

GRANDI CAPITALI Dai dati Aipb emerge che nel 2016 la crescita della ricchezza dei paperoni italiani è stimata in rallentamento: solo +1,2% dopo il +3,3% del 2015. Ma c'è il 30% del mercato da aggredire. E poi la voluntary bis

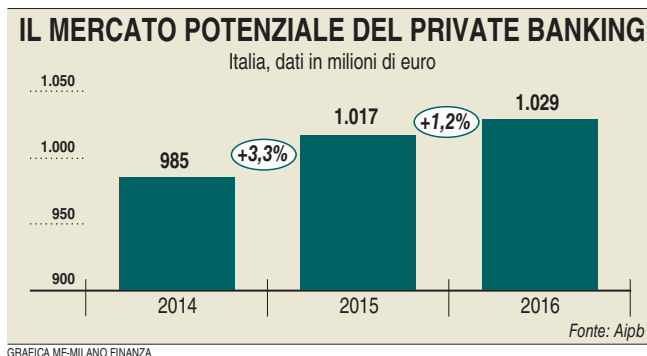
di Francesca Vercesi

Volatilità, tassi bassi e sfiducia diminuiscono le performance dei portafogli e, di conseguenza, complicano l'approccio all'investimento da parte dei clienti private. L'Italia non fa eccezione: per il 2016 la crescita della ricchezza finanziaria dei paperoni italiani è prevista in calo rispetto all'anno precedente. Si parla, secondo gli ultimi dati raccolti da Prometeia e Aipb (Associazione italiana private banking), di un aumento stimato dell'1,2% rispetto a un buon +3,3% del 2015, che proveniva dall'effetto combinato della tendenza positiva dei mercati finanziari e della formazione di nuovo flusso di risparmio, anche grazie all'operazione voluntary disclosure che si è chiusa proprio a fine 2015. Secondo i dati contenuti nell'ultima Relazione annuale della Banca d'Italia, con la procedura di collaborazione volontaria sono emerse attività precedentemente non dichiarate per quasi 62 miliardi di euro, circa il 30% degli importi nascosti dagli italiani al Fisco, secondo le stime della stessa Via Nazionale. Per questo motivo dalla voluntary bis, allo studio da parte del Governo, potrà arrivare una nuova spinta alla crescita del settore del private banking. In base alle ultime disposizioni emanate le domande per aderire alla voluntary bis potranno essere inviate fino al 31 luglio 2017 per regolarizzare le violazioni commesse entro il 30 settembre



Fabio Innocenzi

2016. Secondo Fabio Innocenzi, presidente dell'Aipb e amministratore delegato di Ubs Italia, «il dato 2016 è il risultato del quadro di debolezza economica e incertezza sui mercati finanziari. La crescita dovrebbe essere più concentrata sul segmento di famiglie private con più di 5 milioni di euro». Nel complesso si calcola che nel 2016 le famiglie private italiane raggiungano la ricchezza finanziaria complessiva di 1.029 miliardi, mentre a fine 2015 le masse erano pari a 1.017 miliardi. Questi valori si riferiscono al mercato potenziale del private banking in Italia, che comprende tutte le famiglie con un patrimonio finanziario a partire da 500 mila euro. In totale si tratta di 628 mila nuclei, ovvero solo il 2,5% del totale del-



le famiglie italiane: una piccola percentuale che detiene però una ricchezza finanziaria pari appunto a oltre mille miliardi, il 25% del totale delle attività finanziarie delle famiglie pari a circa 4 mila miliardi. Circa due terzi del patrimonio finanziario delle famiglie private italiane con disponibilità superiori ai 500 mila euro, ovvero 683 miliardi in valore assoluto a fine giugno 2016, è gestito dal private banking. C'è quindi ancora da aggredire un buon 30% rispetto ai circa mille miliardi di mercato potenziale. Ma nei primi sei mesi di quest'anno le masse del private banking italiano sono scese del 2,2% rispetto ai 698 miliardi di fine 2015, anni un cui la crescita era stata brillante (+35%) trainata dalla raccolta netta (grazie

anche alla voluntary disclosure), da una riorganizzazione dei modelli organizzativi delle principali private bank italiane, oltre che dall'effetto mercato. E le banche top si stanno attrezzando per raggiungere i clienti che restano scoperti, e riprendere a crescere, grazie all'aiuto della tecnologia che aiuta ad abbattere i costi e a una nuova convergenza tra la figura del promotore e quella del private banker. Saranno questi, non a caso, i temi dominanti del 12° Forum sul private banking che l'Aipb ha organizzato a Milano il prossimo 15 novembre e che sarà introdotto da un intervento di Innocenzi dal titolo «Guidare il cambiamento: il private banking e l'industria dei servizi d'investimento». Sottolinea Innocenzi:

«Nell'ultimo anno il settore ha mostrato importanti passi in avanti nella qualità del servizio e capacità di generare profitti, segnando a giugno 2016 un volume di masse pari a 683 miliardi nonostante un primo trimestre caratterizzato da mercati molto volatili e tassi bassi. Per affrontare la fase difficile dei mercati, l'introduzione di nuove tecnologie ha consentito di abbinare un miglioramento dei servizi alla clientela con il contenimento dei costi. Il private banking continua a mostrare infatti un solido indice di profitto in rapporto alle masse grazie a un indice di cost on asset costante attorno ai 34 punti base e un return on asset che ha raggiunto a fine 2015 i 77 punti base». Secondo l'indagine dell'Aipb, inoltre, i clienti private oltre alla banca principale possiedono spesso investimenti presso altre banche.

Tra gli operatori suddivisi in categorie, sei detengono il 62,9% della quota di mercato. Si tratta delle cosiddette banche universali grandi (ovvero quelle che detengono patrimoni riferibili a clientela private superiori a 20 miliardi). Si tratta di Banca Aletti, Bnl, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, Mps, Ubi e Unicredit. A seguire, sette operatori esteri detengono il 9,2% della quota di mercato (Barclays, Deutsche Bank, Credit Suisse Italy, Ubs, Bsi, J.P. Morgan Bank e C.A. Indosuez Wealth Management). Poi ci sono 12 realtà specializzate (Banca Cesare Ponti, Banca Esperia, Banca Euromobiliare, Banca Federico Del Vecchio, Bim, Banca Leonardo, Banca Passadore, Banca Patrimoni Sella, Banca Profilo, Cassa Lombarda, Ersel e Kairos) che detengono il 12%. Diciotto banche commerciali, con una quota del 15,9%, hanno invece sviluppato il servizio private all'interno di business unit (tra queste Banca del Fucino, Banca Generali, Bper, Banca Sella, Banco Desio, Bpm, Cariparma, Credem, Creval, Mediolanum e Volksbank). Quanto al rapporto con i consulenti, i clienti «si dichiarano soddisfatti del servizio pur mostrando aspettative elevate in materia di performance migliori, capacità di identificazione dei bisogni per la costruzione di soluzioni individuali e attitudine a fornire consigli d'investimento coerenti rispetto alle loro caratteristiche», precisa Innocenzi. «Per questo il focus si sposta dalla performance di breve termine del portafoglio alla protezione e accumulo del patrimonio familiare in ottica intergenerazionale». (ri-

Italia paradiso fiscale dei Paperoni francesi (e inglesi)

di Paola Valentini

L'Italia è la meta preferita da molti ricchi d'Oltralpe che traslocano nel Paese perché, almeno per ora, la normativa sulle successioni e sulla tassazione delle rendite finanziarie resta favorevole. E negli ultimi tempi, forse anche per la paura per la Brexit, è ambita anche dai paperoni inglesi. La conferma arriva dallo studio legale Masotti & Berger, che registra una richiesta crescente da parte di facoltose famiglie francesi. «Negli ultimi tempi lo studio ha seguito diversi casi di clienti provenienti da altri Stati, principalmente la Francia, che hanno trasferito la residenza in Italia spinti da motivi di pianificazione e ottimizzazione della propria posizione fiscale, anche in ottica ereditaria», spiega Francesca Masotti, partner dello studio. Nel caso particolare della Francia, l'imposizione sul patrimonio (la cosiddetta Impot sur la fortune, l'imposta sulla fortuna) rende spesso gravoso il solo possesso di beni immobiliari e non. E questa imposta è particolarmente invisa proprio per la sua mancata correlazione con un incremento reddituale. «Se è vero infatti che l'Irpef in Italia ha aliquote alte, è pure vero che alcuni aspetti del nostro sistema fiscale possono risultare attraenti per una certa tipologia di soggetti come le persone fisiche con un importante patrimonio personale e con redditi di lavoro non significativi», aggiunge Masotti. La vera discriminante è l'imposta sul patrimonio. «Le

imposte patrimoniali vigenti in Italia, sia sugli immobili sia sulle attività finanziarie scontano aliquote tutto sommato contenute, soprattutto in seguito all'ultimo inasprimento dell'imposta sulla fortuna voluto dal Governo Hollande, con decorrenza da inizio 2013», prosegue Masotti. In Italia non esiste una vera e propria imposta patrimoniale, anche se hanno natura patrimoniale l'Imu e l'imposta di bollo (aliquota pari allo 0,2% e fissa a 34,20 euro per i conti correnti sopra i 5 mila euro di giacenza). L'Imu (o Ivi in caso di immobili all'estero) ha invece un'aliquota base pari allo 0,76%. «In Francia ci sono imposte assimilabili sugli immobili (taxes foncières) anche più penalizzanti in quanto, per esempio, la base imponibile è il valore venale e non quello catastale, come nel sistema italiano», spiega Masotti. L'imposta sulla fortuna assoggetta a tassazione il patrimonio del contribuente quando lo stesso (o meglio, quello del nucleo familiare) superi la soglia di 1,3 milioni. L'aliquota è progressiva per scaglioni fino a raggiungere l'1,5% annuo e, nel ricorrere delle condizioni di applicabilità, si applica sul patrimonio eccedente 800 mila euro. «Per esempio su un patrimonio di 50 milioni, senza tenere conto dei plafond di salvaguardia e in estrema semplificazione, il prelievo ogni anno ammonta a circa 690 mila euro», avverte Masotti. Da non dimenticare la fiscalità su successioni e donazioni. «In Italia l'imposta sulle successioni è per molti versi la più bassa dell'Ue, almeno

nei confronti delle successioni in linea retta in quanto, con riferimento al coniuge, alcuni Stati tra cui la Francia esentano questo passaggio», afferma Masotti. L'Italia ha un sistema di tre aliquote: 4% per il coniuge e figli (con franchigia di 1 milione per ogni beneficiario), 6% per fratelli e altri parenti entro il 4° grado (con franchigia di 100 mila euro se beneficiario è un fratello) e 8% senza franchigia in tutti gli altri casi. In Francia l'imposta sulle successioni, tranne il caso del coniuge, che non è soggetto ad imposta perché viene di fatto rinviata al momento del decesso anche del coniuge, è applicata con aliquote differenziate: tra il 5 e il 45% nei confronti di eredi in linea retta (per importi oltre 552 mila euro l'aliquota è già al 30%), tra il 35 e il 45% tra fratelli (per importi oltre 24 mila euro è il 45%), 55% per altri parenti entro il 4° grado e 60% in tutti gli altri casi. «A questo si aggiunga che, in un periodo in cui le autorità fiscali vigilano con attenzione sugli espatriati fiscali per prevenire fughe ed elusione fiscale internazionale, l'Italia non è percepita come uno stato con fiscalità favorevole e il trasferimento della residenza fiscale nel Paese non accende dunque particolari sospetti», nota Masotti. Certo c'è il rischio che il paventato aumento dell'imposta sulle successioni si concretizzi prima o poi. «Per questo motivo di solito studiamo strutture, come i trust, che crediamo possano rimanere agevolate», rivela Masotti. (riproduzione riservata)