

Argomento: AIPB: Si parla di Noi[Link alla pagina web](#)

Il private banking italiano cresce ancora

Nel 2019, 884 miliardi in gestione (+11%). Langè (Aipb): “Possiamo contribuire alla ripartenza dell’Italia” Un altro anno di crescita per l’industria italiana del private banking, che archivia il 2019 con 884 miliardi di euro in gestione (+11% rispetto al 2018), un incremento della raccolta netta (+4%) e della quota di mercato (+1,3%),



arrivando a gestire quasi un terzo della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane. In aumento anche il numero dei professionisti del settore (+7%). A diffondere i dati Aipb, l’associazione italiana del settore, che in una fase come quella attuale non può fare a meno di guardare alle prospettive future del private banking e dell’economia italiana. “Il 2020 sarà più difficile ma la nostra industria è ancora più importante in questa fase e può contribuire alla ripartenza economica del Paese nel post Covid-19”, afferma infatti il presidente di Aipb, Paolo Langè, sottolineando come “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, in particolare per il sostegno e lo sviluppo delle nostre eccellenze imprenditoriali, pmi in primis”. Il private equity italiano, sottolinea ancora Langè, registra una crescita “più ampia e veloce” rispetto agli altri operatori del sistema (+4,1% degli altri canali) e “ha saputo attrarre nuovi clienti e offrire redditività ai portafogli (+7% di rivalutazione)”. È inevitabile però che il quadro macroeconomico attuale influisca in maniera rilevante anche sull’andamento dell’industria private. L’associazione sottolinea infatti come la riduzione del Pil italiano colpirà in maniera più intensa alcuni settori rispetto ad altri e gli effetti risulteranno amplificati nelle regioni del nord, aree altamente sviluppate e dove si concentrano le attività finanziarie delle famiglie private. Inevitabilmente poi, il 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 ancora il presidente - 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, con un peso dei titoli governativi italiani sul totale inferiore al 5%, secondo la Massari 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 - chiarisce -, 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”. Non solo. Per l’associazione è importante rivolgere anche 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 - fa notare la 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”. Per i rappresentanti del private, l’ampliamento degli strumenti finanziari accessibili a questa classe di clientela condurrebbe 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, 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”. L'articolo Il private banking italiano cresce ancora proviene da Invoice.it - Investment & Advice.