

nota informativa per la stampa

XV edizione del Private Banking Forum di AIPB

AIPB: IL PRIVATE BANKING PUNTA A 920 MILIARDI DI EURO DI ASSET GESTITI NEL 2021

Presentato l'Osservatorio Aipb-Monitor Deloitte: Private Banking italiano solido e competitivo e disponibile a sostenere la crescita del Paese attraverso una migliore allocazione degli investimenti finanziari delle famiglie benestanti.

Milano, 15 novembre 2019 – Il Private Banking italiano si conferma un modello di successo, attrattivo e apprezzato dai clienti e AIPB stima che gli 844 miliardi di euro di masse gestite possano salire 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.

Il trend è stato illustrato oggi dal presidente AIPB, **Paolo Langé**, nel corso della XV edizione del **Forum del Private Banking**, appuntamento organizzato annualmente da **AIPB - Associazione Italiana Private Banking** e ormai punto di riferimento per il settore a livello nazionale, a cui sono intervenuti – oltre a **Paolo Langé** (Presidente AIPB), **Saverio Perissinotto** (Vicepresidente AIPB), **Antonella Massari** (Segretario Generale AIPB) e al Senior Partner di Monitor Deloitte **Carlo Murolo** – tra gli altri: **Andrea Sironi** (Presidente Borsa Italiana), **Gloria Bartoli** (Docente Università Luiss), **Franco Bruni** (Vice Presidente ISPI-Docente Università Bocconi), **Carmine Di Noia** (Commissario Consob), **Roberto Tasca** (Assessore a Bilancio e Demanio del Comune di Milano), **Stefano Venturi** (Vice Presidente Assolombarda).

*“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.*

*“L’indice di competitività Monitor Deloitte – dichiara **Paolo Langé**, Presidente AIPB – evidenzia che il Private Banking italiano per unirsi ai “Best in class” nel posizionamento internazionale del settore, deve sentirsi fortemente impegnato a sostenere e influenzare la crescita del Paese e lo sviluppo delle politiche di miglioramento del sistema.*

*“Il Private Banking può incidere – dichiara **Antonella Massari**, Segretario Generale AIPB – 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.*

Il Private Banking 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).

**Osservatorio Aipb-Monitor Deloitte: “Il Private Banking italiano nel quadro competitivo internazionale”
In sintesi i punti di forza e di debolezza per una competitività internazionale**

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".

Italia 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, <10 dipendenti) dalle analisi si evince che il 32% è concentrato negli USA, in Germania e in Spagna. Seguono per rilevanza la Francia e l'Inghilterra.

A livello globale, la **Svizzera** è lo Stato con la più alta relazione tra numero di italiani residenti e potenziali clienti Private. Tra i Paesi europei, dopo la Svizzera, i Paesi che ospitano le principali comunità di italiani con un potenziale Private risultano la **Germania**, la **Francia**, il **Regno Unito** e il **Belgio**.

Stati Uniti, Germania e Regno Unito, sono i Paesi di origine dei maggiori acquirenti di immobili in Italia, contribuendo, complessivamente, a più della metà delle acquisizioni immobiliari al dettaglio effettuate in Italia. Tra i centri Private più rilevanti, hanno interessi in Italia anche le famiglie Private francesi e svizzere (11%).

Figura 1. Posizionamento delle diverse nazioni sull'indicatore di competitività di Monitor Deloitte

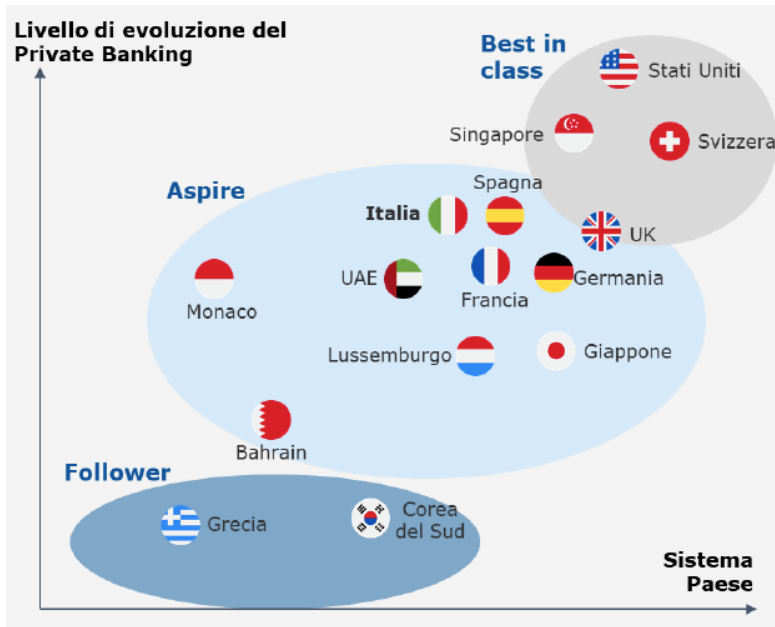


Figura 2. Posizionamento dei singoli centri finanziari sul panel considerato

Centro Finanziario	Ranking Overall	Stabilità del sistema Paese	Ambiente di Business	Contesto Normativo e Fiscale	Livello di Digitalizzazione	Maturità Industria Private
Svizzera	1	1	8	4	1	3
Singapore	2	6	5	1	4	2
Stati Uniti	3	9	1	13	2	1
Germania	4	4	7	5	7	9
Regno Unito	5	5	3	7	6	6
Lussemburgo	6	3	10	2	8	11
Montecarlo	7	2	14	3	13	10
UAE	8	14	12	6	11	8
Italia	9	11	9	8	12	5
Francia	10	7	4	9	9	7
Giappone	11	8	2	11	5	12
Spagna	12	12	6	10	10	4
Bahrain	13	15	15	12	15	13
Corea del Sud	14	10	11	14	3	14
Grecia	15	13	13	15	14	15

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 distintive 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.

Sito web: 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>

Hashtag del Forum: **#AIPBforum19**

Deloitte è una tra le più grandi realtà nei servizi professionali alle imprese in Italia, dove è presente dal 1923. Vanta radici antiche, coniugando tradizione di qualità con metodologie e tecnologie innovative.

Monitor Deloitte è la practice di Deloitte Consulting dedicata ai servizi di consulenza strategica con i quali supporta i propri clienti nella definizione di decisioni chiave nelle agende dei CxO per affrontare le sfide di mercato, raggiungere obiettivi ambiziosi e generare crescita e valore d'impresa.

Il nome Deloitte si riferisce a una o più delle seguenti entità: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una società inglese a responsabilità limitata ("DTTL"), le member firm aderenti al suo network e le entità a esse correlate. DTTL e ciascuna delle sue member firm sono entità giuridicamente separate e indipendenti tra loro. DTTL (denominata anche "Deloitte Global") non fornisce servizi ai clienti. Si invita leggere l'informativa completa relativa alla descrizione della struttura legale di Deloitte Touche Tohmatsu Limited e delle sue member firm all'indirizzo www.deloitte.com/about.

Per ulteriori informazioni

Press Office **AIPB**

SEC Newgate – Tel. +39 02 6249991

Fabio Leoni: leoni@segrp.com | Daniele Pinosa: pinosa@segrp.com

Press Office **Deloitte**

Michela Migliora: mimigliora@deloitte.it