

Comunicato stampa

## **AIPB: IL 2019 UN ANNO POSITIVO E DI CRESCITA PER L'INDUSTRIA DEL PRIVATE BANKING**

**Alcuni highlights 2019 (vs 2018):**

- **+1,3% quota di mercato**
- **+11% masse in gestione**
- **+4% raccolta netta**
- **+ 7% rivalutazione dei portafogli**

**Paolo Langè (Presidente di AIPB):**

- ⇒ ***“Il 2020 sarà più difficile ma la nostra Industria è ancora più importante in questa fase e può contribuire alla ripartenza economica del Paese”.***
- ⇒ ***“Come AIPB abbiamo voluto contribuire alla messa a punto di alcune proposte che possono accelerare il processo di avvicinamento delle famiglie italiane agli investimenti finanziari a favore della ripresa economica del Paese”.***

Milano, 30 aprile 2020 – *“Il 2019 è stato un anno positivo e di crescita sia per il Private banking che per la nostra Associazione. L'industria del Private banking gestisce oltre 880 miliardi di euro, quasi un terzo delle attività finanziarie investibili delle famiglie italiane”. “E siamo consapevoli di poter ricoprire un ruolo importante anche per la ripresa del Paese nel post Covid-19 perché oggi più che mai una corretta gestione del risparmio delle famiglie Private è fondamentale e può rappresentare una leva significativa per il finanziamento dell'economia reale e in particolare per il sostegno e lo sviluppo di tutte le nostre eccellenze imprenditoriali, Pmi in primis”.*

Così commenta **Paolo Langè, Presidente di AIPB** – Associazione Italiana Private Banking – il bilancio annuale del Private banking e le prospettive future del settore e dell'economia italiana.

Per quanto riguarda l'**andamento del settore**, i dati ufficiali presentati oggi da AIPB a consuntivo dell'anno 2019 consolidano la crescita della quota di mercato dell'industria Private a cui è affidata il 28% delle attività finanziarie investibili delle famiglie italiane. **Sale quindi di oltre un punto percentuale (1,3%) rispetto all'anno precedente la quota di mercato** delle strutture di Private Banking.

A livello di masse l'industria Private chiude il 2019 con **884 miliardi di euro in gestione** registrando una crescita più ampia e veloce rispetto agli altri operatori del sistema (**+11%** vs +4,1% degli altri canali) e mostrando che con una gestione personalizzata e dinamica dei patrimoni ha saputo attrarre nuovi clienti (**+4% di raccolta netta**) e offrire redditività ai portafogli (**+ 7% di rivalutazione**).

Il costante sviluppo del settore è inoltre attestato dall'incremento del numero dei suoi **professionisti, cresciuti del 7% e in modo progressivo nel corso degli ultimi quattro anni**, nell'ottica di offrire sempre migliori servizi e presidi sulle aree con una maggiore concentrazione di ricchezza.

È inevitabile però che il quadro macroeconomico attuale influisca in maniera rilevante anche sull'andamento dell'Industria Private. Siamo usciti dal 2019 indeboliti dal punto di vista della crescita economica del Paese e con la crisi pandemica di oggi si aggrava profondamente una situazione già difficile. In questa fase, dove l'emergenza sanitaria sembra sotto controllo, l'incertezza sulle tempistiche e la modalità di ripartenza è ancora molto elevata. La riduzione del Pil italiano colpirà in maniera più intensa alcuni settori rispetto ad altri. Gli effetti risulteranno amplificati nelle regioni del nord, aree altamente sviluppate e dove si concentrano le attività finanziarie delle famiglie Private.

In questa prima fase dell'emergenza solo lo Stato può intervenire in maniera significativa per assicurare la liquidità necessaria alle Pmi italiane, da un lato garantendo i crediti bancari, dall'altro rendendo disponibili risorse a fondo perduto. Fondamentale sarà il ruolo del sistema bancario che dovrà fornire, nel minor tempo possibile, i finanziamenti garantiti dallo Stato alle imprese. Con il graduale riavvio della ripresa, le imprese avranno bisogno di maggiori capitali per sostenere sviluppo e competitività, specialmente le Pmi.

Questo clima di incertezza peserà anche sulle scelte d'investimento delle famiglie determinando almeno inizialmente una temporanea preferenza in generale per la liquidità e per prodotti di investimento a basso rischio.

*“Il ruolo della consulenza e della nostra industria Private – prosegue **Paolo Langè** - potrà essere quello, già esercitato nel passato, di far prevalere scelte dettate da una attenta analisi razionale e non prevalentemente dettate dall'emotività. Credo che oggi più che mai una corretta gestione del risparmio delle famiglie private sia fondamentale”.*

*“Consapevoli della delicata fase che sta attraversando il nostro Paese – puntualizza **Paolo Langè** - come AIPB abbiamo voluto contribuire alla messa a punto di alcune proposte che possono accelerare il processo di avvicinamento delle famiglie italiane agli investimenti finanziari a favore della ristrutturazione e della sostenibilità economica del Paese”.*

*“Superata l'emergenza liquidità – continua **Antonella Massari**, Segretario Generale dell'Associazione - il contributo del risparmio privato sarà infatti necessario per finanziare progetti di crescita e ristrutturazione industriali ma anche per finanziare il crescente fabbisogno pubblico. Come evidenziato di recente da esperti banchieri ed economisti, esiste spazio nell'impiego del risparmio delle famiglie per una maggiore quota di titoli di stato italiani, in presenza di sgravi fiscali e destinazione economica, che ne favoriscano il collocamento.*

*I portafogli delle famiglie Private, ad esempio, con un peso dei titoli governativi italiani sul totale inferiore al 5%, possono offrire spazi importanti per nuove emissioni della Repubblica Italiana di lungo periodo (25/30 anni,) consentendo il trasferimento alle generazioni future non solo di un debito pubblico imponente ma anche di una parte di crediti, a memoria del contributo dato alla rinascita economica.*

*A titolo di esempio, nello scenario atteso di emissioni di titoli pubblici a tassi contenuti e con basso rischio grazie agli acquisti garantiti dalla BCE, il collocamento, eventualmente una tantum, di restart bonds o generational bonds, ossia titoli di Stato Italiani a lunghissimo termine può essere favorito da un regime fiscale con esenzione dell'imposta di bollo, delle imposte su successioni, donazioni, cedole e capital gain a beneficio dei residenti in Italia, vincolato ad un determinato periodo di mantenimento”.*

Assieme a un maggiore peso dei titoli pubblici rimane importante rivolgere l'attenzione ad investimenti diretti nell'economia reale con strumenti non quotati sui mercati regolamentati ma al momento di difficile accesso agli investitori individuali.

*“Un impulso a questo sviluppo – precisa sempre **Antonella Massari** - potrebbe venire dalla proposta ipotizzata dalla Commissione Europea, di istituire una categoria di ‘investitori semi-professionali’ che auspichiamo possa comprendere le famiglie che pur mostrando un approccio all’investimento piuttosto tradizionale e non disponendo necessariamente di competenze finanziarie evolute, hanno elevate disponibilità finanziarie (superiori a 500 mila euro) e obiettivi di ampia diversificazione del proprio portafoglio, che soddisfano avvalendosi di un servizio di consulenza finanziaria o gestione patrimoniale per i quali sono disposti a pagare una parcella professionale”.*

L'ampliamento degli strumenti finanziari accessibili a questa classe di clientela condurrebbe quindi a un miglioramento del processo di avvicinamento degli investitori individuali verso finanziamenti a favore delle Pmi e delle infrastrutture. In questo senso, il potenziamento di iniziative già sperimentate con successo nell'ambito dei PIR potrebbe costituire la chiave di volta per l'avvicinamento del risparmio degli italiani, in particolare dei clienti Private, all'economia reale.

*“La normativa sui cosiddetti Eltif (European Long Term Investment Funds), già presenti da tempo sul mercato europeo – conclude **Antonella Massari** - potrebbe costituire la base di partenza per lo sviluppo definitivo del finanziamento a medio lungo termine delle aziende del Paese attraverso il contributo diretto degli investitori privati. Per fare il salto di qualità, però, occorre alzare i limiti di investimento per l'accesso ai benefici fiscali, altrimenti ininfluenti per una clientela di tipo Private.*

*In quest'ambito sarà comunque necessario procedere con cautela, rafforzare competenze e capacità di analisi in uno scenario diventato ancora più complesso da prevedere dove si rende ancora più evidente la necessità di un'assistenza professionale”.*

Nei giorni scorsi, ricorda infine AIPB, si è tenuta tramite consultazione scritta l'**Assemblea annuale dell'Associazione**. Il Presidente Paolo Langè ha portato all'approvazione degli Associati il Bilancio per l'esercizio del 2019 e il Bilancio preventivo per l'esercizio 2020. Nella stessa occasione, l'Assemblea di AIPB ha ratificato la cooptazione di quattro nuovi membri nel Consiglio di Amministrazione: Elena Patrizia Goitini (BNL-BNP Paribas Italia), Alberto Lionello Martini (Banca Mediolanum), Claudio Moro (Banca Intermobiliare), Giorgio Vio (Credit Suisse). Nel corso dell'ultimo anno, il perimetro associativo di AIPB si è allargato con l'ingresso di 10 nuovi soci. A fine 2019 la compagine associativa era composta da 127 Soci, di cui 39 Ordinari, 44 Aderenti, 17 Affiliati e 27 Onorari. L'ingresso dei nuovi e importanti soci testimonia l'interesse e l'utilità percepita dell'attività di AIPB presso gli operatori del settore.

\*\*\*

AIPB è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali. Nata nel 2004, AIPB è un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distinte per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento. Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate. Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie. Presidente di AIPB è Paolo Langè.

Sito web: [www.aipb.it](http://www.aipb.it)

Profilo Twitter: [Twitter.com/AIPB\\_it](https://twitter.com/AIPB_it)

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/aipb-italian-private-banking-association>

Per ulteriori informazioni:

SEC Newgate – Tel. +39 02 6249991

Fabio Leoni – [leoni@segrp.com](mailto:leoni@segrp.com) - 3488691144

Daniele Pinosa – [pinosa@segrp.com](mailto:pinosa@segrp.com) – 335723387