria** totale è in **crescita** sostenuta da **più di 10 anni**
- La **ricchezza Private** ha superato la **ricchezza Retail**, posizionandosi come **motore della crescita complessiva**

Si prevede che la crescita della ricchezza Private nel prossimo triennio aumenterà con maggior forza in APAC, ME e Africa

Prospettive di crescita della ricchezza finanziaria Private¹

Ricchezza finanziaria Private, \$ Trn, 2018-2022E

➡ CAGR



- La **ricchezza finanziaria Private mondiale** è prevista in **crescita** per i prossimi **4 anni**
- La **crescita** della ricchezza finanziaria Private in **Italia** si prevede **inferiore** alla **media europea**
- Per **Asia-Pacifico, Medio Oriente e Africa** si prevede la crescita **più elevata** nel periodo 2018-2022



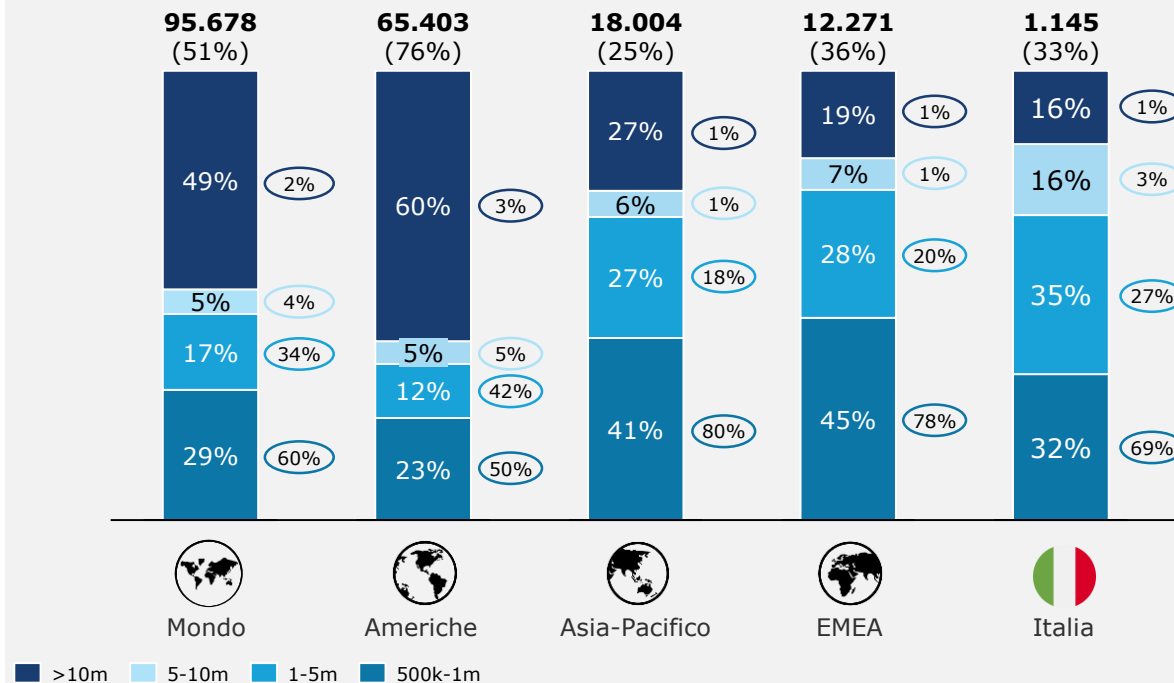
Clientela Private

Quali sono le caratteristiche distintive dei clienti Private italiani e internazionali?

L'Italia mostra una distribuzione della ricchezza finanziaria Private più equilibrata tra fasce patrimoniali

Ricchezza finanziaria Private per fasce patrimoniali

AuM, \$ Mld, %, 2018



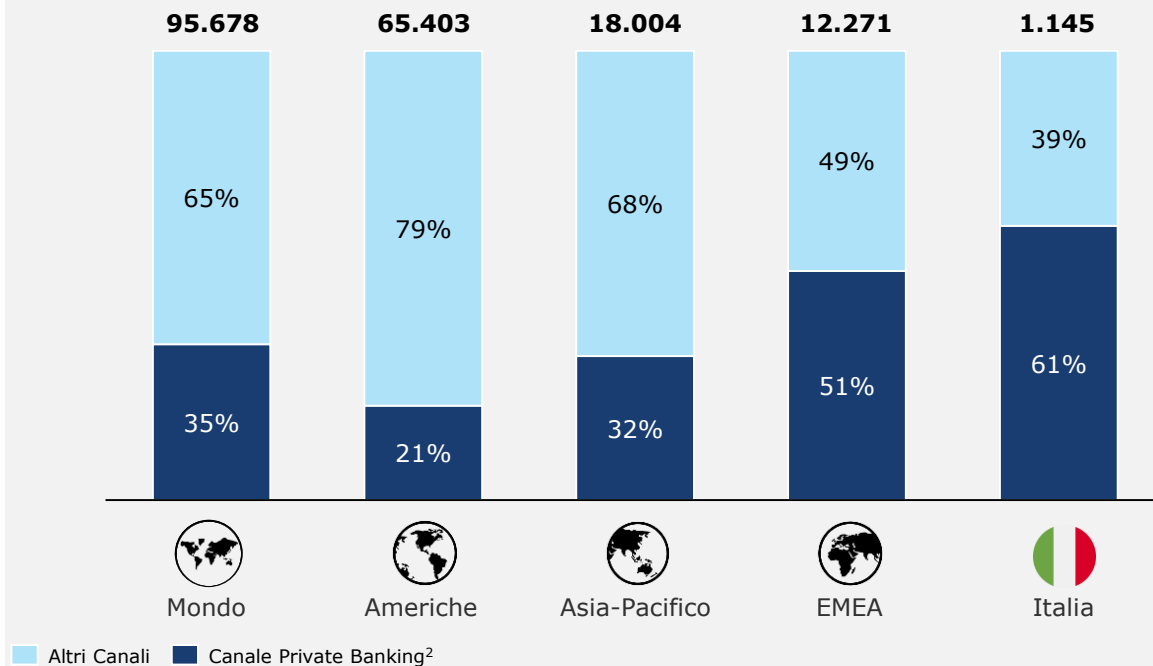
(%) Ricchezza fin. Private su ricchezza fin. totale ○ % di famiglie Private per fascia patrimoniale

- Più del **50%** della ricchezza finanziaria Private nel mondo è detenuta da **~6%** della popolazione Private
- Nelle **Americhe** si evidenzia un **peso** nettamente **superiore** dei **patrimoni Private** oltre **10 \$Mln**
- L'**Italia** ha una **distribuzione** della **ricchezza** più **equilibrata** rispetto ad altre regioni

In Italia le Private Bank rappresentano il primario canale di relazione con la clientela Private

Canale di relazione della ricchezza finanziaria Private¹

AuM, \$ Mld, % Penetrazione Private Banking, 2018



- La **ricchezza finanziaria** gestita dal Private Banking presenta un **livello di penetrazione eterogeneo**
- L'**Italia** è il mercato con **maggior penetrazione** del canale Private Banking
- La **penetrazione del Private Banking** nelle **Americhe** evidenzia una diversa **struttura competitiva**

1) 100% come totale del mercato Private potenziale; mercato servito calcolato in riferimento al canale primario sul totale clienti Private

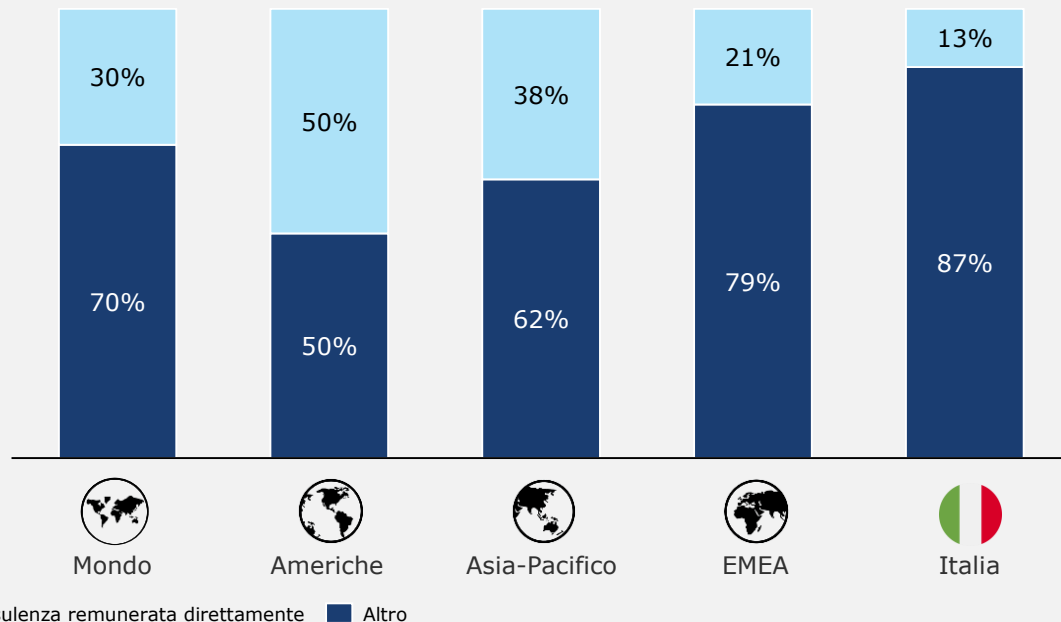
2) Pure Private Bank, Divisioni Private di Banche Commerciali (l'Italia include anche Reti di Promozione associate ad AIPB)

Fonte: Elaborazioni Monitor Deloitte su dati pubblici, AIPB

Ad eccezione delle Americhe, la consulenza remunerata attraverso forme dirette è ancora poco sviluppata

Distribuzione ricchezza finanziaria Private per Servizio

% AuM Private per tipologia di servizio, 2018

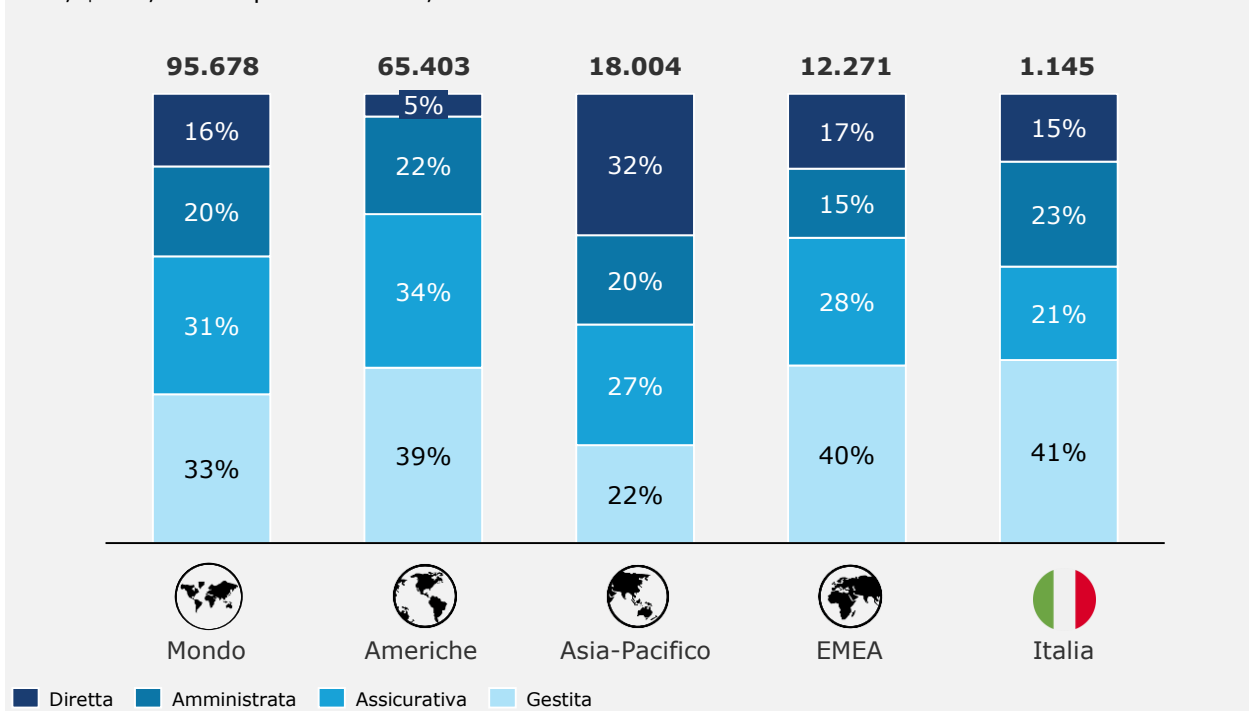


- Nelle **Americhe** la **consulenza** remunerata **direttamente** ha acquisito lo stesso **peso** di altre **modalità**
- Nelle **altre regioni**, invece, si registra una **forte propensione** verso **altre forme** di remunerazione

I portafogli italiani, fortemente orientati al risparmio gestito, sono più spinti sulla raccolta amministrata rispetto alla media europea

Scomposizione ricchezza finanziaria Private per Prodotto

AuM, \$ Mld, % Composizione AuM, 2018

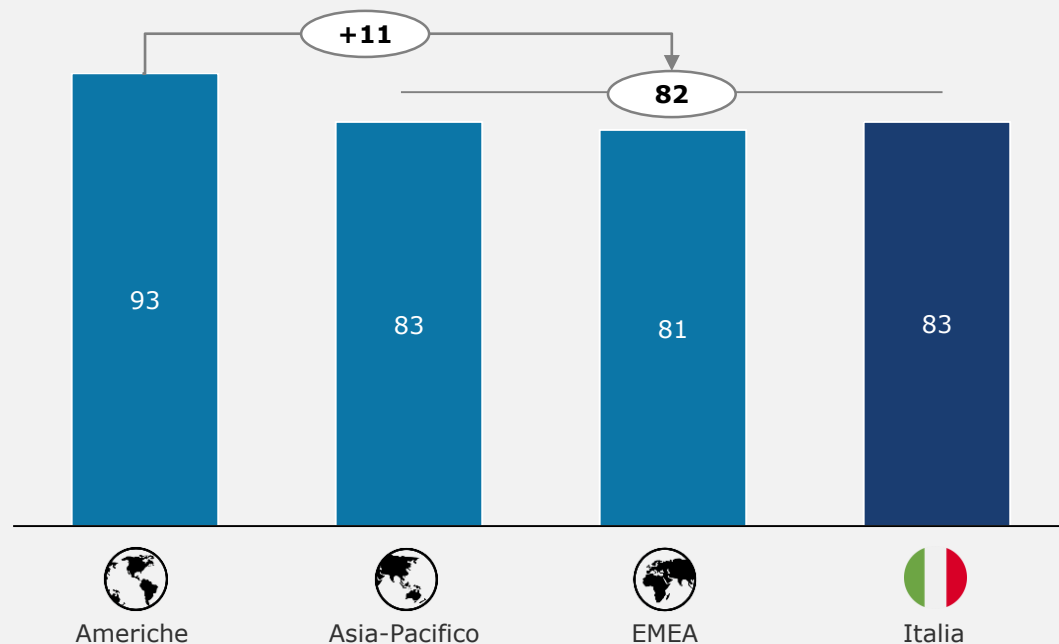


- Ad eccezione dell'APAC, la **raccolta gestita** rappresenta il **prodotto di punta**
- Rispetto alla media EMEA, i **portafogli italiani** sono più focalizzati su **raccolta amministrata**
- Il livello di **raccolta diretta** in **APAC** è principalmente spiegato dall'«**effetto Giappone**» (52%)

I risultati raggiunti dalle Americhe mostrano opportunità per le altre regioni di aumentare il valore associato ai clienti Private

Return on Asset¹

Bps, 2018



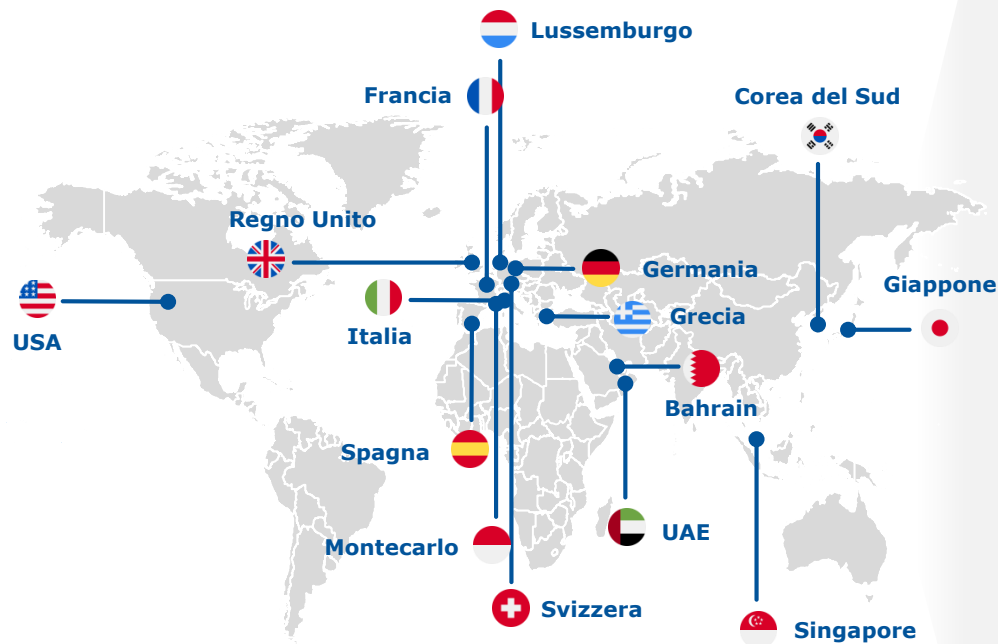
- **L'Italia** mostra risultati **in linea** con quelli **EMEA**
- Le **Banche Private** delle **Americhe** mostrano **maggiore** capacità di **generare valore**
- Di conseguenza, le **corrispettive europee** hanno l'opportunità per **aumentare il valore associato** ai clienti Private



Attrattività per Private Internazionali

Come si posiziona l'Italia rispetto agli
altri Paesi?

Lo Studio ha analizzato l'attrattività di 15 Centri Finanziari internazionali su 5 dimensioni chiave

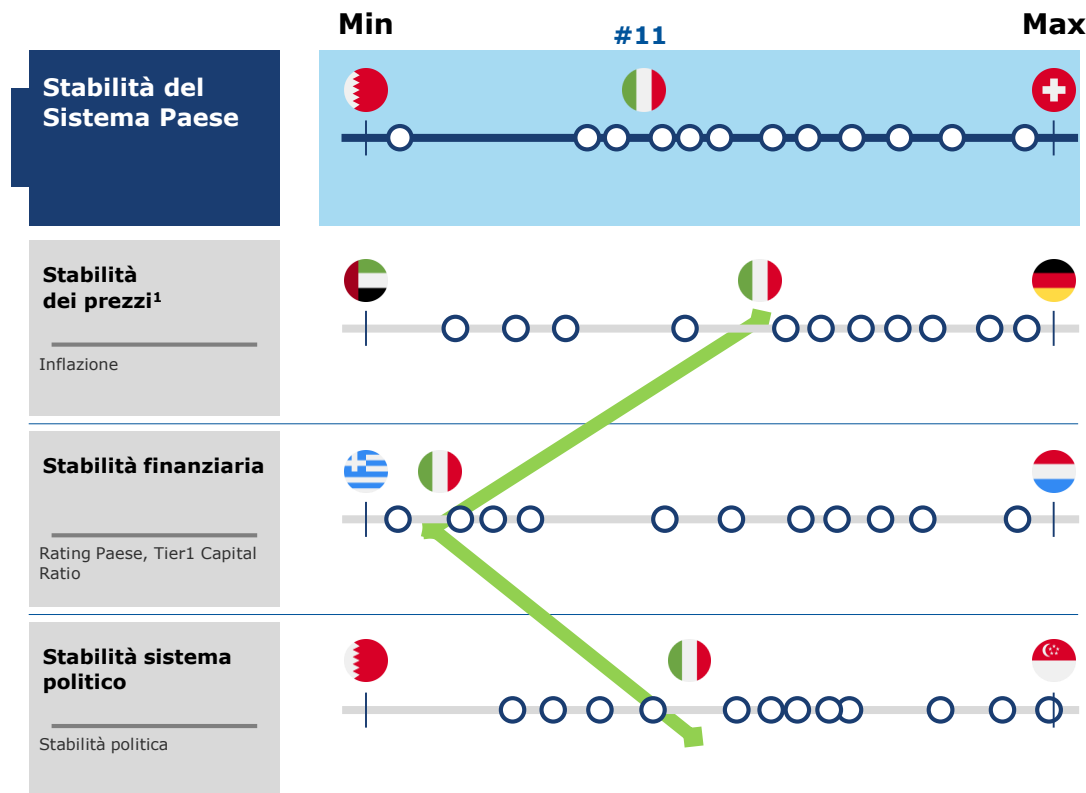


Attrattività per Private internazionali



1

La politica comunitaria ha supportato livelli di prezzo flat, consentendo la stabilità del sistema economico italiano



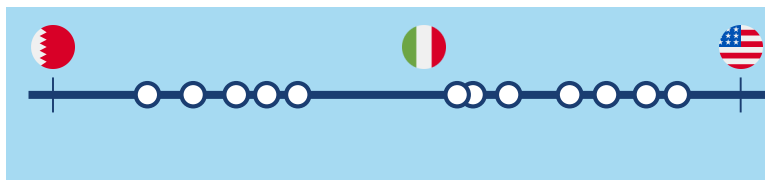
- La politica **comunitaria** ha supportato livelli di **prezzo flat**, consentendo la **stabilità** del sistema **economico** italiano in un contesto di **instabilità politica** e **finanziaria**

2

Il turismo rappresenta il principale driver di attrattività dell'Italia verso investitori internazionali

Ambiente di Business

Min #9 Max



Qualità delle infrastrutture

Aeroporti, Infrastrutture ICT



Attrattività come meta turistica

Turisti Intern., Risorse Culturali



Valore e capitalizzazione del mercato

Capitalizzazione mercato azionario/ PIL



- L'Italia evidenzia la **leadership** come **meta turistica** e una qualità delle **infrastrutture** e livello di **accesso** ai **mercati** migliorabili

3

Le riforme fiscali e la protezione della Privacy supportano l'Italia nell'attrarre investitori esteri in un contesto di elevata burocrazia

Contesto Normativo e Fiscale

Livello di pressione fiscale

Tasse su Reddito, Tasse su Imprese, Regimi speciali

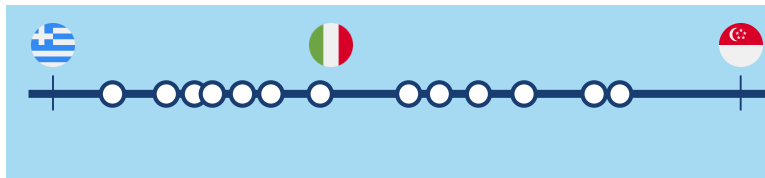
Complessità della Burocrazia

Peso della regolamentazione

Grado di protezione della Privacy

Privacy index

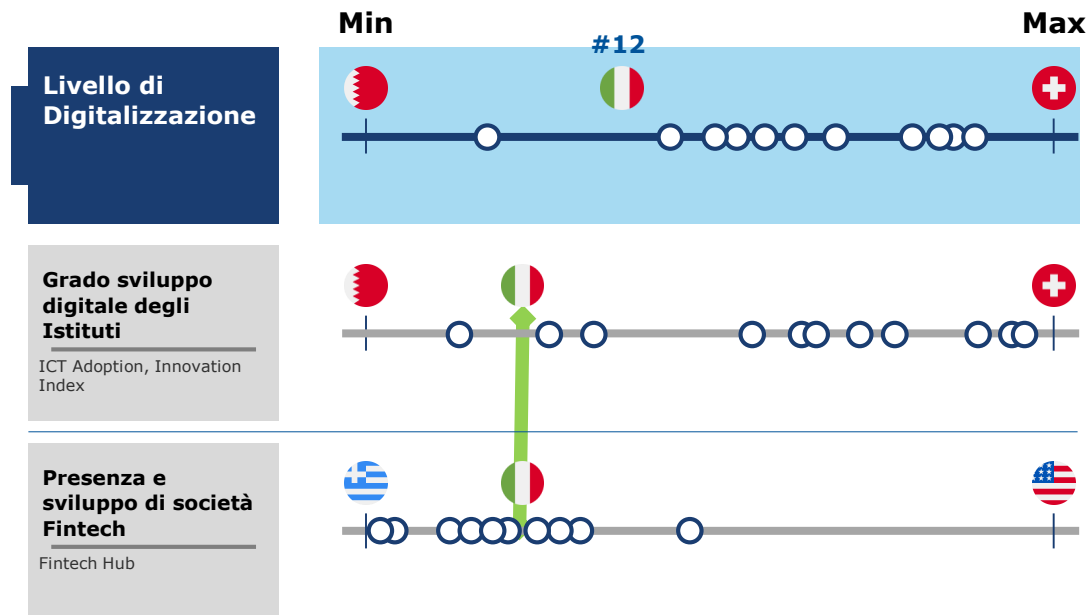
Min #8 Max



- Le **riforme fiscali** e il livello di **tutela** della **Privacy** creano le condizioni per **attrarre investitori** in Italia ma la **complessità burocratica** ne rallenta lo sviluppo

4

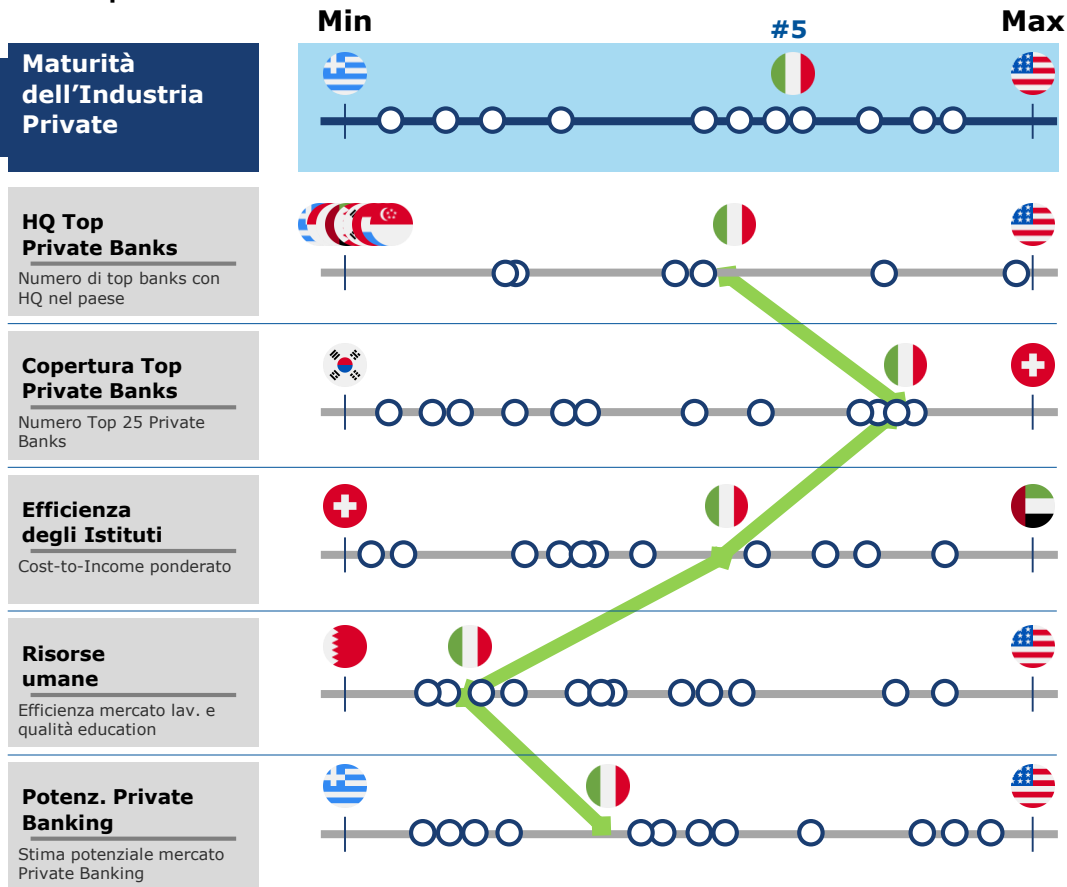
La digitalizzazione sta prendendo piede anche nel Private Banking italiano, ma registra ancora un ritardo rispetto agli altri Paesi



- Il livello di **digitalizzazione** raggiunto in Italia è **inferiore** rispetto a quello degli altri Paesi, mentre il **ritardo** nello **sviluppo** del **settore Fintech** è un tratto **comune a livello globale**

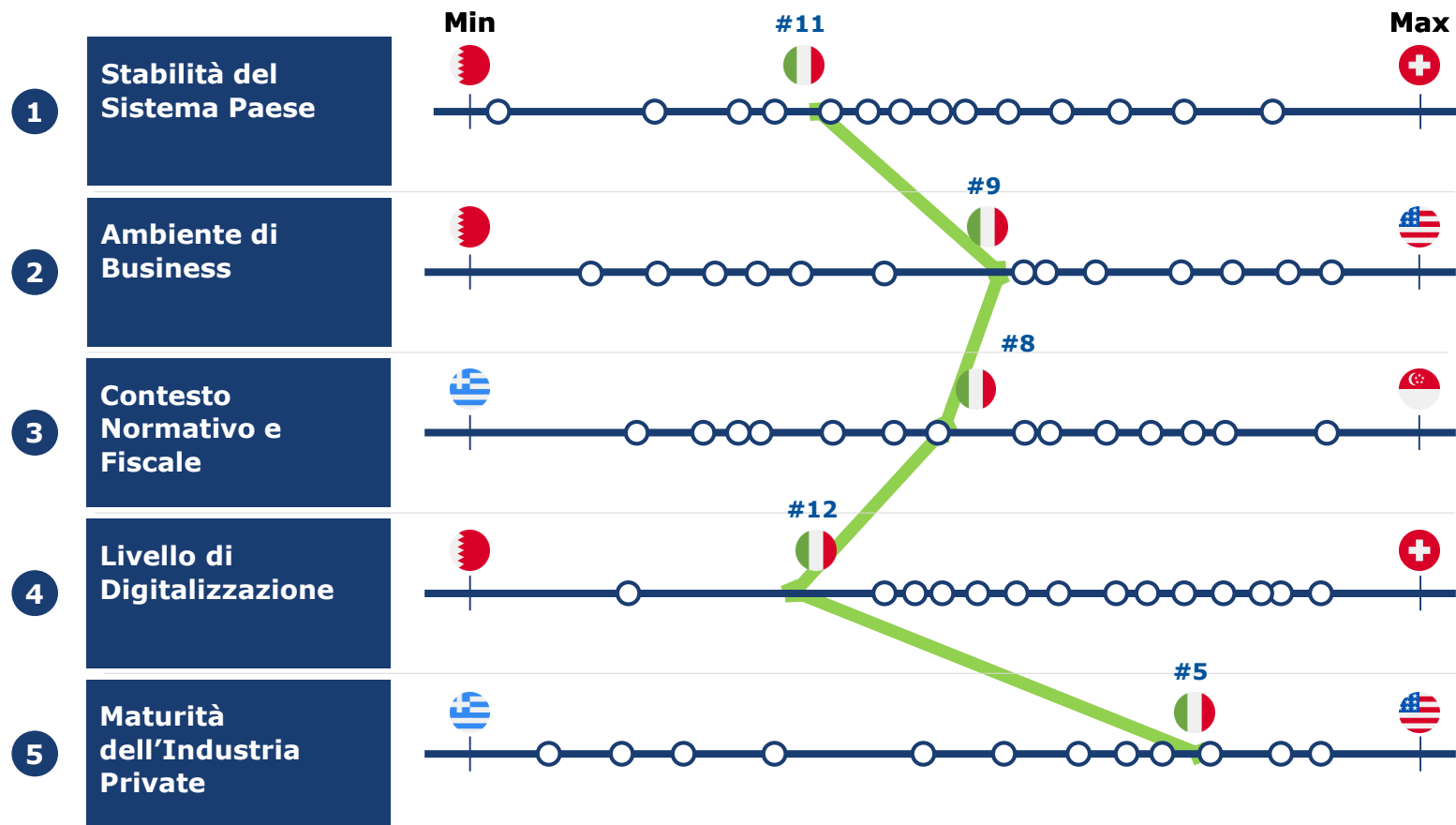
5

Il Private Banking italiano rappresenta un mercato di eccellenza tra quelli ricompresi nell'analisi



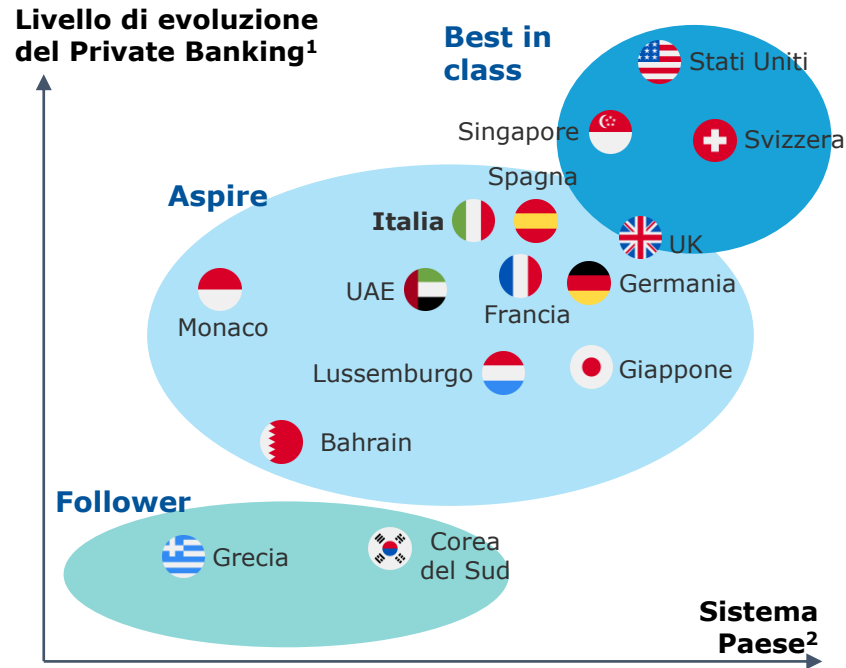
- La **presenza** delle **principali Private Bank** congiuntamente ai livelli di **efficienza operativa** raggiunta, posizionano i **player italiani** come **benchmark di mercato**

L'Italia mostra chiari elementi di attrattività per profili internazionali ulteriormente rafforzabili da maggiore stabilità e innovazione



L'abilità di «fare sistema» in modo coordinato risulta essere la chiave per affermarsi come mercato leader per capitali esteri

Matrice di attrattività e leve d'azione



In un contesto in cui i **mercati leader** si contraddistinguono per la loro capacità di «**fare sistema**», il **supporto attivo al sistema paese** costituisce un **fattore chiave** per la futura crescita del **Private Banking**



1) Dimensione #5

2) Dimensioni #1, 2, 3, 4

Fonte: Elaborazioni Monitor Deloitte su dati proprietari



Opportunità di internazionalizzazione

Perché e dove le Private Bank italiane dovrebbero crescere a livello internazionale?

Le Private Bank italiane possono crescere su 3 possibili mercati



Mercati target

1

**Italiani
residenti in
Italia**

Profili **residenti in Italia**
che hanno **interessi
personali** o
professionali all'estero

2

**Italiani
residenti
all'estero**

Profili **residenti** in uno
Stato **estero** che hanno
nazionalità italiana

3

**Internazionali
residenti
all'estero**

Profili **residenti** in uno
Stato **estero** che hanno
interessi personali in
Italia

Driver di scelta

**Invest. immobiliari
italiani all'estero**

**Imprese estere di
imprenditori italiani**

**Presenza residenti
italiani Private**

**Ricchezza finanziaria
Private**

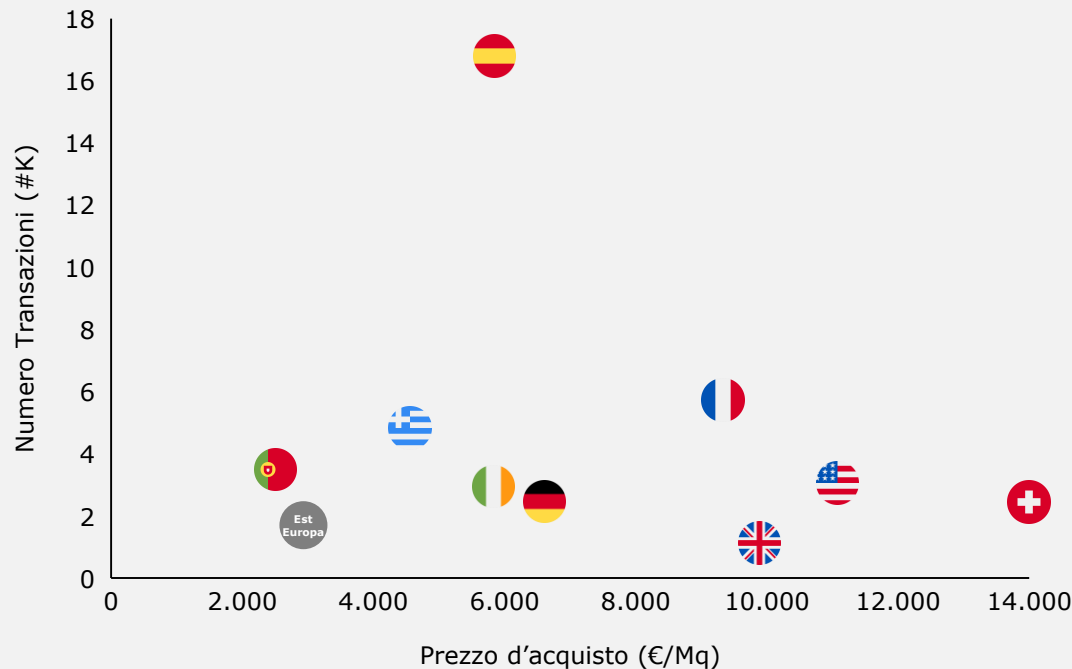
**Inv. immobiliari
esteri in Italia**

**Ricchezza finanziaria
Private**

1 Spagna, Francia, Stati Uniti e Svizzera sembrano rappresentare i paesi più attrattivi per investimenti immobiliari Private

Numero transazioni di italiani all'estero vs valore al mq¹

Numero di transazioni per valore medio al mq, 2018

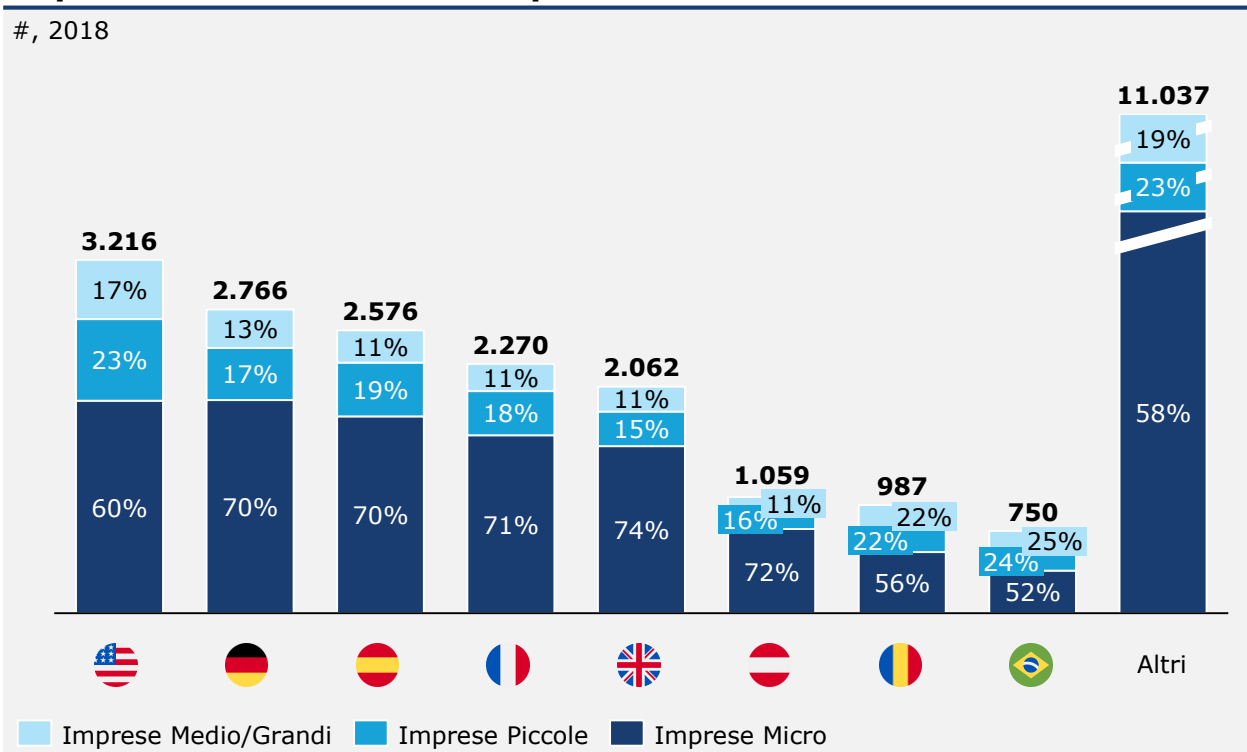


- Il **prezzo** al mq degli immobili nelle aree a **maggior attrattività** dei diversi paesi non impatta in maniera significativa sulla **scelta di acquisto**
- **Spagna, Francia, Stati Uniti e Svizzera** sembrano rappresentare le **mete** preferite di **investimento** degli **individui** ad **elevato potenziale**

1 USA, Germania e Spagna risultano le nazioni prioritarie per targettizzare imprenditori italiani con interessi all'estero

Imprese estere con ownership italiana

#, 2018



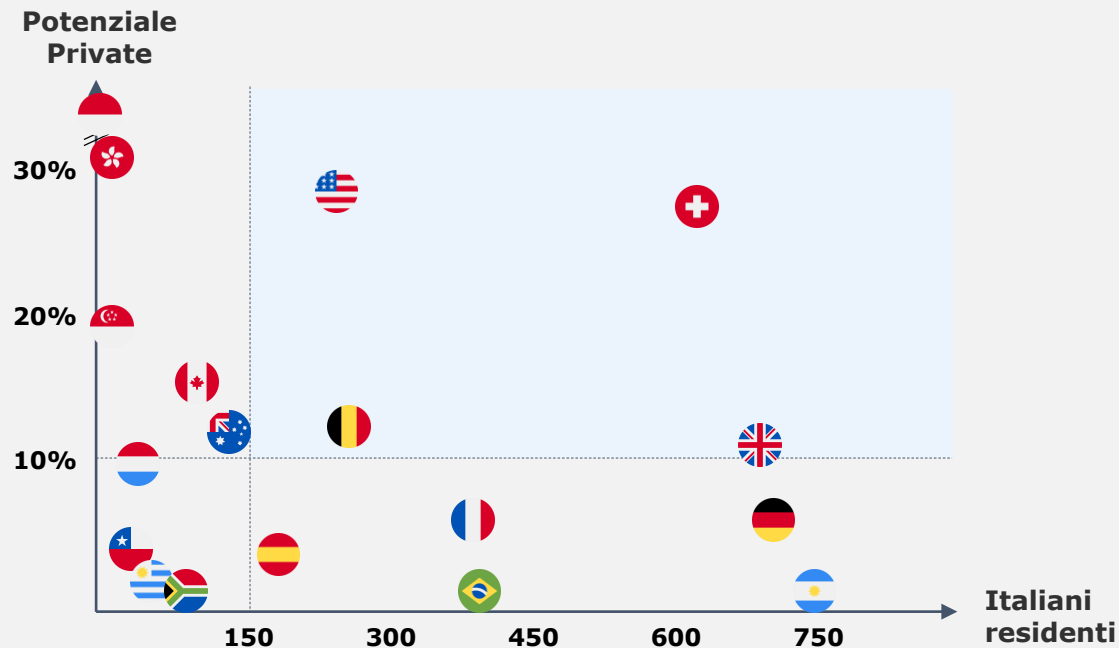
- Il **32%** delle **imprese estere a controllo italiano** sono concentrate in tre paesi: **USA, Germania e Spagna**
- Circa il **60%** delle **controllate estere** risultano essere **Imprese Micro** (i.e. meno di 10 dipendenti)

2

A livello mondiale, la Svizzera è lo Stato con più Italiani residenti con potenziale Private

Potenziale Paesi esteri per attrarre italiani Private residenti

% famiglie Private italiane residenti all'estero, #k italiani residenti all'estero

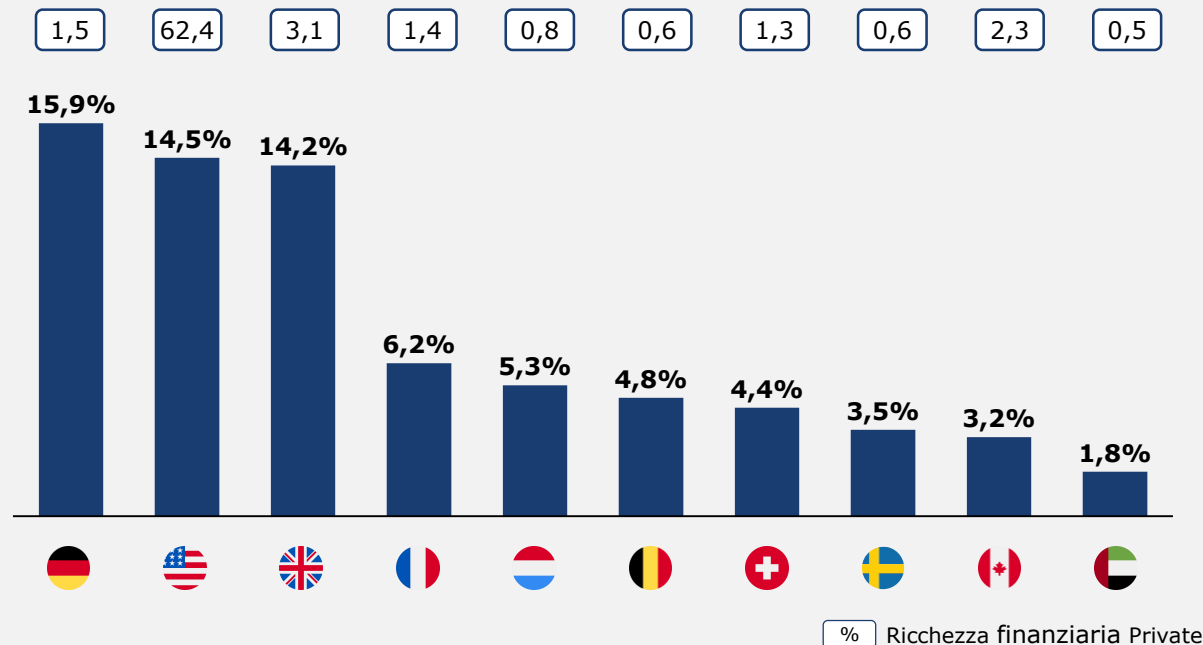


- La **Svizzera** ha la più **alta relazione** tra **numero** di **italiani residenti** e **potenziali clienti Private**
- Tra gli altri Paesi europei, **Germania, Francia, Regno Unito** e **Belgio** ospitano le principali **comunità di italiani** con **potenziale Private**

3 US, UK e Germania, oltre ad essere centri Private di rilievo, sono i principali acquirenti di proprietà immobiliari in Italia

Attrattività Paesi per aggredire clientela locale

Acquisti Immobili Retail Italia, %, 2018, Ricchezza finanziaria Private, \$ Mld, 2018



- **Germania, US e UK**, oltre ad essere tra i principali centri Private, sono i **paesi di origine** dei **maggiori acquirenti** di **proprietà** immobiliari retail in **Italia**
- Tra i **centri Private** più rilevanti, hanno **interessi** privati in Italia anche famiglie **francesi** e **svizzere**

L'internazionalizzazione rappresenta un'importante leva per raggiungere 4 principali obiettivi strategici



Rafforzamento
del **Brand** con
profilo di
internazionalità



Identificazione
nuove **quote** di
mercato
aggreuibili



Ampliamento
proposition per
rispondere alle
esigenze Private



Accesso a
competenze e
professionalità
internazionali

Strategie di geo-espansione richiedono di indirizzare alcune sfide chiave

Sfide chiave da indirizzare per l'internazionalizzazione del Private Banking

1

Chiara **visione** sul
ruolo dell'
internazionale nella
strategia della
Banca e Gruppo di
appartenenza

2

Cultura e mentalità
aperte ed
internazionali
pronte ad accogliere
e favorire il
cambiamento

3

Value **proposition** e
modello di **servizio**
in grado di
soddisfare i bisogni
dei **clienti** Private
internazionali

4

Modello operativo
e **tecnologico**
altamente **flessibile**
capace di adattarsi
agli **standard**
internazionali

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private Clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and deep local expertise to help Clients succeed wherever they operate. Deloitte's approximately 195,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.