

SPECIALE PRIVATE BANKING

Ranieri d'Ascanio

■ L'industria italiana del private banking ha un obiettivo ambizioso: raggiungere i 920 miliardi di euro di masse gestite nel 2021 (dagli 844 miliardi di euro del 2018), aumentando il proprio peso, tra i canali distributivi, dal 27,5% al 28,2% della ricchezza finanziaria delle famiglie. In realtà, l'obiettivo potrebbe dirsi già raggiunto se si considerasse in questo computo anche i circa 80 miliardi di euro gestiti dai family office, ossia le strutture dedicate dalle private bank ai grandi patrimoni o quelle create ad hoc dagli *ultra-high net worth individuals* (i cosiddetti «Pape-roni») per gestire autonomamente la propria ricchezza ingaggiando professionisti del settore.

Per proseguire il percorso di sviluppo occorre, tuttavia, affrontare una serie di questioni

SOLIDITÀ

Malgrado la pandemia, crescono trading e profitti. Il nodo fiscale

che non attengono esclusivamente al campo economico. Il mercato italiano del private banking, secondo una rilevazione di Deloitte, si colloca insieme a quelle tedesco e francese immediatamente dietro i più sviluppati (Usa, Svizzera, Singapore e Gran Bretagna). La crescita, perciò, non può prescindere dalla creazione di un contesto favorevole: in primo luogo dal punto di vista fiscale (la ricorrente minaccia di imposte patrimoniali rischia di deprimere il comparto molto più di quanto non faccia la pandemia in atto) e, in seconda istanza, da quello giuridico perché certezza del diritto e tempi della giustizia sono un punto debole della competitività italiana.

Valorizzare il private banking, perciò, significa tutelare la spina dorsale del settore finanziario. Come evidenziato da una ricerca di McKinsey, i profitti del comparto in Europa Occidentale l'anno scorso si sono attestati a 13,3 miliardi di euro (in lieve calo sui 13,5 miliardi del 2018) e il private banking italiano ha mantenuto una profittabilità superiore alla media a 28 punti base. Sostenere l'industria bancaria significa garantire prospettive

LE NUOVE SFIDE CREATE DAL COVID

Nel private banking c'è un forte volano per aiutare la ripresa

Comparto centrale nel sistema finanziario E l'Italia punta a 920 miliardi di masse

di sviluppo a un settore che con circa 18mila private banker aiuta nelle scelte decisive oltre 1,1 milioni di clienti nel Paese. Nel primo trimestre del 2020, nonostante l'inizio della pandemia di Covid-19, gli esperti di McKinsey hanno rilevato un aumento rilevante dell'attività di trading, con pro-

18mila

I private banker attivi nel nostro Paese per affiancare 1,1 di ricchi italiani nelle loro scelte finanziarie

fitti in aumento dal 7% (a 14 miliardi). I ricavi aggregati sono aumentati del 3% a 47 miliardi, con un margine di 76 punti base.

Valorizzare il private banking, inoltre, significa puntare sulle potenzialità di crescita dell'economia italiana. «Il private banking può rappresenta-

re 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», ha sottolineato Antonella Massari, segretario generale Aipb (l'associazione italiana del private banking) ricordando che gli 844 miliardi di euro di masse gestite del private si confrontano con i 750 miliardi gestiti dalle compagnie di assicurazione 750 miliardi di euro e con i 250 miliardi di fondi pensione e casse private.

Il private banking, a sua volta, ha dinanzi a sé sfide cruciali. In primo luogo quella della strategia multi-canale, dialogando con gli investitori anche attraverso strumenti digitali e non soltanto con le modalità tradizionali. L'utilizzo della tecnologia è fondamentale per disegnare i modelli operativi del futuro.

GRANDI PATRIMONI

Il caveau di una banca. In basso Antonella Massari, segretario generale Aipb: «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»

