

XX edizione del Forum AIPB: il Private Banking per la crescita

- *La ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è cresciuta a 5.692 miliardi nel 2023, ma una quota rilevante resta in liquidità.*
- *Per una crescita reale della ricchezza, il Private Banking mira a incrementare il peso dell'azionario, (oggi al 29%) aiutando i clienti a gestire le oscillazioni nel tempo; il peso dei mercati privati (oggi allo 0,8%) e la protezione assicurativa.*
- *Nel 2024 gli AUM del Private Banking sono cresciuti del 12,8%, raggiungendo 1.242 miliardi di euro.*
- *Il 23% dei clienti Private Banking sono imprenditori supportati da un servizio di consulenza olistica che si allarga sempre di più alla dimensione dell'azienda.*

Milano, 20 novembre 2024 – Si terrà domani, a Palazzo Mezzanotte a Milano, la **XX edizione del Forum AIPB** (Associazione Italiana Private Banking) dal titolo **“Il Private Banking per la crescita”**. Interverranno i rappresentanti delle Istituzioni, Borsa Italiana e l'Associazione della Piccola e Media Impresa. Saranno certamente presenti i rappresentati dell'industria finanziaria nella sua articolazione più ampia composta dai rappresentanti del Private Banking e dell'Asset Management, a cui si uniranno Avvocati e Wealth planner internazionali, specialisti in operazioni societarie straordinarie e di M&A.

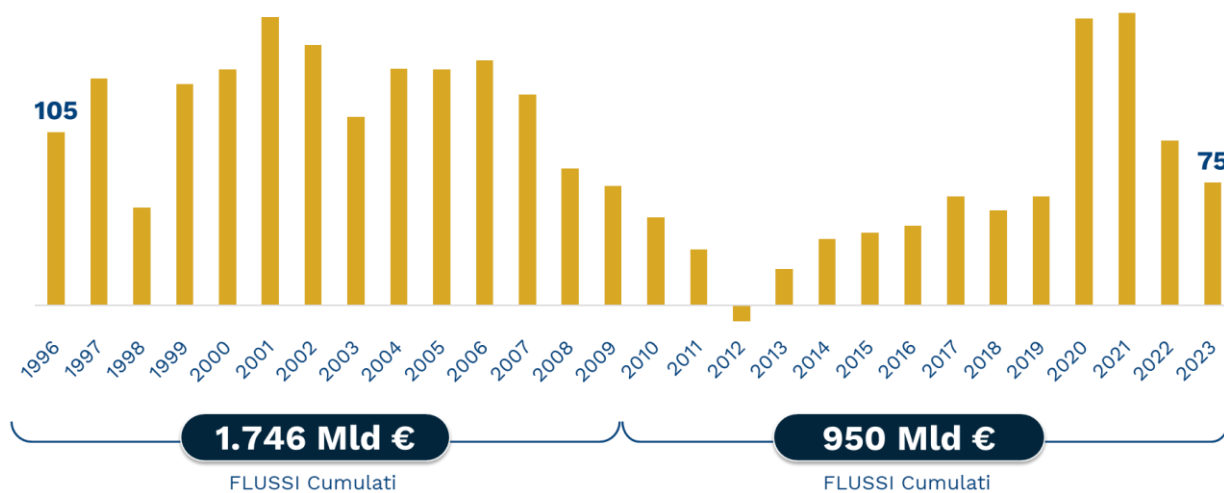
“Crescita sarà la parola chiave della XX edizione del nostro Forum. A distanza di vent'anni dalla nascita dell'Associazione, abbiamo deciso di dedicare questo importante momento di confronto annuale ad un tema che riteniamo cruciale per il futuro del nostro Paese e delle tante imprese familiari che hanno saputo creare ed esportare il Made in Italy, generando una ricchezza privata tra le più diffuse e significative al mondo. Una ricchezza tramandata nel tempo dalle famiglie, tanto da essere oggi una risorsa preziosa per la crescita economica del Paese. Grazie ad un modello di servizio che ha conquistato nel tempo la fiducia dei clienti - la soddisfazione verso il servizio private nel 2024 è al suo massimo storico - il Private Banking può guidare gli investitori verso scelte più consapevoli e supportare gli imprenditori nelle loro strategie di crescita, stimolando una nuova fase di sviluppo e benessere per il nostro Paese”, ha dichiarato **Andrea Ragaini, Presidente di AIPB**.

Preservazione e crescita della ricchezza delle famiglie italiane

Le famiglie italiane, nel corso degli anni, hanno trasmesso alle generazioni future un patrimonio tra i più rilevanti a livello globale. **Il valore di questa ricchezza finanziaria è quasi triplicato, passando da 1.975 miliardi di euro nel 1996 a 5.692 miliardi nel 2023.** Questa ricchezza non solo va preservata, ma deve essere valorizzata e fatta crescere, considerando che il tasso di risparmio è in costante diminuzione, i flussi di risparmio si sono dimezzati negli ultimi dieci anni e lo stock di ricchezza ha registrato una crescita esclusivamente nominale, senza incrementi reali. In dettaglio, **il tasso di risparmio delle famiglie è progressivamente diminuito, passando dal 28% negli anni Ottanta all'8,4% nel 2024, un livello che, secondo le previsioni, rimarrà invariato nel prossimo triennio.** Questo calo, tuttavia, non si è tradotto in un aumento significativo dei consumi né in un impulso alla crescita economica.

La capacità delle famiglie di generare nuova ricchezza è diminuita significativamente, passando da flussi cumulati di 1.746 miliardi di euro tra il 1996 e il 2009 a soli 950 miliardi di euro negli anni successivi. Questi flussi, da soli, difficilmente saranno sufficienti a soddisfare gli obiettivi di vita delle famiglie, rendendo indispensabile una gestione più efficiente e produttiva anche degli stock di ricchezza esistenti.

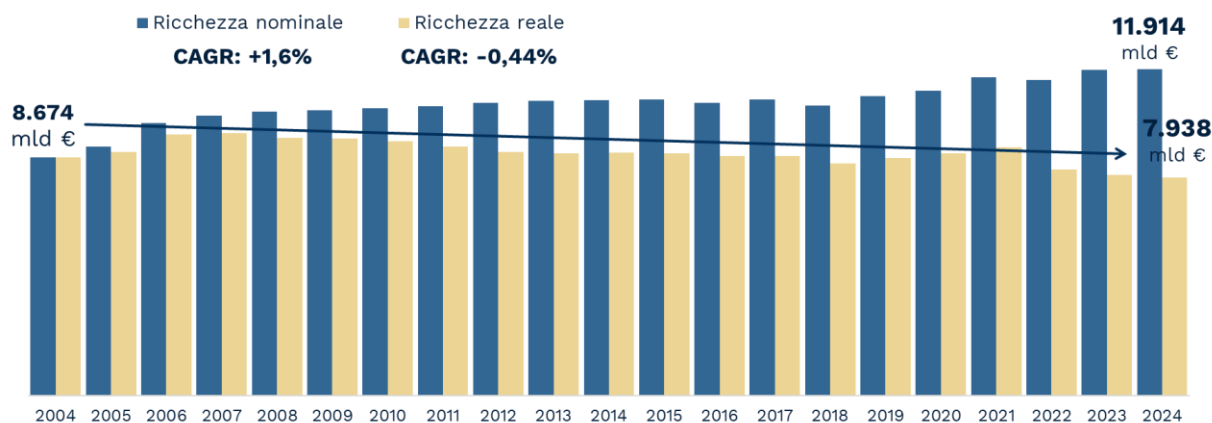
Flussi di ricchezza finanziaria delle FAMIGLIE ITALIANE (mld euro)



Fonte: Elaborazioni AIPB su dati Banca d'Italia

Negli ultimi vent'anni, la ricchezza complessiva ha registrato una crescita media annua nominale dell'1,6%, ma in termini reali ha subito una contrazione media annua dello 0,4%, penalizzata da un'allocazione inefficiente. Gran parte di questa ricchezza è concentrata in immobili (51%), e nella parte finanziaria investibile (che pesa il 30% sul totale della ricchezza) emerge uno sbilanciamento sulla liquidità (40%) e sul comparto obbligazionario (45%), mentre le azioni rappresentano solo una quota marginale del 10%. Inoltre, le opportunità offerte dai private markets sono state quasi del tutto ignorate, limitando ulteriormente il potenziale di crescita.

Ricchezza delle famiglie italiane, miliardi di €



Fonte: Elaborazioni AIPB su Banca d'Italia e Istat

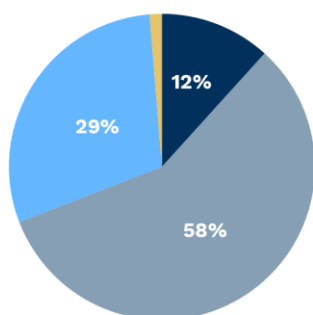
*“La crescente aspettativa di vita, unita al crescente gap pensionistico previsto per i prossimi anni, richiede un ripensamento delle strategie di allocazione della ricchezza che deve servire una vita sempre più lunga e sempre più attiva”, ha proseguito **Andrea Ragaini**. “Per affrontare questa sfida, e favorire la crescita degli importanti stock di ricchezza delle famiglie italiane, è fondamentale ridurre la quota di liquidità nei portafogli, diversificare maggiormente gli investimenti aumentando il peso azionario, a scapito di quello obbligazionario, ed estendere l’orizzonte temporale delle scelte finanziarie”.*

Guidare gli investitori

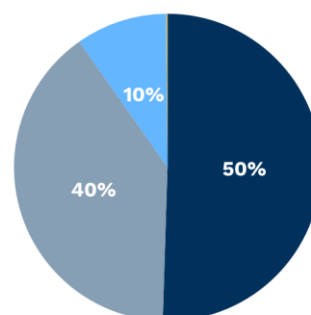
I leader del Private Banking individuano **tre principali ambiti di ottimizzazione per stimolare la crescita della ricchezza delle famiglie**, con percentuali simili di consenso: la **riduzione della quota di liquidità (91%)**, una **maggiore diversificazione degli investimenti (92%)** e l'**estensione dell'orizzonte temporale (88%)**.¹ Le famiglie assistite dal Private Banking vantano già una **diversificazione dei portafogli nettamente superiore rispetto alle altre famiglie italiane**. La liquidità incide solo per il 12% del portafoglio, contro il 50% delle altre famiglie, mentre gli investimenti in azioni raggiungono il 29%, rispetto a un modesto 10% degli altri. Tuttavia, la presenza nei private markets rimane marginale. **Per l'industria del Private Banking, una priorità chiave è aumentare gli investimenti in azioni e nei mercati privati nei prossimi mesi, così da cogliere opportunità non disponibili nei mercati quotati.**

«ESPOSIZIONE ALLE ASSET CLASS»

FAMIGLIE SERVITE DA PB



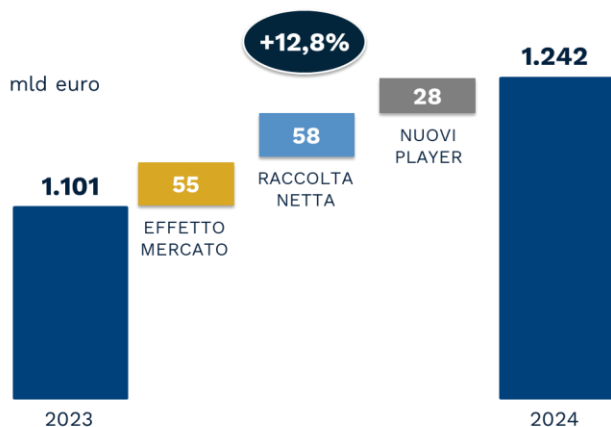
FAMIGLIE ITALIANE (NO PB)



Fonte: Elaborazioni AIPB su AIPB, Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia

Questa strategia ha consentito infatti al Private Banking di registrare una crescita degli asset superiore a quella degli altri canali. Il 2024 si chiuderà con un ulteriore aumento delle masse gestite, che raggiungeranno i 1.242 miliardi di euro, segnando un +12,8% rispetto ai 1.101 miliardi del 2023, un risultato nettamente superiore all'incremento dell'1,3% registrato dagli altri operatori. I principali driver di questa crescita saranno la raccolta netta (58 miliardi) e l'effetto mercato (55 miliardi), seguiti dall'ingresso di nuovi player, che contribuiranno per 28 miliardi.

OPERATORI PRIVATE BANKING



ALTRI OPERATORI (NO PB)



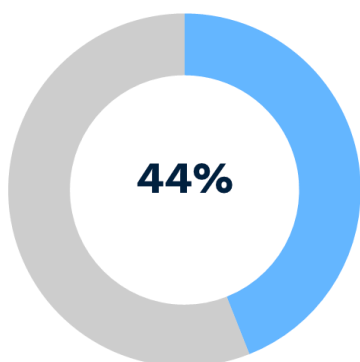
Fonte: AIPB - Prometeia

¹ Fonte: AIPB, "Orientamenti di Business", 2024.

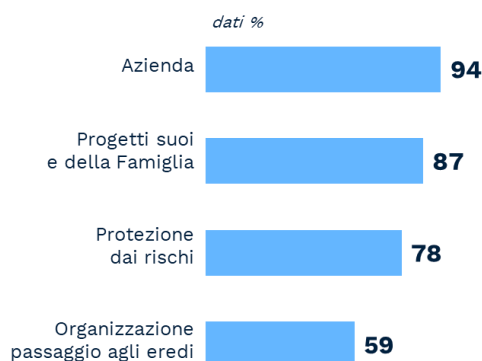
Sostenere gli imprenditori

Il Private Banking non si limita alla gestione del patrimonio finanziario privato, ma agisce come un vero catalizzatore per la crescita economica dell'Italia. Il suo impatto si estende oltre il singolo cliente, influenzando positivamente l'intero sistema economico nazionale. In particolare, gioca un ruolo cruciale nel supportare le PMI italiane verso una crescita sostenibile, migliorandone la capacità di investimento, rafforzandone la governance e garantendone la competitività e la resilienza nel tempo. Non a caso, **il 23% dei clienti del Private Banking sono imprenditori, che dedicano una parte significativa delle loro interazioni con i Private Banker a discutere temi legati alla gestione e al futuro delle loro aziende.**

Tempo dedicato ad affrontare argomenti extra-portafoglio



I temi su cui l'imprenditore desidera confrontarsi, oltre gli investimenti



Fonte AIPB, AIPB – BVA Doxa «Indagine sulla clientela Private in Italia»

Ha concluso **Antonella Massari, Segretario Generale AIPB**: *“Considerata l'importanza del cliente imprenditore, AIPB ha istituito un Osservatorio sulle PMI per analizzare comportamenti, scelte organizzative e strategiche, al fine di individuare le migliori modalità di supporto per garantirne continuità e crescita. Dall'analisi sono emersi ambiti prioritari su cui concentrare l'attenzione tra cui la governance, le fonti di finanziamento e il passaggio generazionale. Il confronto tra consulente e imprenditore può soffermarsi sull'analisi dei rischi e opportunità che emergono nella vita di un'azienda, individuando strumenti e competenze utili nei momenti di discontinuità e crescita.”*

*** **

Associazione Italiana Private Banking (AIPB)

AIPB è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali. Nata nel 2004, AIPB è un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento. Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate. Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.

Sito web: www.aipb.it

Profilo LinkedIn: www.linkedin.com/company/aipb-italian-private-banking-association

Contatti per la stampa:

Community – Reputation Advisers

aipb@community.it

Giuliano Pasini

Federico Nascimben | federico.nascimben@community.it | 351 1059957

Alice Piscitelli | alice.piscitelli@community.it | 351 1411998