

Congresso STEP Italy, 13 maggio 2026

“Wealth in transition: Managing complexity in a changing world”

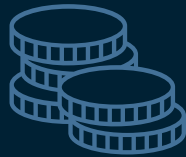
Patrimoni in transizione: nuovi bisogni delle famiglie e nuove alleanze professionali

Andrea RAGAINI, Presidente AIPB

La ricchezza delle famiglie italiane: ampia ma esposta a nuove fragilità

~ 12.000 mld €

Ricchezza FINANZIARIA INVESTIBILE



30%

Ricchezza FINANZIARIA NON INVESTIBILE



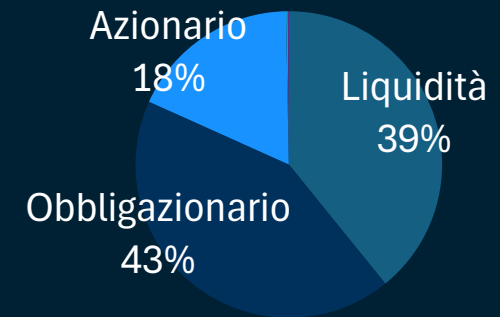
17%

Ricchezza IMMOBILIARE e altre attività non finanziarie



52%

Allocazione NON ottimale



Alta diffusione PMI

85% valore aggiunto Paese

Impiego al **71%** degli addetti

Patrimonio FRAGILE

86% Immobili costruiti prima del 1990

94% collocati su territorio a rischio per frane, alluvioni o erosione costiera

La ricchezza delle famiglie italiane: ampia ma esposta a nuove fragilità

~ 12.000 mld €

Ricchezza
FINANZIARIA
INVESTIBILE



30%

Ricchezza
FINANZIARIA
NON INVESTIBILE



17%

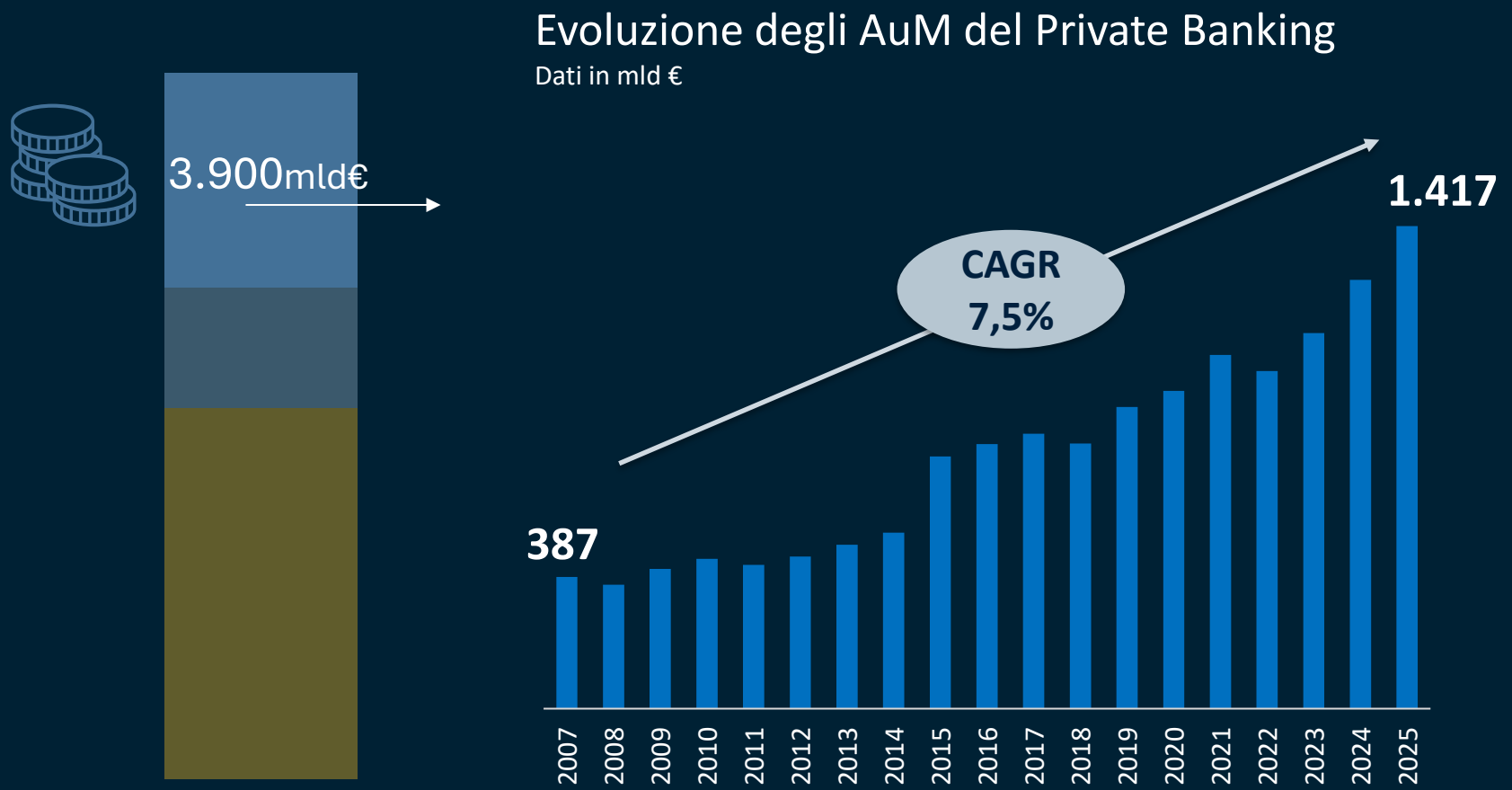
Ricchezza
IMMOBILIARE
e altre attività non
finanziarie



52%

~76%
della ricchezza
italiana
detenuta da
Over 50

In questo contesto il Private Banking è diventato un'infrastruttura della ricchezza italiana



36%
della ricchezza finanziaria delle Famiglie Italiane

50%
della ricchezza INVESTITA dalle Famiglie

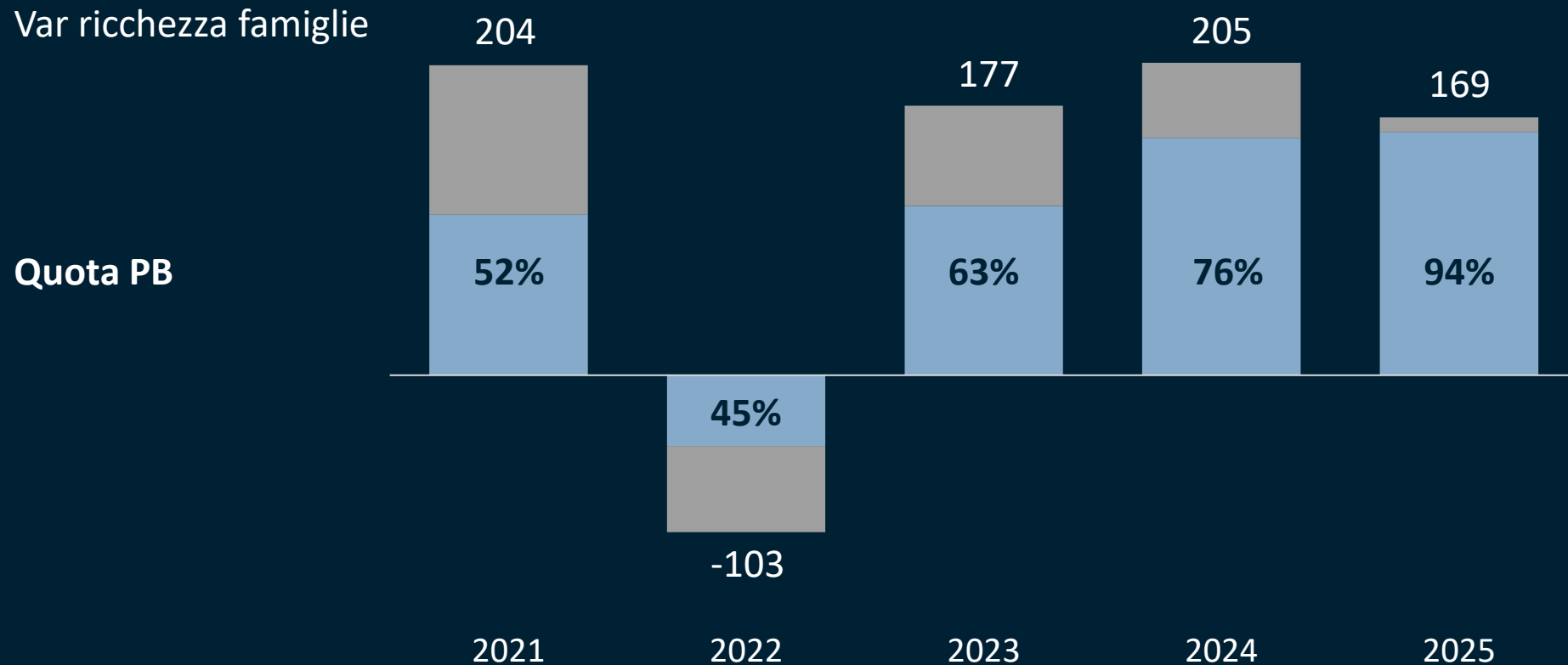
80%
Aum detenuti da clienti OVER 55

Fonte: AIPB «Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia»

E contribuisce in modo rilevante alla crescita della ricchezza finanziaria

Variazione ricchezza famiglie e quota intercettata dal Private Banking

Dati in miliardi di euro e val %



La crescita del PB nasce da un modello fondato su fiducia e specializzazione



Il Private Banking italiano si rivolge a famiglie con patrimoni intermedi e bisogni consulenziali evoluti

730.000 Famiglie

in Italia con patrimonio finanziario
>500K euro

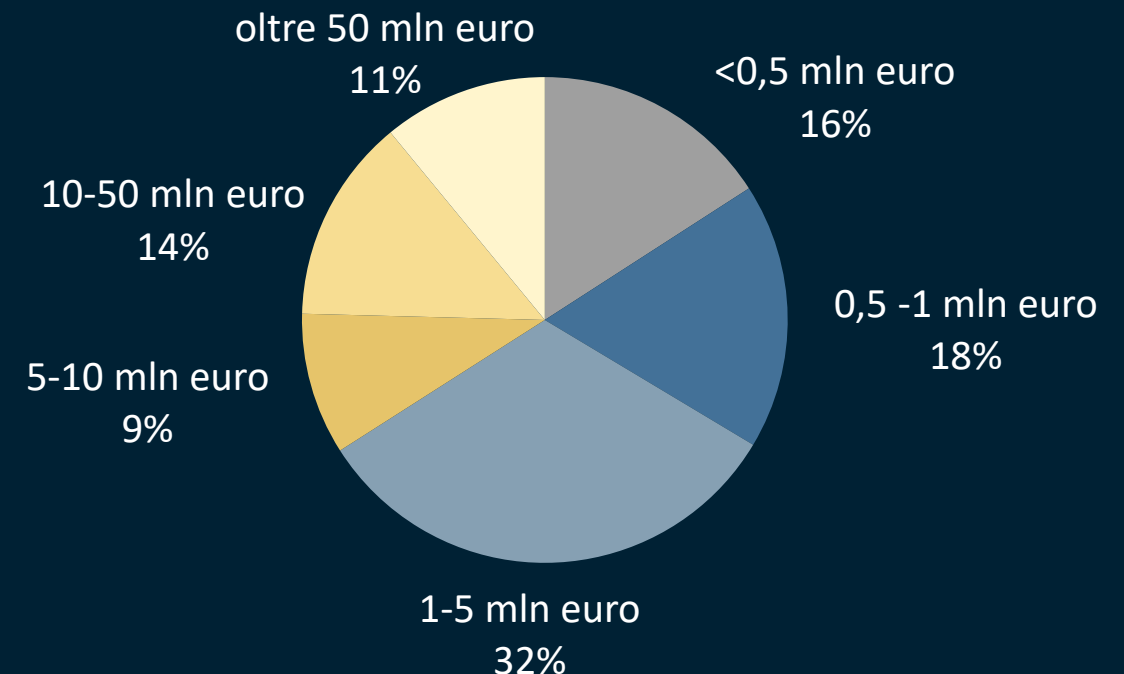
2 mln euro

Patrimonio finanziario medio

10%

Clienti che valutano la propria
competenza finanziaria molto buona

AuM PB per fasce patrimoniali:
50% è sotto i 5 mln€



Il Private Banking italiano accompagna una ricchezza sempre più matura

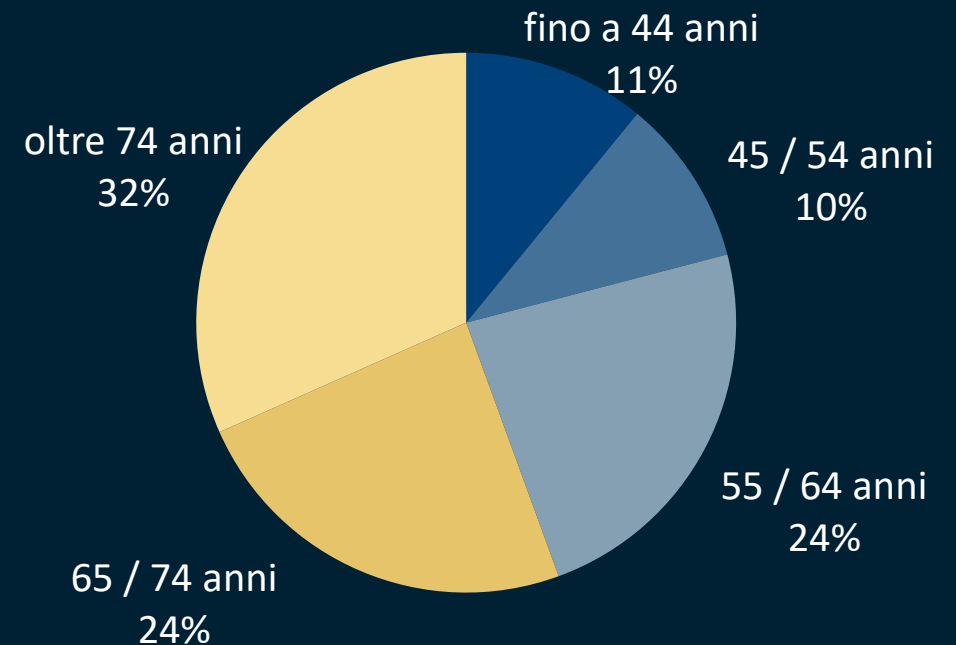
66 anni

Età media patrimoni

Il 76% ha figli

Il 14% vive da solo
(20% per gli over 65)

AuM PB per fasce età:
80% è detenuto da Over 55



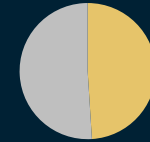
Il «Wealth Transfer» italiano è già iniziato

470
mld euro
**Wealth
Transfer**
entro il 2036

88mld€
«Lasciti
Orfani»*
entro il 2040

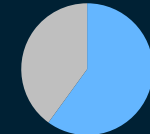
NON ha coinvolto il **PARTNER** nella gestione del patrimonio

Il **49%** dei clienti over 65



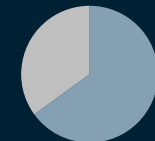
NON ha coinvolto i **FIGLI** nella gestione del patrimonio

Il **60%** dei clienti over 65



NON ha affrontato con il **BANKER** in modo approfondito la trasmissione del patrimonio

Il **65%** dei clienti over 65



Fonte: Elaborazione AIPB su dati AIPB, Prometeia, ISTAT;
AIPB e IPSOS-DOXA «Osservatorio sugli imprenditori»; «Osservatorio sulla clientela Private in Italia»

*Stima della ricchezza di persone che non hanno eredi o non li hanno designati. Fonte: Fondazione Cariplo per Fondo Filantropico Italiano: «La attitudini filantropiche dei wealthy people in Italia», terza edizione.

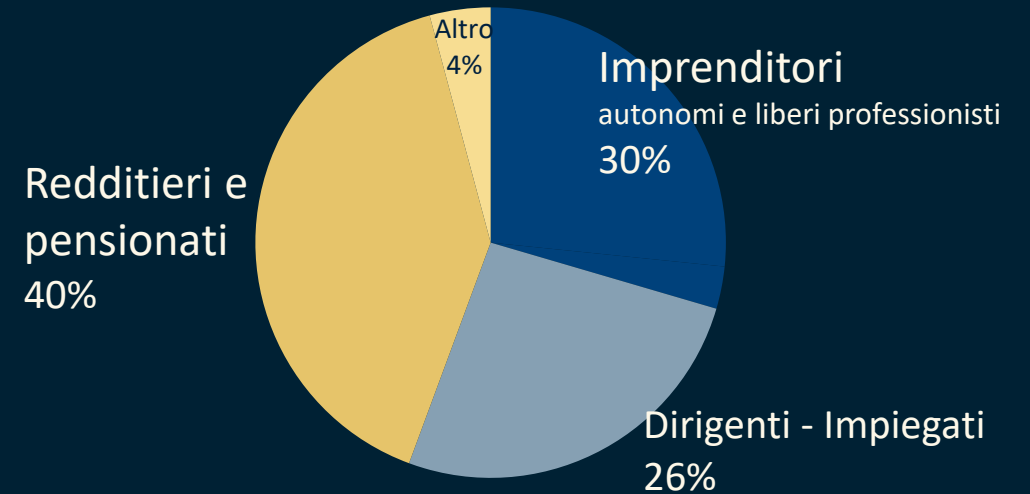
Il Private Banking italiano accompagna una ricchezza fortemente legata alle imprese...

58 anni
età media degli imprenditori
rimarrà in azienda fino a
70 anni

78% aziende
proprietà di famiglia

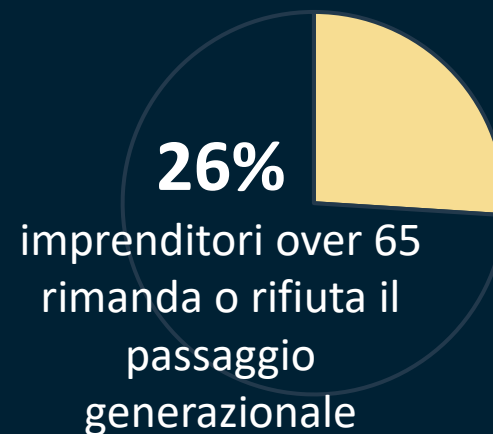
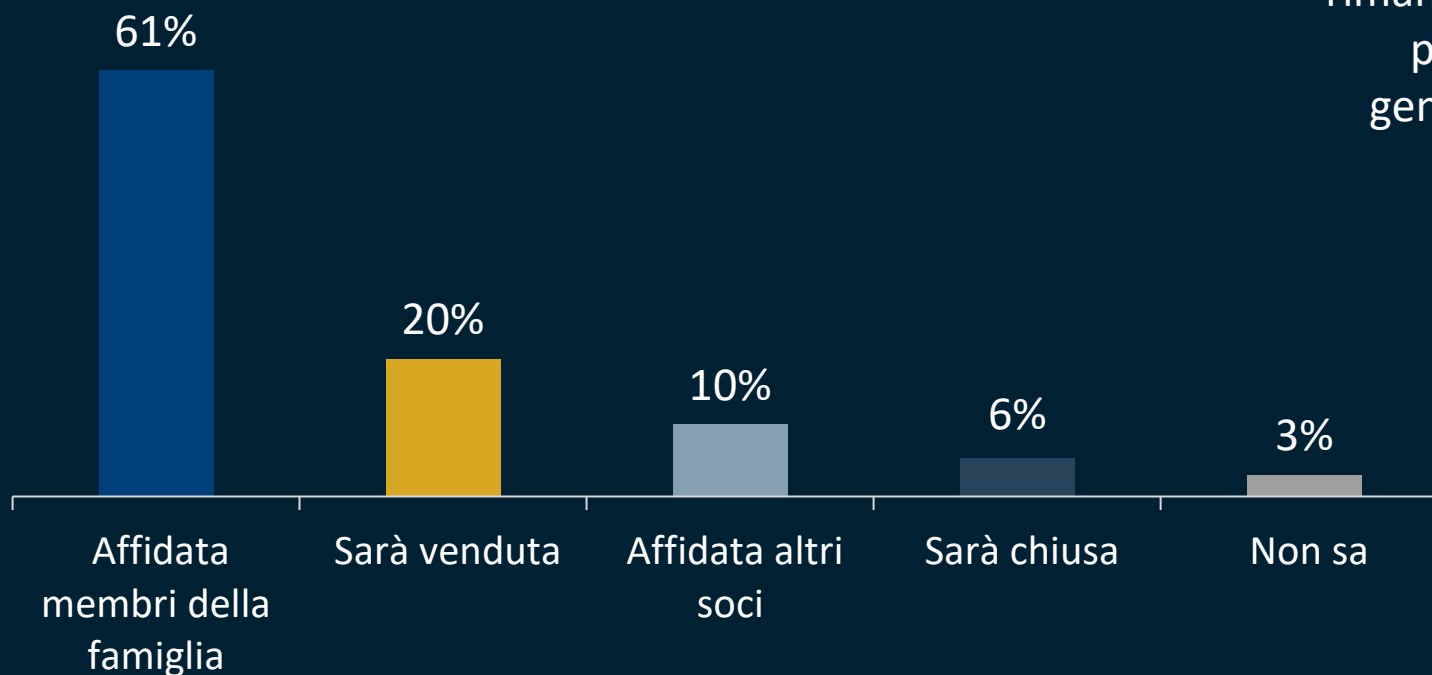
Di cui **47%**
è unico proprietario

AuM PB per professione:
~30% è detenuto da imprenditori



...con piani di continuità da mettere in campo

Quale sarà il FUTURO della sua azienda?
Imprenditori over 65



2.365
Liquidity Event
Tra il 2013 e il 2022
per un valore di
300
mld euro

Fonte: Pictet Wealth Management e School of Management del Politecnico di Milano «Liquidity Event nelle aziende di famiglia italiane (2013-2022)»; AIPB e IPSOS-DOXA «Osservatorio sugli imprenditori»

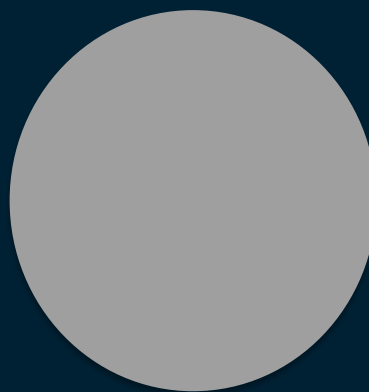
Patrimoni in transizione: una priorità strategica del Private Banking

L'opinione dei Leader del Private Banking



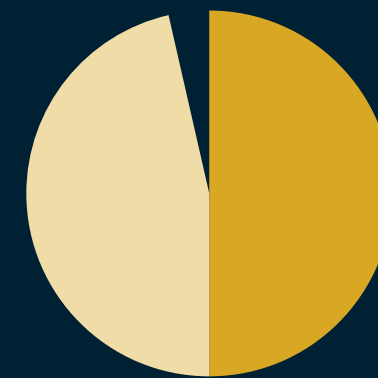
92%

«Accompagnando i **TRASFERIMENTI DI RICCHEZZA** il PB può generare **benefici per i clienti e per la società**»



100%

«Il PB deve **puntare sull'OFFERTA** di soluzioni dedicate alla **pianificazione e tutela dei patrimoni**»



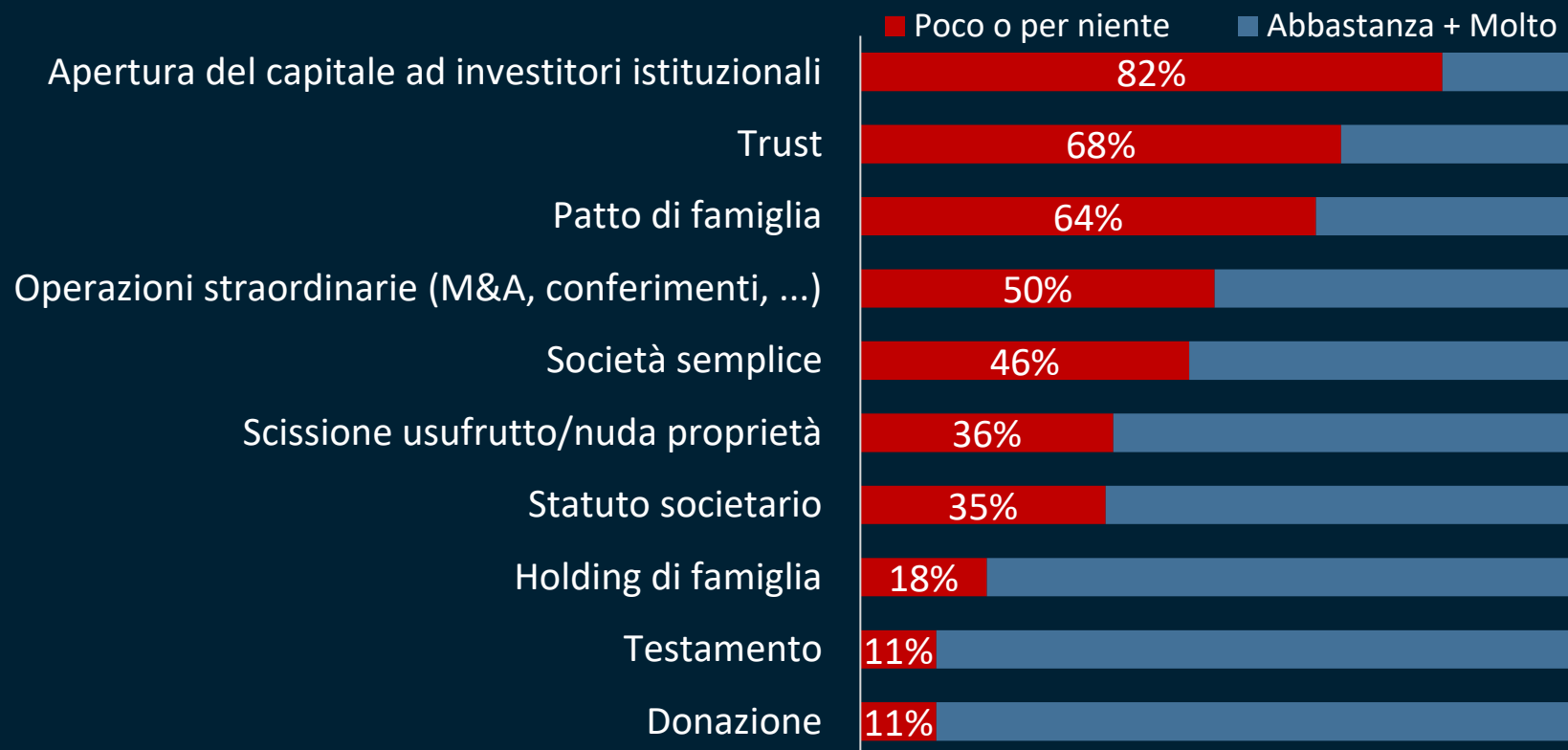
96%

«La **PRIORITA'** di integrare questi servizi nella gamma è alta o media per il 96% degli operatori»

Gli ambiti in cui cresce il bisogno di competenze specialistiche

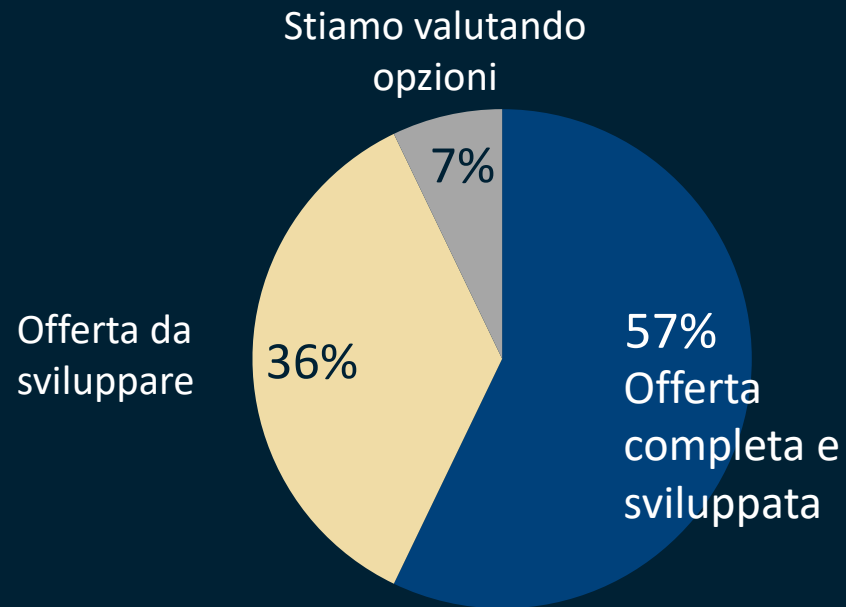
L'opinione dei Leader del Private Banking

Quanto ritiene che siano diffusi presso la clientela Private i seguenti strumenti?

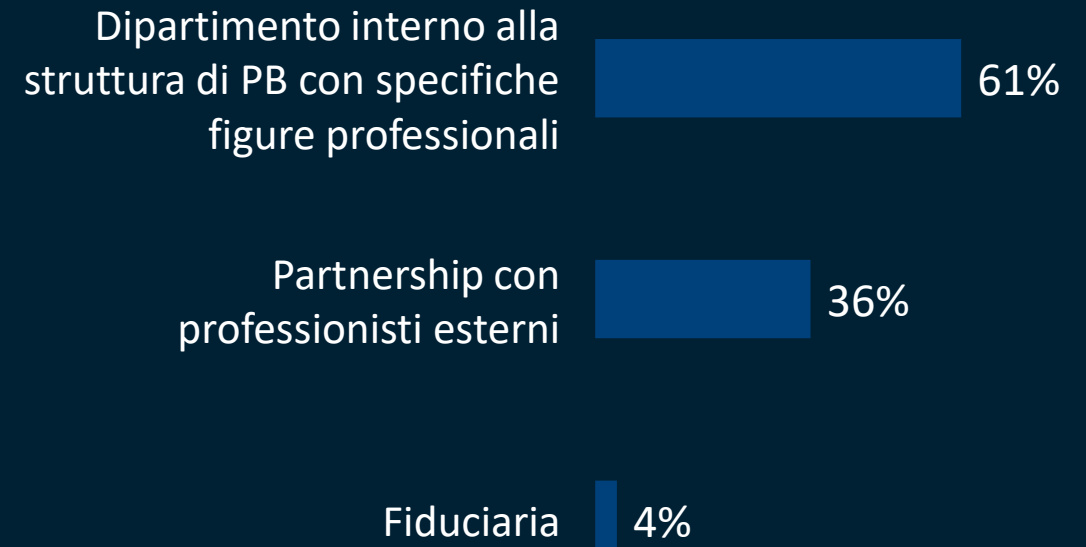


Come si sta attrezzando il Private Banking: integrazione delle competenze

GAMMA dei servizi di pianificazione patrimoniale offerti dal Private Banking



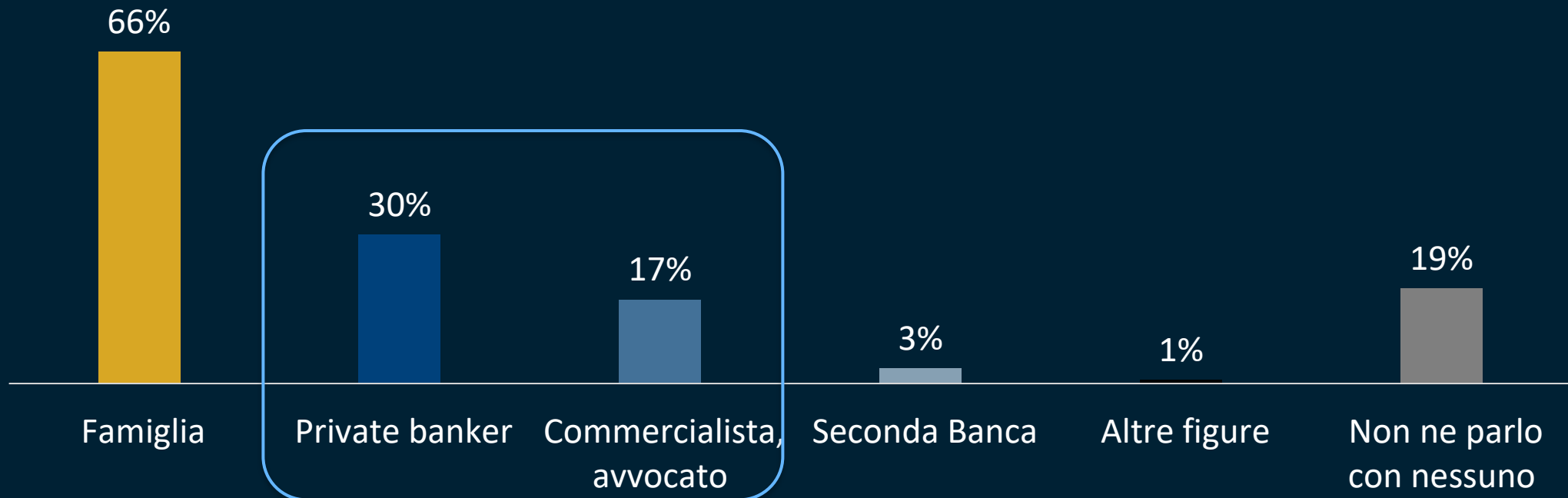
MODELLO ORGANIZZATIVO



Le transizioni patrimoniali richiedono conversazioni nuove: *banker e professionisti sono già gli interlocutori più rilevanti dopo la famiglia*

Domanda posta al cliente: "Nell'ambito della pianificazione dei suoi progetti di vita, anche pensando nel lungo periodo, le capita spesso di pensare a temi come il passaggio generazionale?"

CON CHI NE PARLA?"



Key Takeaways 4 discussion

UNA RICCHEZZA UNICA

- Grandi patrimoni privati
- Forte componente imprenditoriale
- Ricchezza concentrata nelle generazioni senior

UNA FASE DI PASSAGGIO SENZA PRECEDENTI

- «Wealth transfer» già iniziato
- Governance delle PMI familiari talvolta fragile
- Strumenti di pianificazione ancora poco diffusi

UN'OPPORTUNITÀ PER CREARE VALORE

- Pianificazione patrimoniale sempre più centrale nel Private Banking
- Crescente bisogno di competenze integrate e multidisciplinari
- Sinergie tra professionalità diverse per accompagnare le grandi transizioni patrimoniali

Key Takeaways

UNA RICCHEZZA UNICA

- Grandi patrimoni privati
- Forte componente imprenditoriale
- Ricchezza concentrata nelle generazioni senior

UN

- «
- €
- S

*«Le grandi transizioni patrimoniali
richiederanno ecosistemi di competenze fondati su
integrazione, fiducia e visione di lungo periodo»*

UN'OPPORTUNITÀ PER CREARE VALORE

- Pianificazione patrimoniale sempre più centrale nel Private Banking
- Crescente bisogno di competenze integrate e multidisciplinari
- Sinergie tra professionalità diverse per accompagnare le grandi transizioni patrimoniali

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING