

Roma, 1° febbraio 2024

Spettabile  
Ministero dell'Economia e delle Finanze  
Dipartimento del Tesoro-Direzione V  
Regolamentazione e Vigilanza del Sistema Finanziario- Ufficio IX  
Via XX Settembre 97 Roma

**Alla cortese attenzione del Dott. Antonio Adinolfi**

**Oggetto: Contributo dell'Associazione Italiana Private Banking all'aggiornamento dell'Analisi del rischio nazionale di riciclaggio (ML) e di finanziamento del terrorismo (FT) e della nuova analisi del rischio nazionale di finanziamento della proliferazione delle armi di distruzione di massa (PF)**

L'Associazione ringrazia il Comitato di sicurezza finanziaria di averla invitata a partecipare al terzo aggiornamento del National risk assessment.

L'occasione ci è gradita per condividere l'esito del confronto avuto con gli operatori di Private Banking, un'industria che si distingue da altri settori bancari quali il Retail e il Corporate Banking, in virtù delle sue caratteristiche peculiari legate al livello di servizio, alla professionalità e al target di clientela. L'ampia collaborazione degli operatori di Private Banking per individuare, analizzare e valutare i principali rischi interni al settore e le minacce derivanti dal più ampio quadro nazionale economico-sociale nazionale permette di condividere le seguenti evidenze:

- l'autovalutazione del Private Banking evidenzia che la semplice prestazione dei servizi bancari e dei servizi di investimento manifesta un rischio di riciclaggio medio/basso, mentre l'attività di wealth management presenta un livello di rischio medio/alto;
- le caratteristiche del Private Banking espongono il settore al rischio di riciclaggio, ma l'approccio corretto degli operatori deve concentrarsi sull'attenta ponderazione e valutazione dei fattori di rischio evidenziati, piuttosto che su un generico e indiscriminato innalzamento ad alto rischio del profilo dei clienti per il solo fatto di essere Private invece che Retail;
- dall'analisi delle minacce del quadro economico – sociale emerge che i reati di evasione fiscali e la criminalità organizzata continuano a rappresentare elementi di criticità con un'influenza medio/alta sul livello di rischio di produzione e di riciclaggio di capitali mentre il rischio di finanziamento del terrorismo si conferma di entità moderata;
- l'area di miglioramento dei presidi di prevenzione del riciclaggio posti in essere dagli operatori di Private Banking è rappresentata dalla cd. "Adeguata verifica nel continuo", ma il monitoraggio è reso estremamente difficoltoso dalla numerosità e varietà dei dati acquisiti;
- una maggiore sistematicità ed organicità delle disposizioni normative di riferimento porterebbe ad un miglioramento dei presidi di prevenzione del riciclaggio;
- momenti di dialogo e confronto tra Autorità e intermediari e la pubblicazione dei dati periodicamente raccolti dalle Autorità per finalità statistiche migliorerebbero la comprensione delle aspettative della Vigilanza e la declinazione corretta degli adempimenti.

## 1. Overview del settore

Il Private Banking è un **settore dedicato alla protezione e crescita dei patrimoni individuali, familiari e imprenditoriali**. Il mercato italiano riunisce **istituti bancari nazionali e internazionali specializzati** in Private Banking e **operatori generalisti che hanno sviluppato una *business unit* dedicata al servizio Private**.

Si distingue dal Retail Banking per la **coesistenza di quattro elementi fondamentali**:

1. **il servizio**: presuppone un alto livello di personalizzazione basato sul mix di servizi bancari, finanziari e di *wealth management*, una visione generale del patrimonio e una gestione costante nel tempo;
2. **il cliente**: persona fisica o giuridica con esigenze finanziarie e patrimoniali sofisticate per la protezione e crescita del patrimonio personale, familiare e professionale/imprenditoriale;
3. **il private banker**: figura professionale altamente qualificata, è il referente fiduciario del cliente e si distingue per una formazione e un aggiornamento continuo, adeguati al mantenimento di elevati standard di competenza tecnica e trasversale;
4. **il patrimonio del cliente**: non può, per motivi di economicità del servizio, essere inferiore a due milioni di euro compresi beni mobili, immobiliari e reali.

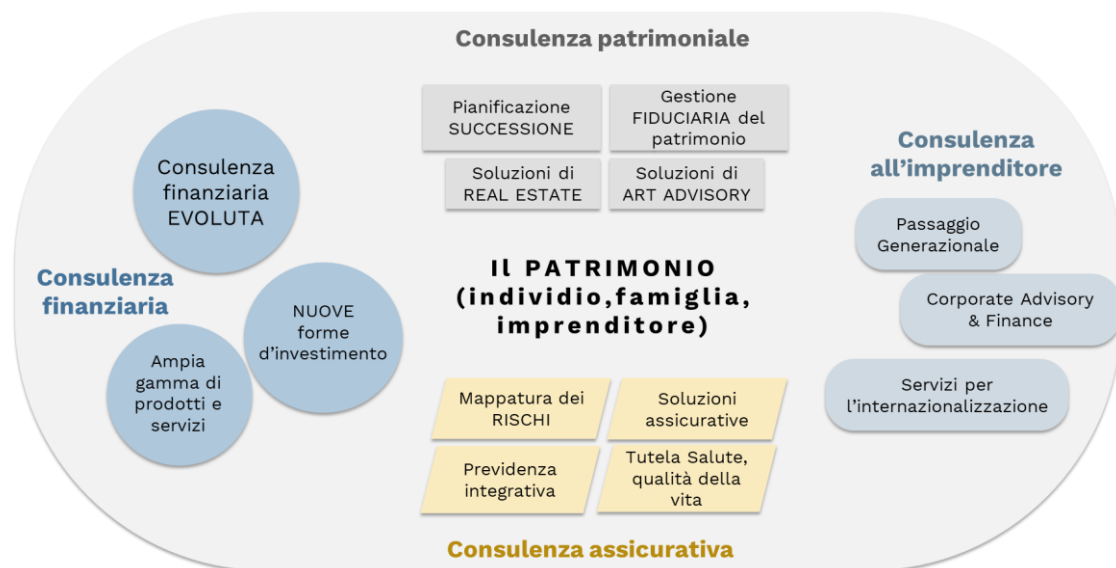
### 1.1 Il servizio

La **principale funzione del Private Banking è contribuire a orientare le scelte d'investimento degli individui in maniera coerente con i propri obiettivi**. Il livello di servizio si articola in una **consulenza finanziaria sulla ricchezza investibile** e in una **consulenza patrimoniale sulla ricchezza reale investita**.

La componente principale riguarda il **servizio di gestione individuale e di consulenza finanziaria**, che ottimizza l'*asset allocation* del portafoglio finanziario tenendo in considerazione il patrimonio complessivo del cliente e monitorandone l'evoluzione. Infatti, il servizio aiuta i clienti a **reagire prontamente per adeguare le proprie scelte, quando si verifica un cambiamento nello scenario economico finanziario con possibili impatti sul valore dei loro investimenti finanziari, reali e immobiliari**.

La **protezione del valore del patrimonio nel tempo**, invece, avviene attraverso la **prestazione dei servizi di *wealth advisory*** come l'*asset protection*, l'*asset segregation*, l'assistenza nelle tematiche di gestione del passaggio generazionale, la pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale e la consulenza strategica in ragione della componente corporate degli assets oggetto di consulenza.

Fig. 1 – Il servizio di Private Banking



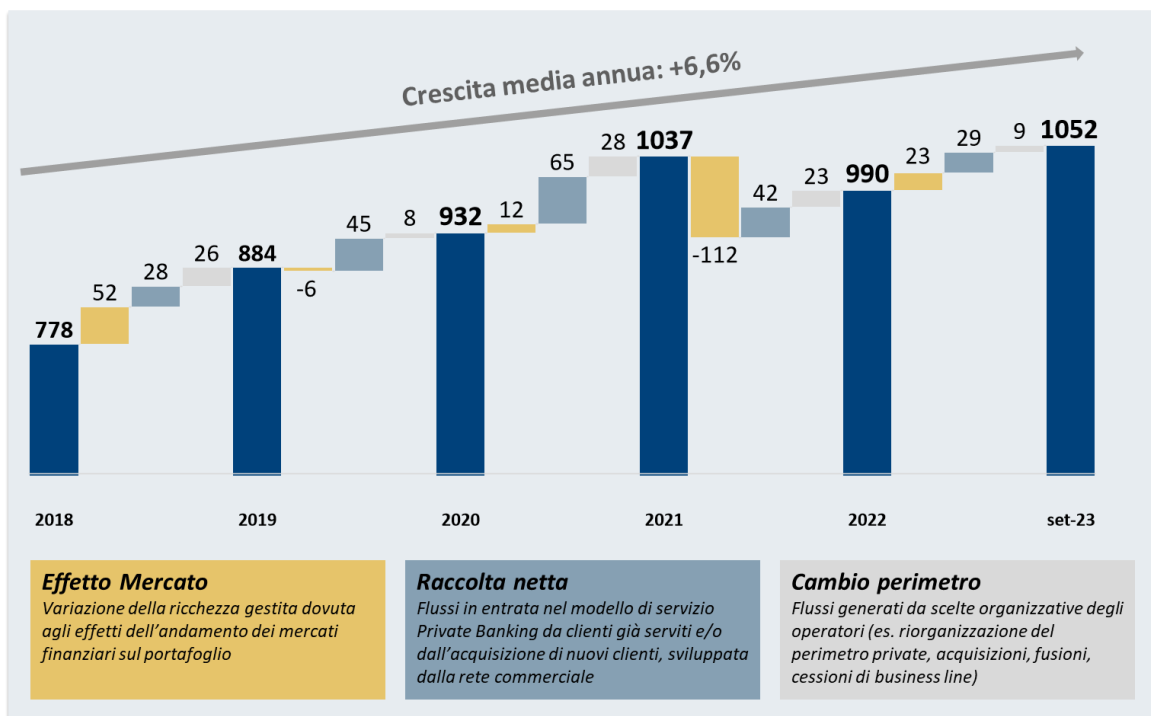
Fonte: AIPB

Il **valore aggiunto generato dal servizio di Private Banking** trova una conferma nei dati che più di altri caratterizzano il settore:

- la **quota di asset investiti** affidata al Private Banking rispetto agli altri operatori<sup>1</sup> è **creciuta progressivamente** fino a raggiungere 1.050 mld Mld di euro pari al 31% della ricchezza finanziaria delle Famiglie Italiane (rif. Fig. 2)
- **elevata diversificazione nelle scelte d'investimento** in termini di asset class e strumenti e una quota di liquidità contenuta (19% vs 56% dei portafogli gestiti dagli altri canali);
- **livelli di soddisfazione per il servizio ricevuto della clientela servita in sistematica crescita** (nel 2023 è stato registrato il massimo storico a partire dal 2006 pari all'89%, rispetto all'82% delle famiglie investitrici degli altri canali). I principali fattori che ne spiegano l'evoluzione sono rappresentati dalla **professionalità del personale** (87%, contro il 79% delle famiglie non servite), **dall'ampiezza della gamma e delle soluzioni proposte** (82% vs 68%), **dalla proattività del consulente** (78% vs 70%) e dalla capacità di formulare proposte in linea con i bisogni (77" vs 64%).

<sup>1</sup> Gli altri operatori sono le Banche generaliste senza una business unit di Private Banking, reti di consulenza finanziaria senza un modello di servizio Private, Poste, agenti assicurativi

Fig. 2 – Evoluzione ricchezza gestita dal Private Banking e fattori di crescita del settore dati in mld euro



Fonte: AIPB - Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia 2023

## 1.2 Il cliente

L'80% delle masse gestite dal Private Banking sono riconducibili a **persone fisiche**; completano il quadro le persone giuridiche con il 15% deli AUM<sup>2</sup> e gli istituzionali pari al 5% del totale<sup>3</sup>. Le **fasce patrimoniali** si rispecchiano nel posizionamento dell'Italia al di sotto della media europea per grado di polarizzazione della ricchezza<sup>4</sup>: il **peso maggiore riguarda infatti la fascia intermedia compresa tra 1-5 mln**, che rappresenta il 32% degli asset totali gestiti dal settore, seguito dal 25% dei portafogli superiori a 10 mln (Rif. Fig. 3).

Il **profilo socio demografico della clientela del Private Banking assume caratteristiche peculiari**: rispetto alla popolazione generale dei correntisti italiani **l'età media è più alta** (gli over 65 rappresentano il 55% degli AUM) ed è piuttosto scontato che tra i possessori di patrimoni finanziari superiori a 500.000 euro si collochi **una percentuale di redditieri importante** (41% in relazione agli AUM) **così come una quota di imprenditori e professionisti molto rilevante** (31% nel private banking vs il 4% della popolazione generale dei possessori di un c/c<sup>5</sup>).

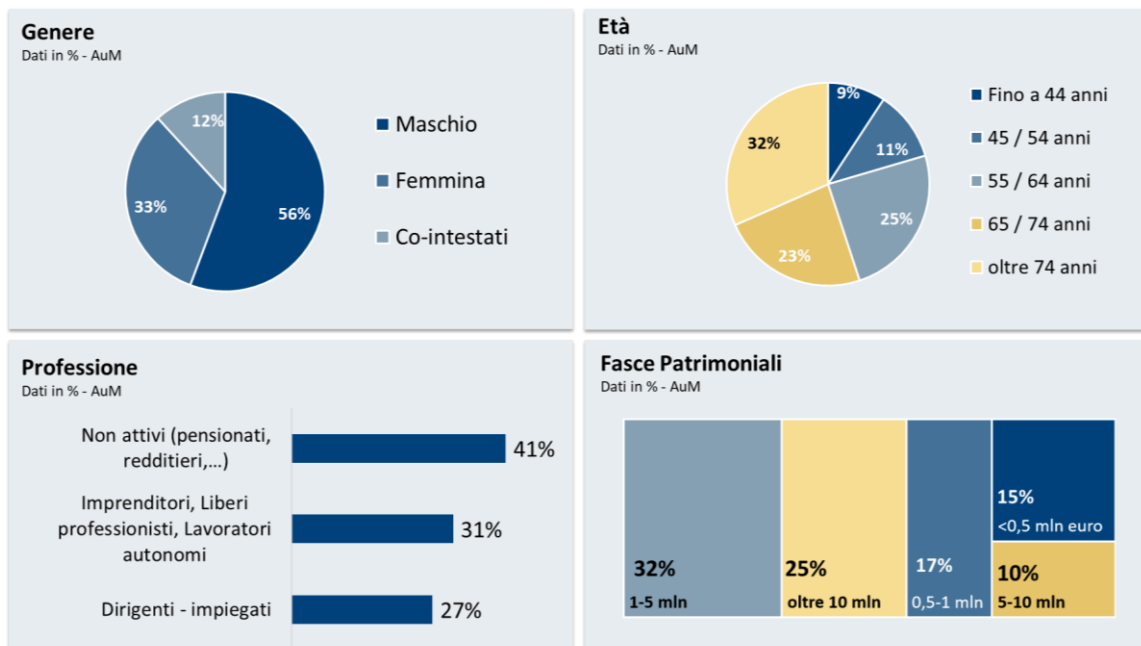
<sup>2</sup> Micro-imprese, PMI e grandi imprese (quote/non quote) che svolgono attività di produzione e/o scambio di beni e servizi diretti al soddisfacimento di bisogni diversi da quelli di natura finanziaria.

<sup>3</sup> Operatore economico che effettua considerevoli investimenti in maniera sistematica, disponendo di ingenti possibilità finanziarie proprie o affidate agli soggetti terzi.

<sup>4</sup> Fonte analisi Banca D'Italia su dati BCE "I conti distributivi sulla ricchezza delle famiglie: metodi e prime evidenze"

<sup>5</sup> Fonte Report AIPB/Einaudi "Risparmianti di avanguardia nelle scelte di investimento. Rapporto sulla clientela del Private Banking"

Fig. 3 – Il profilo socio-demo della clientela del Private Banking



Fonte: AIPB - Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia 2023

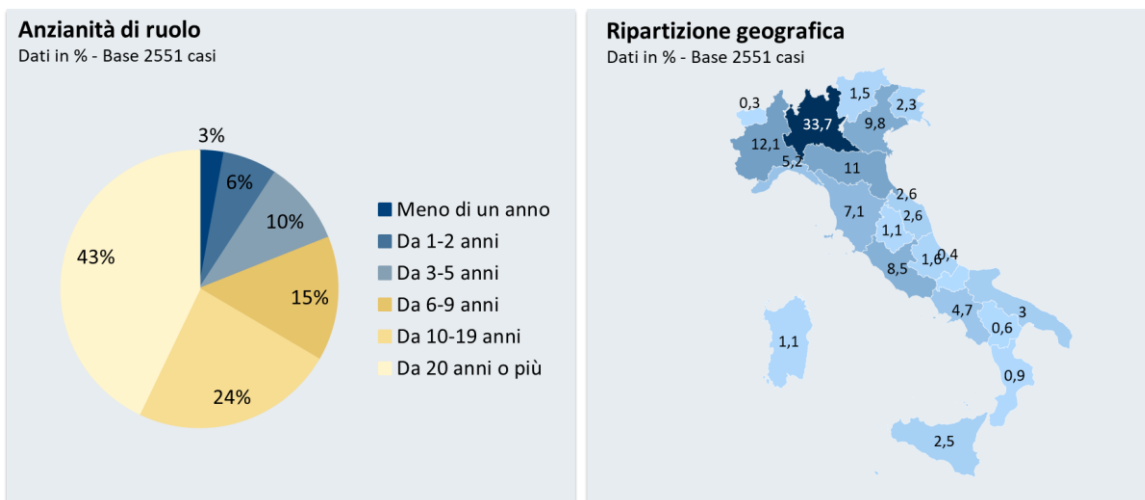
### 1.3 Il Private Banker

Il Private Banking utilizza un **metodo basato su un dialogo continuo con i clienti**. L'assistenza costante del private banker permette di **approfondire un'ampia gamma di argomenti ritenuti necessari per poter comprendere l'evoluzione dello scenario economico/finanziario e i fattori di rischio** che possono avere un impatto sui diversi strumenti di investimento a cui si aggiunge una particolare **attenzione al tema della protezione tenendo in considerazione i progetti e le prospettive future dell'individuo, della famiglia, dell'impresa familiare**.

La **componente relazionale del servizio** prevale certamente su quella digitale. La **frequenza di accesso della clientela del Private Banking al sito internet o alle app delle banche a scopo dispositivo** (più di una volta al mese per il 74% dei clienti) si bilancia infatti con un significativo **numero di incontri all'anno di pianificazione finanziaria con il proprio referente dedicato** (il modello di servizio ne prevede **circa 13 l'anno** grazie a una elevata **capillarità territoriale basata su una rete di circa 15.000 private banker**).

I **benefici generati da questa attività di ascolto e approfondimento sistematico** trovano un parziale riscontro nelle indagini che l'Associazione svolge presso le famiglie: la consulenza del Private Banking fa infatti registrare **maggiori livelli di attenzione a temi finanziari** (54% dei clienti del Private Banking verso il 13 % delle altre famiglie italiane), una **maggiore tolleranza verso i rischi** (36% dei clienti del Private Banking verso l'8 % delle altre famiglie italiane) e un **maggiore orientamento a fare scelte di investimento che si pongono obiettivi di lungo periodo** (18% dei clienti del Private Banking verso l'8% delle altre famiglie italiane).

Fig. 4 – Esperienza e capillarità sul territorio dei private banker



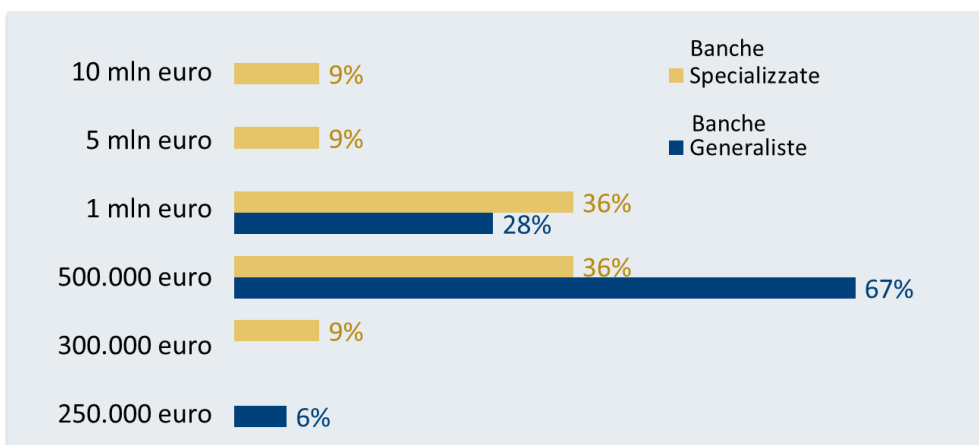
Fonte AIPB – Research Dogma, 2023

Nota: percentuali della ripartizione geografica superano il 100% perchè un private banker può operare in una o più regioni.

### 1.4 Il Patrimonio del cliente

In considerazione del fatto che **il costo sostenuto dagli operatori per assicurare un servizio di livello Private è significativo**, gli operatori di Private Banking hanno **stabilito delle soglie patrimoniali d'accesso per i clienti**. Nel mercato italiano, le soglie rilevate dall'Associazione vanno da un **minimo di 250.000 euro** a un **massimo di 10 mln di euro** e fanno riferimento agli **asset finanziari affidati all'operatore**, non al patrimonio complessivo del cliente. Tuttavia, non va dimenticato che la clientela Private, **affida** in media **il proprio portafoglio finanziario a due operatori** che, a loro volta, si distinguono e competono in funzione di differenti scelte operative, organizzative e commerciali con l'obiettivo di attrarre e trattenere le migliori figure professionali e di assicurare una gamma di offerta di servizi e prodotti ampia e sofisticata.

Fig. 5 – Le soglie patrimoniali del servizio di Private Banking



Fonte: AIPB

## **2. Autovalutazione del Private Banking in relazione ai connessi rischi di riciclaggio di denaro, di finanziamento del terrorismo e del finanziamento della proliferazione**

Per poter rappresentare l'esperienza maturata nel Private Banking dai diversi operatori di mercato, l'Associazione ha **realizzato una survey a cui hanno aderito i responsabili della funzione AML**.

La **scala di valutazione utilizzata** per esprimere il livello di rischio atteso in relazione agli **ambiti di attività** e alla **tipologia di clientela** si ispira alla relazione della Commissione al Parlamento Europeo e al Consiglio sulla valutazione del rischio di riciclaggio di denaro e di finanziamento del terrorismo che incide sul mercato interno e che riguarda le attività transfrontaliere (2022).

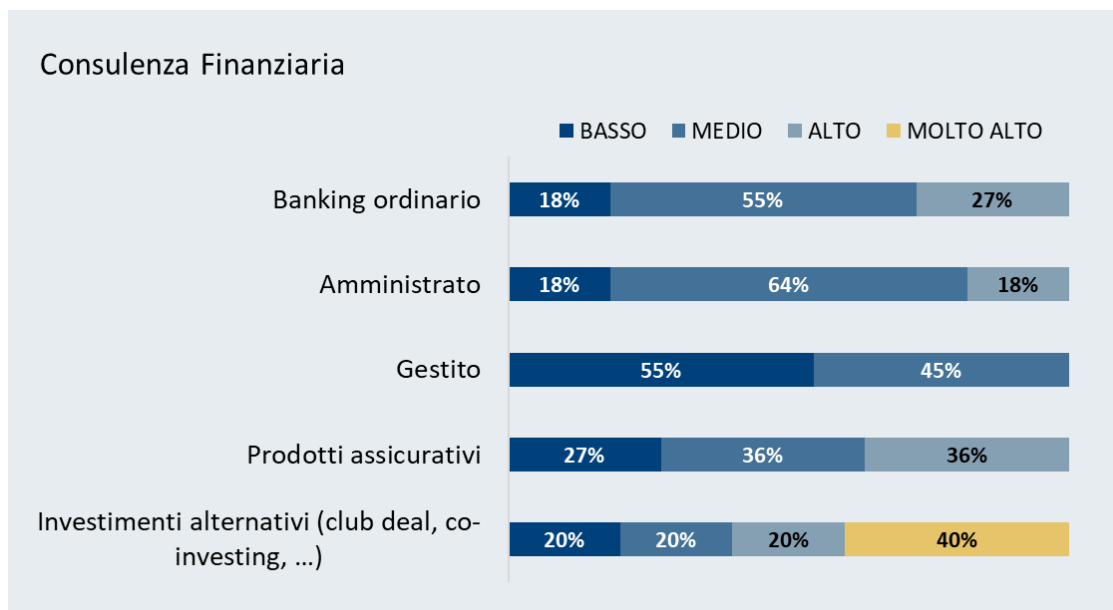
**Ogni operatore** ha espresso una valutazione sulla base dell'esperienza, degli esiti degli ultimi esercizi di auto-valutazione e sulle segnalazioni SOS del periodo 2021/2023, tenendo come riferimento la **propria gamma d'offerta di strumenti d'investimento e di servizi di wealth advisory** e la **clientela servita dal servizio di private banking**. Le valutazioni sono espresse con una scala da 1 a 4 e sono colorate per una facile identificazione, come segue: 1) blu= basso 2) azzurro= medio; 3) grigio= alto; 4) giallo= molto alto.

### **2.1 Autovalutazione sugli ambiti di attività del Private Banking**

La semplice **prestazione dei servizi bancari e dei servizi di investimento**, in particolare il servizio gestione di portafogli o il servizio di consulenza in materia di investimenti, che pur prevedono un grado di personalizzazione del servizio ma nell'ambito di una gamma di prodotti standardizzati, **non rientrano in attività che di per sé manifestano un rischio alto di riciclaggio** posto che sono soggette ad autorizzazione, nonché alla stretta vigilanza regolamentare di Consob e/o di Banca d'Italia. Per un maggiore approfondimento in merito si rimanda al paragrafo 5 "*Considerazioni aggiuntive sugli indicatori di rischio nel Private Banking*".

**L'unico ambito oggetto di particolare attenzione è rappresentato dagli investimenti in economia reale** (attraverso fondi riservati, club-deal e altri veicoli d'investimento). Tuttavia, va segnalata che la quota di questi investimenti sul totale degli asset affidati al Private Banking ha un peso molto limitato pari allo 0,8%.

Fig. 6 - Autovalutazione rischi di riciclaggio: la consulenza finanziaria



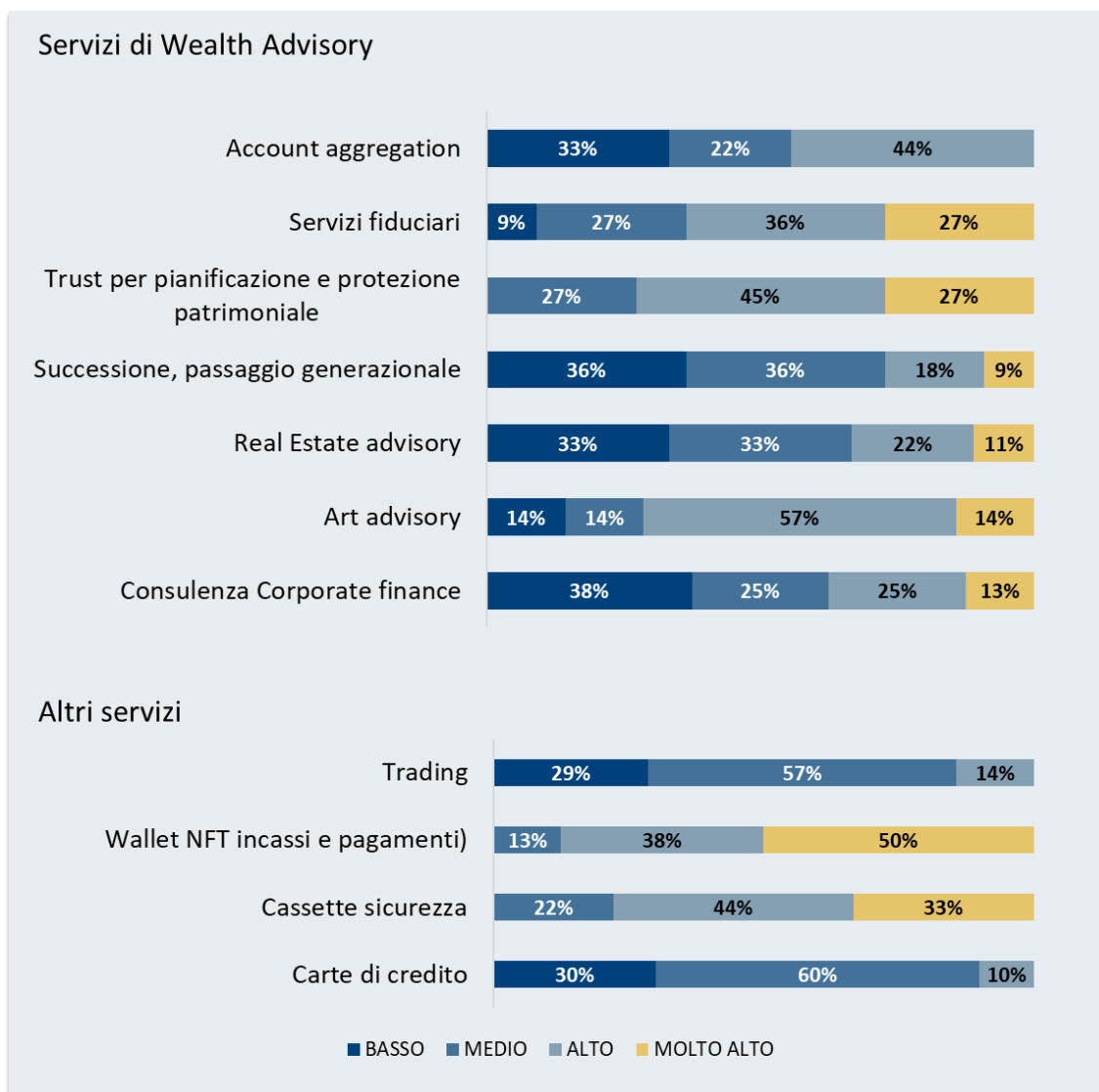
Fonte: AIPB

Le attività che rientrano **nell'attività di wealth management**, ove l'intermediario si occupa non solo della gestione del portafoglio del cliente ma del suo patrimonio nella sua interezza e complessità, hanno un maggiore livello di rischio. Gli elementi critici emergono all'interno del **processo di adeguata verifica**, nella **analisi sull'origine dei fondi e delle risorse finanziaria unitamente all'individuazione del titolare effettivo e del beneficiario economico delle operazioni**. A ciò si aggiunge l'**analisi di coerenza tra le risorse finanziarie del cliente e le attività economico-finanziarie svolte dallo stesso per giustificare le consistenze patrimoniali**.

I fattori di rischio aumentano quando nelle operazioni sono coinvolti, per qualsiasi ragione, **paesi terzi per i quali sono emerse carenze strategiche nei rispettivi regimi di lotta al riciclaggio e finanziamento del terrorismo** e quando l'**assistenza negli investimenti avviene in beni diversi dai prodotti finanziari come ad esempio oro, diamanti, opere d'arte, crypto-asset**.



Fig. 7 - Autovalutazione rischi di riciclaggio: Wealth advisory e altri servizi



Fonte: AIPB

## 2.2 Autovalutazione sulla tipologia di clientela del Private Banking

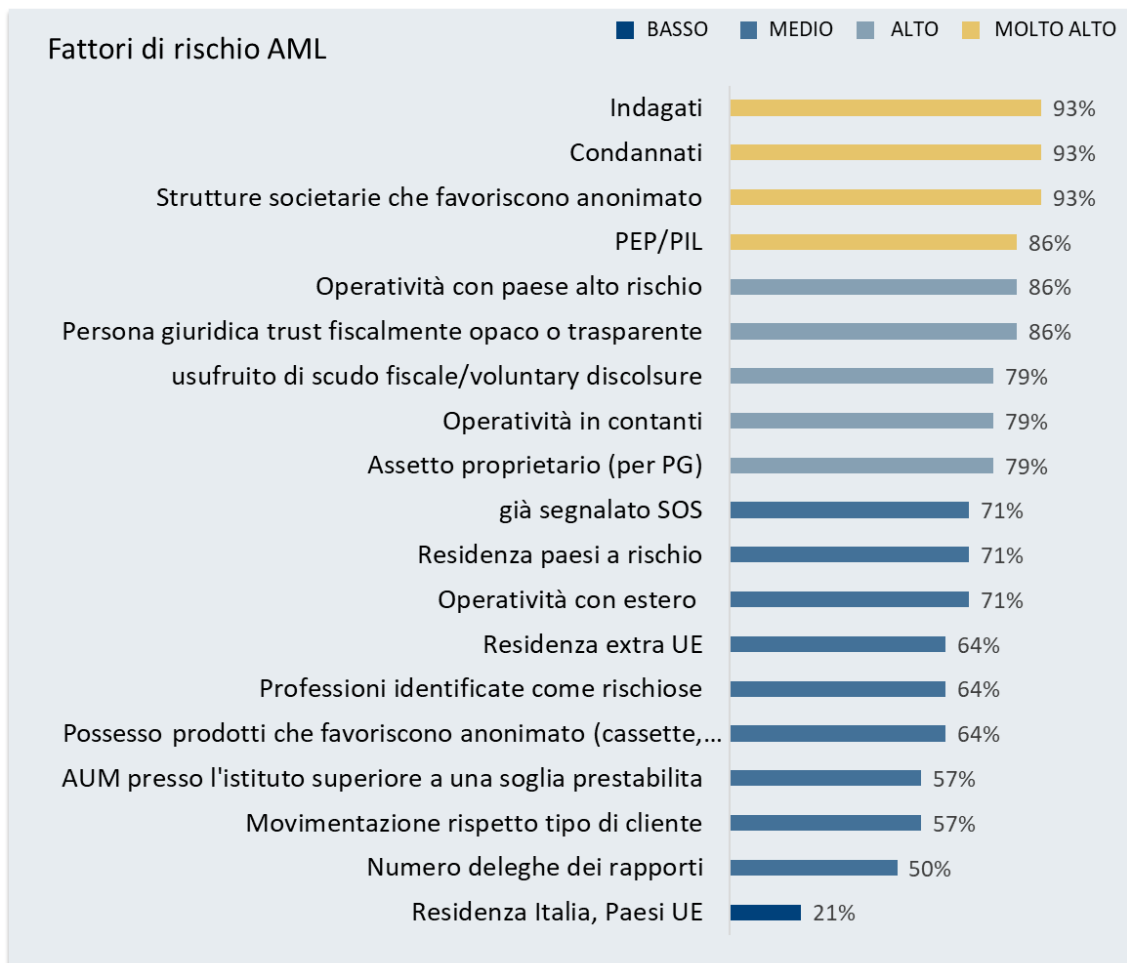
Dal punto di vista della tipologia di clientela, **si ritiene che non sia corretto definire un automatismo di alto rischio collegato esclusivamente alle alte disponibilità patrimoniali del cliente**. Per un maggiore approfondimento in merito si rimanda al paragrafo 5 “*Considerazioni aggiuntive sugli indicatori di rischio nel Private Banking*”.

**L’alto rischio di violazione della normativa** antiriciclaggio e di quella sul finanziamento del terrorismo e della proliferazione **dipende da altri elementi, tra i quali i più rilevanti sono:**

1. il contesto sociale o familiare di appartenenza (indagini, condanne, ...)
2. la provenienza del patrimonio da donazioni e/o successioni, voluntary disclosure, scudo fiscale;

3. rapporti con clienti PEP/PIL, clienti segnalati SOS, clienti non trasparenti dal punto di vista penale;
4. la residenza e/o affari del cliente in province o nazioni ad elevato rischio;
5. rapporti con clienti persone giuridiche con una catena partecipativa opaca, complessa o poco trasparente anche ai fini della individuazione del titolare effettivo;
6. rapporti con trust ed istituti giuridici affini;
7. rapporti con clienti che conferiscono molte deleghe ad operare a soggetti terzi.

Fig. 8 – Elementi per valutare l’alto rischio di violazione della norma AML nel Private Banking



Fonte: AIPB

### 3. Analisi delle minacce ML in Italia

Esistono ambiti in cui il Private Banking, attraverso le sue attività, genera effetti positivi su singoli clienti che nel tempo possono determinare impatti positivi più generali e benefici per la società e il Paese.

Tra questi, il **contribuire all'affermazione della legalità contro il riciclaggio rappresenta già oggi, secondo i leader del Private Banking, uno degli ambiti a maggiore impatto positivo**. Tale impatto positivo viene realizzato attraverso **l'attività di ascolto e approfondimento sistematico effettuata dai private banker con i clienti e la disponibilità degli intermediari a investire in**

**sistemi di monitoraggio, base dati e formazione del personale per rendere l'attività di monitoraggio e segnalazione delle operazioni sospette più efficace.**

Fig. 9 – Ambiti in cui il Private Banking può generare effetti positivi



Fonte: AIPB

Si tratta di un impegno rilevante, se si prendono in considerazione le minacce a cui è esposta l'Italia.

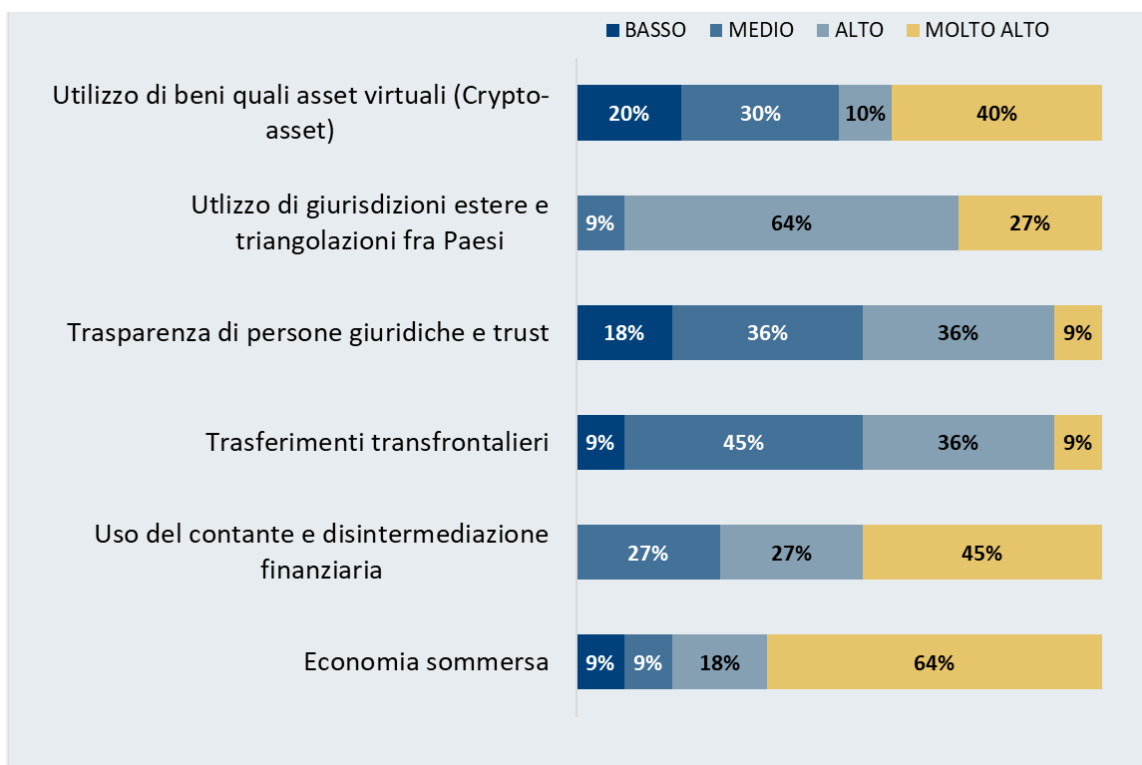
Come correttamente sottolineato dalla Analisi nazionale dei rischi elaborata dal Comitato di Sicurezza nel 2018, per gli operatori di Private Banking l'economia non osservata e l'utilizzo del contante al di fuori del sistema finanziario, congiuntamente ai proventi di attività criminali prodotti nel territorio nazionale, rappresentano minacce molto significative per il Paese<sup>6</sup>.

In base alla loro esperienza, i reati di evasione fiscali e la criminalità organizzata continuano a rappresentare elementi di criticità con un'influenza medio/alta sul livello di rischio di produzione e di riciclaggio di capitali illeciti.

In merito al finanziamento del terrorismo, invece, gli operatori di Private Banking ritengono che il livello di rischio sia medio/basso. Infatti, nonostante un quadro internazionale peggiorato a causa della crisi Russia Ucraina e Israele Palestina e un incremento rischio derivante dalle sanzioni internazionali, il settore segnala l'assenza di rimesse e limitati flussi verso paesi a maggior rischio per il finanziamento del terrorismo.

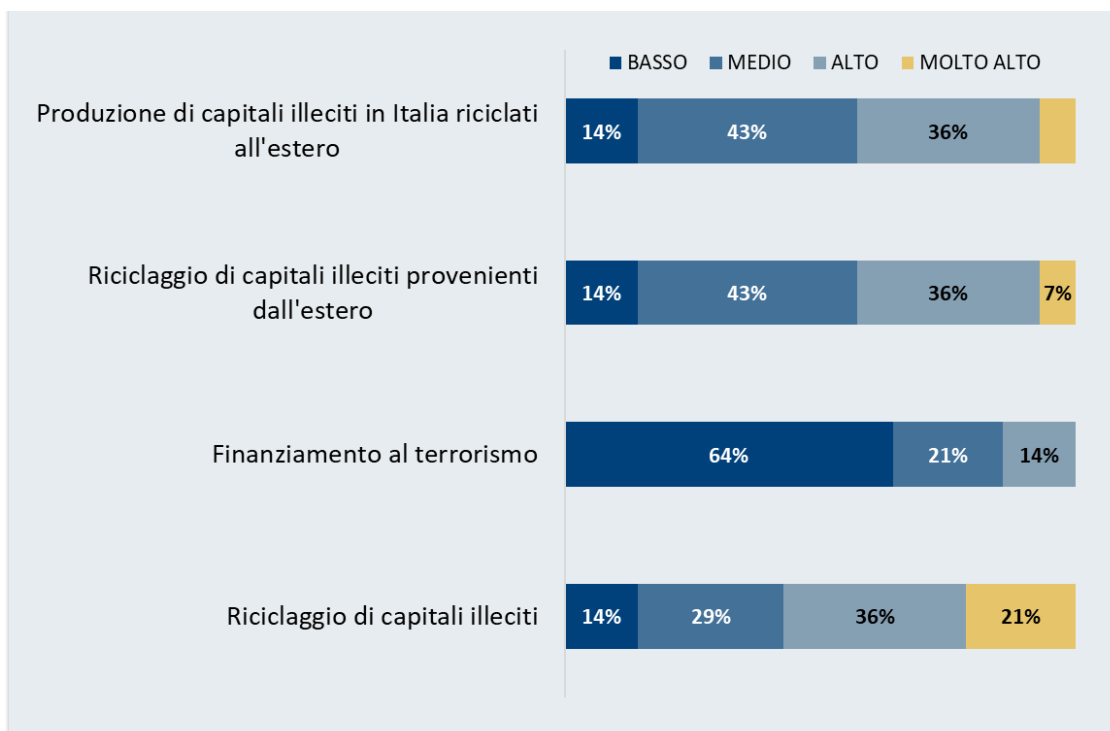
<sup>6</sup> [https://www.dt.mef.gov.it/it/pubblicazioni/analisi\\_nazionale\\_rischi\\_riciclaggio/](https://www.dt.mef.gov.it/it/pubblicazioni/analisi_nazionale_rischi_riciclaggio/)

Fig. 10 – Le criticità del sistema economico finanziario del nostro Paese



Fonte: AIPB

Fig. 11 – Livello di rischio del nostro Paese



Fonte: AIPB

#### **4. Efficacia dei presidi AML/AFT/APF**

Per una valutazione sintetica dell'efficacia dei presidi AML/AFT/APF, si riportano di seguito le considerazioni raccolte da AIPB con il fondamentale contributo dei propri Associati.

##### **4.1 Principali aree di miglioramento dei presidi antiriciclaggio dei diversi comparti del settore finanziario**

Si ritiene utile distinguere tra aree di miglioramento dei presidi antiriciclaggio **interni all'intermediario** e **presidi derivanti più in generale dal quadro normativo di riferimento**.

**Sotto il primo profilo**, la principale area di miglioramento è rappresentata dalla cd. "Adeguata verifica nel continuo", intesa come la capacità di ciascun intermediario di mantenere aggiornati i dati e le informazioni raccolti in fase di avvio della relazione. Si tratta di un aspetto molto importante, ai fini del monitoraggio nel continuo della relazione, che tuttavia è reso estremamente difficoltoso dalla numerosità e varietà dei dati acquisiti.

**Sotto il secondo profilo**, invece, le aree di miglioramento che si vorrebbero segnalare riguardano:

- I. **Maggiore sistematicità ed organicità delle disposizioni normative di riferimento.** In particolare, le difficoltà riscontrate riguardano la frammentarietà del quadro normativo, con la previsione di obblighi ed adempimenti derivanti da fonti legislative diverse, ivi comprese le disposizioni di vigilanza emanate dalle varie autorità di settore, a livello nazionale ed internazionale, che – soprattutto nel caso di intermediari con operatività complesse o appartenenti a gruppi – determina, in alcuni casi, una sovrapposizione, in altri casi, un notevole accrescimento degli adempimenti, difficilmente gestibile in modo organico ed lineare.
- II. **Collaborazione tra intermediari ed autorità di vigilanza.** Anche in considerazione della complessità degli obblighi normativi, il dialogo ed il confronto con l'autorità rappresenta un momento fondamentale per comprendere al meglio le aspettative della vigilanza e la declinazione corretta degli adempimenti. In tal senso, l'auspicio è quello di poter ricevere dalle autorità indicazioni concrete su aspetti particolarmente critici e soggetti ad interpretazioni divergenti, che determinano applicazioni non sempre coerenti delle norme. Si pensi, a titolo esemplificativo, al tema della titolarità effettiva e della corretta applicazione dei criteri di individuazione del titolare effettivo mediante il controllo esercitato attraverso la cd. proprietà indiretta.
- III. **Scambio delle informazioni.** Strettamente connesso alla collaborazione di cui al punto precedente, è l'aspetto della condivisione delle informazioni non solo tra intermediari ed autorità ma anche tra intermediari stessi. In proposito, grande utilità avrebbe la possibilità di conoscere e avere visibilità dei dati periodicamente raccolti dalle autorità per finalità statistiche o di vigilanza con riguardo ad aspetti anche dettagliati degli adempimenti, quali i tempi di lavorazione ed invio delle segnalazioni di operazioni sospette o il peso attribuito in termini percentuali alle classi in cui è suddiviso il profilo di rischio della clientela. Ciò agevolerebbe per ciascun intermediario l'immediata comparazione tra la propria posizione e le medie di sistema, consentendo una più

efficace riflessione sugli eventuali scostamenti. A titolo esemplificativo, di grande aiuto è il riscontro che periodicamente la UIF invia ad alcuni intermediari con riferimento alle segnalazioni di operazioni sospette inviate, dando evidenza del tasso di archiviazione o del grado di sospetto attribuito alle segnalazioni. Con questo semplice riscontro, ciascun intermediario può testare il grado di efficacia delle proprie segnalazioni e, se necessario, migliorarne la qualità.

Per ragioni analoghe, **dovrebbe essere incentivato anche lo scambio di informazioni tra intermediari**, prevedendo ed agevolando momenti di confronto su aspetti concreti e particolarmente sensibili che garantiscano una condivisione delle esperienze e delle informazioni, pur nel rispetto degli obblighi di riservatezza.

#### **4.2 Principali punti di forza dei presidi antiriciclaggio**

Tra i punti di forza si segnala **la capacità e la disponibilità degli intermediari ad eseguire investimenti connessi all'evoluzione normativa, dotandosi di applicativi informatici che siano sempre più concepiti e realizzati in funzione dell'operatività in concreto realizzata da ciascun soggetto**. Tutto ciò con un notevole dispendio da parte degli operatori di risorse economiche ed organizzative, impiegate per rendere l'attività di monitoraggio della clientela e di segnalazione delle operazioni sospette più efficace sotto il profilo sia qualitativo sia quantitativo.

Anche solo sulla base dei rapporti annuali dell'UIF per gli anni 2021 e 2022, appare evidente come l'aumento del flusso delle segnalazioni sia ascrivibile in gran parte agli intermediari bancari e finanziari che hanno fatto della collaborazione attiva uno dei principali punti di forza. In tal senso, riprendendo quanto già precisato alla domanda precedente, lo scambio di informazioni, il confronto diretto con l'autorità di vigilanza ed il riscontro dato alle segnalazioni effettuate, rappresentano momenti di verifica essenziali per rendere i propri sistemi di controllo sempre più efficaci.

#### **4.3 I presidi antiriciclaggio più efficaci**

Tra i presidi ritenuti più efficaci rientra senza dubbio **l'adeguata verifica della clientela in fase soprattutto di avvio della relazione con il cliente**. Se questa fase viene espletata correttamente ed in modo completo, l'intermediario dispone di un bagaglio informativo certamente idoneo e sufficiente ad inquadrare il profilo di rischio associato al cliente ed è in grado di adottare le conseguenti misure di gestione del rischio.

#### **4.4 Efficacia dell'obbligo di adeguata verifica e di collaborazione attiva per il conseguimento degli obiettivi della normativa antiriciclaggio**

Sulla base dell'esperienza sul campo, si ritiene che, il linea teorica, gli obblighi di adeguata verifica e di collaborazione attiva siano correttamente strutturati e funzionali al conseguimento degli obiettivi della normativa antiriciclaggio. **L'apparato normativo in Italia su tali tematiche è molto ampio e strutturato su diversi livelli, con una capillarità che altri paesi europei non raggiungono**.

Resta tuttavia ferma l'osservazione iniziale in merito alla necessità di una maggiore sistematicità ed organicità delle disposizioni normative di riferimento. Il **rischio** è, infatti, quello di **appesantire eccessivamente l'operatività soprattutto rispetto agli intermediari esteri**.

#### 4.5 Efficacia delle liste per il contrasto del finanziamento del terrorismo

L'efficacia delle liste antiterrorismo, nel tempo, ha mostrato i suoi **limiti a fronte delle capacità di elusione da parte dei soggetti coinvolti, attraverso l'utilizzo di prestanome e/o veicoli di schermo.**

Una **ulteriore criticità riguarda poi la gestione operativa dei fondi successivamente al congelamento**, in cui spesso e volentieri gli intermediari non hanno alcuna contezza dell'esito finale delle misure.

**Difficile allo stato prevedere strumenti alternativi, non è tuttavia ipotizzabile lasciare alla discrezionalità di operatori o data-provider commerciali o di settore la gestione di tali aspetti.**

#### 4.6 Efficacia delle liste per il contrasto del finanziamento della proliferazione

**L'adozione di liste che individuino in modo oggettivo imprese o altri soggetti giuridici coinvolti nella proliferazione o nella produzione di armi di distruzione di massa sarebbe estremamente utile nell'individuare e stigmatizzare gli autori di tali condotte**, sollevando gli intermediari dall'onere di dotarsi di liste e database di natura esclusivamente commerciale che inevitabilmente potrebbero sposare logiche di compilazione differenti e non conformi.

**Lo stesso auspicio si vorrebbe esprimere anche con riferimento alla redazione di una lista ufficiale, almeno al livello nazionale, delle cd. "persone politicamente esposte".**

### 5. Considerazioni aggiuntive sugli indicatori di rischio nel Private Banking

Sotto il profilo antiriciclaggio, l'EBA - nei propri Orientamenti sui fattori di rischio (EBA/GL/2021/02), sottolinea come alcune caratteristiche comunemente associate al Private Banking siano "indicative di un maggiore rischio di riciclaggio rispetto a quello comunemente presente nell'attività di retail banking".

Gli elementi "indicativi" di tale maggior rischio vengono individuati in: "clientela facoltosa e influente, operazioni e portafogli di valore molto elevato, prodotti e servizi complessi, inclusi prodotti di investimento su misura, nonché l'aspettativa di una certa riservatezza e discrezione". L'autorità europea, pertanto, ben evidenzia come l'attività di Private Banking sia più esposta al rischio riciclaggio rispetto a quella di Retail Banking, chiarendo, quindi, **che l'approccio corretto da parte degli operatori del settore deve essere nella direzione di un'attenta ponderazione e valutazione dei fattori di rischio evidenziati piuttosto che di un generico e indiscriminato innalzamento ad alto rischio del profilo dei clienti per il solo fatto di essere Private invece che retail.**

Banca d'Italia, nelle proprie Indicazioni di Vigilanza, riprende tali concetti affermando, in termini generali, che il private banking "si caratterizza per un'elevata esposizione al rischio di riciclaggio a causa delle caratteristiche che vi sono tipicamente associate" ovvero:

1. la clientela facoltosa;
2. la frequente presenza di persone politicamente esposte (PEP);

3. la frequente presenza di titolari effettivi difficilmente individuabili dietro strutture proprietarie spesso complesse;
4. le operazioni e i portafogli di valore elevato;
5. la tipologia di prodotti e servizi richiesti (in genere altamente personalizzati e complessi);
6. l'aspettativa di riservatezza e discrezione da parte dei clienti.

Dall'analisi svolta a livello europeo e nazionale, emerge come **per entrambe le Autorità il principale elemento di vulnerabilità nel Private Banking sia rappresentato dalla possibilità che alcuni clienti abusino o facciano un utilizzo improprio del servizio per occultare l'origine dei propri fondi o evadere le tasse nel proprio paese d'origine.**

**L'obiettivo fondamentale da raggiungere è, dunque, quello di intercettare ed ostacolare queste condotte distorte e patologiche, senza con ciò compromettere l'operatività ed il buon funzionamento di questo modello di servizio che rappresenta un'eccellenza nel nostro sistema bancario e finanziario.**

Per raggiungere tale fondamentale obiettivo, ferme restando tutte le considerazioni sopra svolte, si avverte come urgente la necessità di dare corretta ed uniforme interpretazione alle indicazioni contenute, sia negli Orientamenti EBA sia nelle Indicazioni di Vigilanza, soprattutto al fine di evitare posizioni eccessivamente rigide o distorsive da parte degli operatori del settore, che condurrebbero inevitabilmente a risultati distanti e certamente non in linea con lo spirito dei documenti emanati dalle autorità.

**Più in particolare, si fa riferimento alla possibilità che gli operatori del settore, credendo in questo modo di raggiungere più facilmente l'obiettivo e di risolvere il problema alla radice, siano portati a sposare l'assioma estremo che la presenza di un patrimonio di rilevante ammontare determini di per sé sola l'innalzamento del profilo di rischio del cliente. Tale assioma, oltre ad essere concettualmente sbagliato e discriminatorio nei confronti dei clienti più facoltosi, condurrebbe ad un risultato esattamente antitetico a quello auspicato.**

È ormai noto e comprovato anche dall'esperienza maturata dall'Unità di Informazione Finanziaria nel campo della segnalazione delle operazioni sospette, che un sistematico ed indiscriminato innalzamento del profilo di rischio, che non si accompagni ad un'attenta valutazione degli effettivi elementi di anomalia e di sospetto riconducibili ad un cliente ed alla sua operatività, determini inevitabilmente una serie di automatismi nel processo di analisi che rendono le eventuali segnalazioni qualitativamente scadenti e poco utili.

Del pari, l'automatica attribuzione di un profilo di rischio "alto" ai clienti per il solo fatto di essere Private comporterebbe l'applicazione sistematica di misure rafforzate che, se non precedute da un'attenta valutazione dei fattori che effettivamente portano all'innalzamento del profilo di rischio del singolo cliente, condurrebbero ad un significativo aggravio dell'operatività dell'intermediario, con conseguenti riflessi sulla qualità e l'efficienza dei servizi, senza con ciò raggiungere l'obiettivo primario di intercettare e contrastare operazioni che siano effettivamente illecite.

In altre parole, classificare ad alto rischio i propri clienti per il solo fatto di avere patrimoni superiori ad una certa soglia non solo sarebbe illogico e controproducente sotto molteplici aspetti (operativi e non), ma sarebbe contrario alla ratio ed ai desiderata delle Indicazioni di Vigilanza, il cui principale scopo è quello di individuare i clienti "effettivamente a rischio elevato" nei confronti dei quali adottare le specifiche misure rafforzate indicate dal legislatore ed, in



particolare, quelle inerenti alla verifica dell'origine del reddito e del patrimonio, nonché dei fondi utilizzati nel rapporto<sup>7</sup>.

### 5.1 I fattori per l'individuazione dei clienti "effettivamente a rischio elevato"

Chiesta, pertanto conferma che il concetto di clienti "effettivamente a rischio elevato" non possa intendersi automaticamente esteso a tutti i clienti nei confronti dei quali vengano prestati servizi di Private Banking, lo scopo delle seguenti considerazioni è, dunque, quello di collaborare con l'Autorità di Vigilanza nel perseguimento dell'obiettivo primario di contrasto al riciclaggio ed al finanziamento al terrorismo, cercando di **portare un contributo nella declinazione più granulare degli elementi e dei fattori di rischio, individuati dalle Autorità di vigilanza a livello nazionale ed europeo, che in concreto possono, ed in alcuni casi devono, comportare un innalzamento del profilo di rischio del cliente e una valutazione più approfondita dell'operatività.**

A tal fine, il punto di partenza è rappresentato dal fattore di alto rischio indicato all'articolo 24, comma 2, lett. B.1) del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231 (di seguito, "Decreto Antiriciclaggio") e ripreso dalla Banca d'Italia nel Provvedimento del 30 luglio 2019 sull'adeguata verifica della clientela (di seguito, "Provvedimento Adeguata Verifica") alla lettera B.1) dell'Allegato 2 (Fattori di rischio elevato), così formulato:

"1) servizi con un elevato grado di personalizzazione, offerti a una clientela dotata di un patrimonio di rilevante ammontare. [Rilevano i servizi di gestione patrimoniale prestati a favore di clientela con elevate disponibilità economiche, specie se provenienti da settori economici ad alto rischio]<sup>8</sup>;"

Dalla formulazione del fattore emerge chiaramente che **l'indice di rischiosità è determinato dalla compresenza e dall'unione di due elementi principali**: da un lato, i **servizi ad elevato grado di personalizzazione e, dall'altro lato, la clientela con patrimonio di rilevante ammontare, specie se proveniente da settori economici ad alto rischio.**

A tale proposito, si avverte come primaria la necessità di richiedere a tutte le parti coinvolte (Autorità di vigilanza e Operatori del settore) uno **sforzo concreto per giungere ad una puntuale definizione di questi due elementi al fine di scongiurare il pericolo che la potenziale indeterminazione di elementi alla base della profilatura del rischio della clientela lasci spazio ad una eccessiva discrezionalità nell'interpretazione degli obblighi da parte dei soggetti obbligati, foriera, a sua volta, di approcci molto differenziati e distanti nell'applicazione dei descritti obblighi, tali da generare condotte di "concorrenza sleale regolamentare".**

In altri termini, sfruttando l'incertezza normativa, alcuni intermediari potrebbero essere indotti a calibrare i propri processi in modo tale da cogliere le opportunità di mercato offerte – anche in termini di minori costi ed aggravii per l'operatività – posizionandosi su livelli di implementazione degli obblighi meno stringenti rispetto agli intermediari concorrenti.

---

<sup>7</sup> Nello specifico, con riferimento alla clientela con *asset* rilevanti, si ritiene che possano pertanto essere esclusi dalla verifica documentale i clienti classificati a rischio "alto" dal sistema di profilazione per mera movimentazione complessivamente rilevante (caratteristica "fisiologica" della clientela "private", da ascrivere anche alla molteplicità dei prodotti e servizi acquistati), in assenza di altri elementi di attenzione.

<sup>8</sup> Le parentesi quadre indicano l'ulteriore specificazione del fattore di rischio fatta da Banca d'Italia nel Provvedimento Adeguata Verifica.

Cercando, pertanto, di apportare il proprio contributo nell'auspicata direzione di contrastare tali fenomeni distorsivi e di concorrere, quindi, in modo concreto al perseguimento degli obiettivi di contrasto al riciclaggio e di finanziamento al terrorismo, **si riportano di seguito le considerazioni raccolte da AIPB con il fondamentale contributo dei propri Associati.**

## 5.2 Servizi con elevato grado di personalizzazione e complessità

Il **concetto di “personalizzazione”**, che ha una valenza fondamentale per la corretta interpretazione ed applicazione del fattore di rischio in esame, **non è definito dall’Autorità di vigilanza né a livello nazionale né a livello europeo** e, anche in fase di definizione delle proprie politiche interne, sembrano essere emerse non poche **difficoltà da parte degli operatori nel delineare in concreto cosa debba intendersi per servizio “ad elevato grado di personalizzazione e complessità”**.

Dall’analisi degli Orientamenti EBA sui fattori di rischio (EBA/GL/2021/02), ed in particolare dell’Orientamento settoriale 12 sulla Gestione patrimoniale (Wealth Management o Private banking), nonché dagli esiti della campagna ispettiva condotta da Banca d’Italia nel corso del 2022, si evince che **la personalizzazione ricorre in presenza di un consulente finanziario dedicato al cliente che, dietro corrispettivo, si occupi della gestione su misura del patrimonio del cliente, in parte o nella sua complessità, nell’ottica di un’assistenza ad alto valore aggiunto che abbraccia ambiti diversi, quali la consulenza in campo mobiliare ed immobiliare, la pianificazione fiscale e l’assistenza legale**. Ciò che rileva, infatti, è lo stretto contatto tra il gestore del rapporto (private banker) e il cliente che, secondo quanto affermato dall’EBA, se da un lato *“agevolerà l’acquisizione di informazioni che consentono di ottenere un quadro più completo dello scopo e della natura dell’attività del cliente (ad es. comprensione dell’origine del patrimonio del cliente, la destinazione dei fondi, i motivi per cui accordi complessi o anomali potrebbero essere genuini e legittimi, oppure i motivi che rendono opportune misure di sicurezza supplementari)”*, dall’altro lato, *“tuttavia, può anche generare conflitti di interesse, qualora il gestore del rapporto si avvicini troppo al cliente; ciò andrebbe a scapito degli sforzi dell’impresa di gestire il rischio di criminalità finanziaria”*.

**Ne consegue che i servizi sensibili sotto il profilo della “personalizzazione e complessità” sono pertanto quelli in cui lo stretto legame tra cliente e consulente, che rappresenta di per sé uno dei più importanti valori aggiunti del settore, potrebbe essere foriero di un conflitto di interessi con l’intermediario che offre il servizio nell’ipotesi in cui, per compiacere il cliente facoltoso, il consulente si presti ad applicare in modo più blando i presidi delineati dalla normativa.**

Se, quindi, tali scenari possono essere concreti in presenza di prodotti che presentano strumenti finanziari sottostanti opachi o gestiti da intermediari aventi sede in giurisdizioni ad alto rischio o *non cooperative* sotto il profilo fiscale, nonché di prodotti *“tailor made”* su singoli clienti ai fini dell’ottimizzazione fiscale, **pare, di contro, evidente come la semplice sottoscrizione di servizi di investimento (in particolare, il servizio gestione di portafogli o il servizio di consulenza in materia di investimenti) che pur prevedono un grado di personalizzazione nell’ambito di una gamma di prodotti standardizzati - si pensi alle cd. “gestioni di portafogli personalizzate” o alle raccomandazioni personalizzate che, per definizione, connotano la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti - non possano in alcun modo essere intesi come ad “elevato grado di personalizzazione” per il solo fatto di essere prestati nei confronti di un cliente Private, anziché nei confronti di un cliente retail.**

**Le stesse considerazioni possono essere svolte nei confronti della sottoscrizione di un prodotto finanziario o assicurativo o un servizio bancario, così come di molteplici altri prodotti di analoghe caratteristiche.**

### **5.3 Cliente con patrimonio di elevato ammontare**

Fermo restando quanto già ampiamente argomentato in merito agli effetti controproducenti di un automatismo di alto rischio esclusivamente collegato alle soglie patrimoniali del cliente, pare in ogni caso corretto cercare di chiarire cosa debba intendersi per “patrimonio di elevato ammontare” ai fini della concreta applicazione del fattore di rischio indicato nel Decreto Antiriciclaggio.

In proposito, occorre svolgere una considerazione preliminare.

**L'unico dato patrimoniale di cui l'intermediario bancario o finanziario dispone con certezza, dall'avvio e nel prosieguo della relazione con il cliente, è rappresentato dai fondi utilizzati nel rapporto (Asset Under Management). Si tratta, peraltro, delle disponibilità che – in quanto detenute presso l'intermediario – delimitano l'ambito oggettivo del rapporto continuativo per l'adempimento sia degli obblighi di adeguata verifica sia di eventuale segnalazione di operazione sospetta.**

**Le informazioni sul reddito o sul patrimonio complessivo dichiarato dal cliente, soprattutto in fase di avvio del rapporto, non sempre possono essere adeguatamente riscontrate con fonti affidabili ed indipendenti e, anche quando ciò avviene, non si raggiungono mai il grado di oggettività rappresentato dall'AUM.**

Ne consegue che, ai fini della distinzione della clientela (soprattutto iniziale) in fasce di rilevanza patrimoniale, l'elemento discriminante non possa che essere riferito all'AUM. Questo non significa che ciascun intermediario, sulla base delle proprie procedure di profilazione, non possa attribuire un valore in termini di punteggio anche ad altri elementi quali, ad esempio, la prospettiva di sviluppo del cliente nel medio-breve periodo (cd. intent to invest) oppure il contesto sociale o familiare di appartenenza, ovvero ancora l'entità del patrimonio dichiarato. Tuttavia, per una oggettiva ed efficiente segmentazione della clientela per fasce patrimoniali, il dato dell'AUM rimane il solo pienamente attendibile.

A tale proposito, **occorre ricordare che la suddivisione della clientela in fasce patrimoniali sulla base dell'AUM, nell'ambito della prestazione dei servizi ad alto valore aggiunto, ha soprattutto una giustificazione commerciale, in quanto è finalizzata ad individuare ed attribuire livelli di pricing coerenti e corretti, in funzione del costo del livello di servizio e degli asset da gestire.**

**A tale segmentazione a fini commerciali della clientela, si accompagna una componente di valutazione ai fini antiriciclaggio, soprattutto in termini di graduazione del set informativo da raccogliere per l'adeguata verifica della clientela.**

**Dalla segmentazione patrimoniale non deriva (o non dovrebbe derivare), pertanto, una automatica classificazione del cliente a rischio elevato.** Vi è tuttavia la consapevolezza che al progressivo crescere del dato patrimoniale aumenta anche la possibilità che il cliente possa rientrare nel campo di applicazione dei fattori di rischio indicati dal Legislatore. In altri termini,

**le soglie patrimoniali concorrono ad accrescere la sensibilità dei sistemi interni di monitoraggio e di analisi dei clienti ai fini della corretta attribuzione del profilo di rischio.**

In tal senso, sulla base dell'analisi e degli approfondimenti svolti dall'Associazione sull'operatività del settore, **è emerso come ciascun intermediario – in base alle caratteristiche dei propri clienti e delle modalità di svolgimento dei servizi - abbia individuato nelle politiche interne una soglia minima di AUM che possa ritenersi indicativa dell'opportunità di avviare processi di valutazione progressivamente più approfonditi, rispetto a quanto generalmente previsto per l'attività retail, con indicatori appositamente calibrati per la profilatura della clientela Private.**

In assenza di ulteriori e specifiche indicazioni da parte dell'Autorità in merito alla corretta interpretazione del concetto di "patrimonio di elevato ammontare", l'approccio sopra descritto vorrebbe dare concreta attuazione a principi fondamentali nell'ambito della normativa antiriciclaggio, quali quello di proporzionalità nell'applicazione degli obblighi, quello di effettività del rischio e quello di discrezionalità nella strutturazione dei processi interni di valutazione, nel rispetto degli indici e dei fattori di rischio individuati dalla normativa di settore.

In conclusione, fermo restando il rispetto di tutti gli indicatori di rischio declinati dal legislatore a livello nazionale e comunitario e la conseguente applicazione di misure rafforzate nei confronti di clienti ad alto rischio, si auspica le riflessioni svolte nel presente documento possano rappresentare un utile contributo per una collaborazione tra intermediari e Vigilanza e, se ritenuto opportuno, cogliere la richiesta avanzata dagli Associati di esprimersi con maggiore dettaglio su elementi essenziali per una corretta e unitaria interpretazione dei fattori di rischio, quali il concetto di "servizio con elevato grado di personalizzazione e complessità" o di cliente "effettivamente a rischio elevato".

Ciò al fine di consentire agli operatori del settore, da un lato, di comprendere con maggiore chiarezza e certezza il dettato degli obblighi normativi cui sono sottoposti e, dall'altro lato, di approntare con maggiore consapevolezza misure interne di contrasto alle condotte illecite che siano più efficaci e rispondenti alle aspettative dell'Autorità di Vigilanza in termini sia di proporzionalità sia di effettività.

Restiamo a disposizione di codesta spettabile Autorità per un confronto in relazione alle considerazioni sopra formulate.

Cordiali saluti

Antonella Massari  
Segretario Generale AIPB