Il risparmio privato come motore di crescita dell'economia reale: il contributo del Private Banking

- *Europa e Italia sono chiamate a ripensare il proprio modello di crescita, in un contesto internazionale segnato da rallentamento sincronizzato, nuove sfide industriali e trasformazioni tecnologiche.*
- *Solo l'8% degli imprenditori italiani prevede una crescita significativa nei prossimi anni: prevalgono pianificazione di breve termine e ricorso all'autofinanziamento, mentre ricerca e innovazione restano marginali.*
- *Il Private Banking si conferma un ponte strategico tra risparmio e imprese, con 168 miliardi di euro (+39% sul 2018) investiti nell'economia reale italiana.*
- *Il rapporto tra imprenditori e Private Banking è fondato su fiducia, continuità e intensità: relazioni di lungo periodo (11 anni in media) e frequenti occasioni di confronto (14 incontri l'anno) che contribuiscono anche a innalzare le competenze finanziarie degli imprenditori.*
- *I portafogli Private mostrano una gestione più efficiente e produttiva del risparmio, con liquidità contenuta, maggiore esposizione all'azionario e un orientamento agli strumenti capaci di sostenere concretamente la crescita delle imprese e dell'economia reale.*

Milano, 29 settembre 2025 – La crescita dell'economia reale italiana. La necessità di rivedere modelli consolidati, innovandoli. Il ruolo strategico del risparmio privato. Sono stati questi i temi al centro dell'evento, organizzato da **AIPB** in collaborazione con **Intermonte** e il **Politecnico di Milano** ("**Private Banking: il ruolo del risparmio privato per la crescita del Paese**"). In particolare, l'evento ha approfondito il ruolo di ponte tra famiglie e imprese svolto dall'industria Private, in grado di indirizzare risorse verso progetti innovativi, a sostegno della competitività delle PMI italiane. La mattinata è stata inoltre l'occasione per presentare l'**VIII Quaderno di Ricerca Intermonte** ("**Economia reale e Private Banking: cosa è cambiato in Italia negli ultimi anni**") che evidenzia come il segmento Private abbia incrementato del 39% gli investimenti nell'economia reale italiana, confermandosi un attore chiave nel finanziamento di lungo periodo delle imprese produttrici nazionali.

I lavori si sono aperti con l'intervento introduttivo di **Andrea Ragaini** (Presidente AIPB), seguito dal saluto istituzionale di **Federico Freni** (Sottosegretario Ministero dell'Economia e delle Finanze). La ricerca è stata illustrata da **Guglielmo Manetti** (Amministratore Delegato Intermonte) e **Giancarlo Giudici** (Professore Ordinario, Politecnico di Milano School of Management). A seguire, la tavola rotonda "Dai Capitali all'impresa: strumenti e prospettive per l'economia italiana", con la partecipazione di **Angelo Viganò** (Responsabile divisione Private Banking Mediobanca), **Ugo Loeser** (Amministratore Delegato Arca Fondi SGR), **Alessandro Melzi D'Eril** (Amministratore Delegato Anima Holding e Anima SGR).

Le dichiarazioni

Federico Freni, Sottosegretario Ministero dell'Economia e delle Finanze: "*Il contributo del private banking alla crescita del Paese è sempre più centrale e strategico: non esiste uno sviluppo dell'economia reale che non veda andare di pari passo investitori istituzionali, capitali regolamentati e, appunto, il private banking. I dati ci dicono che il private ha un ruolo cruciale per le piccole e medie imprese, la spina dorsale del nostro sistema produttivo. Occorre proseguire su questa strada incentivando la cultura dell'intercambiabilità tra il risparmio privato e il mercato regolamentato: solo così, infatti, potremo offrire al Paese nuove ed importanti opportunità di sviluppo*".

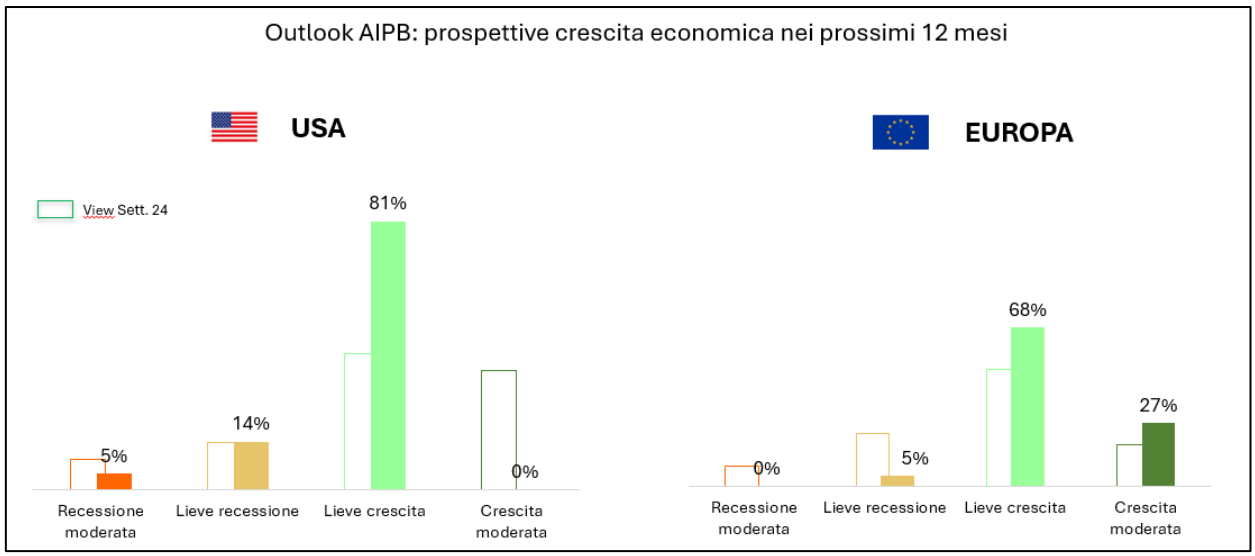
Andrea Ragaini, Presidente AIPB: "*L'Italia deve affrontare una sfida decisiva: trasformare il risparmio privato in leva di sviluppo per l'economia. Farlo significa generare ritorni per le famiglie e favorire la*

crescita delle imprese, traendo benefici da politiche industriali e riforme fiscali che agevolino, da un lato l'utilizzo di strumenti innovativi di finanziamento di lungo periodo e, dall'altro, investimenti finanziari in economia reale. Il Private Banking si candida ad essere un attore protagonista di questa sfida epocale, indirizzando il risparmio verso gli investimenti; facilitando l'incontro tra risparmio privato ed economia reale; contribuendo allo sviluppo del mercato dei capitali".

Guglielmo Manetti, Amministratore Delegato Intermonte: "*Un mercato dei capitali funzionante è la condizione necessaria per trasformare il risparmio privato in sviluppo economico. Le aziende hanno bisogno di diversificare le fonti di finanziamento, superando la dipendenza dal solo canale bancario: serve un accesso più diffuso a canali alternativi, in primis ai mercati pubblici tramite quotazione, in grado di garantire capitali pazienti e di lungo periodo per innovazione, crescita dimensionale e internazionalizzazione. In questo senso, ci auguriamo che il Fondo Nazionale Strategico, il cui lancio è atteso entro la fine dell'anno, possa agire da volano per attrarre il risparmio privato e convogliarlo verso il segmento delle piccole e medie imprese quotate. Anche i PIR hanno dimostrato di essere una fonte di liquidità fondamentale per il mondo delle mid-small caps, un esperimento che ha funzionato molto bene e che conserva un forte potenziale, pur richiedendo incentivi capaci di premiare la permanenza degli investitori*".

Europa e Italia: la sfida di un nuovo modello di crescita

Il contesto internazionale conferma un **rallentamento sincronizzato** delle economie, con prospettive più caute anche per gli Stati Uniti, mentre l'Europa mostra segnali più positivi rispetto al passato. I **driver di crescita** appaiono però molto differenti: negli USA prevalgono fattori come deregulation (34%), tecnologia e intelligenza artificiale (22%), mentre per l'Europa restano determinanti politiche monetarie espansive (32%) e maggior spesa pubblica (41%)[1].



Fonte: AIPB Outlook, 2025: "Un mondo di nuovi equilibri".

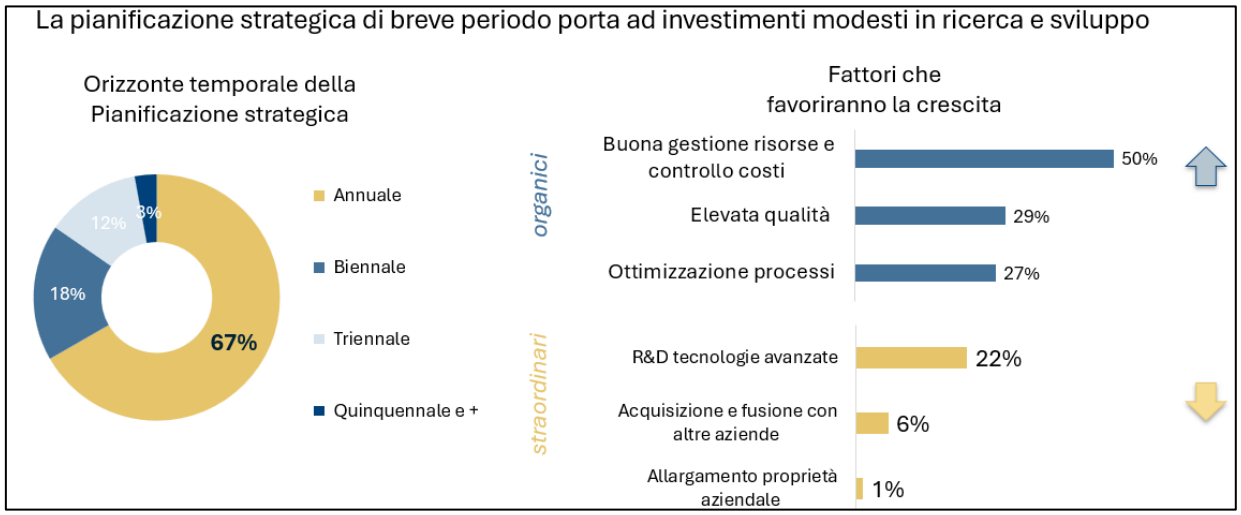
In questo quadro emerge la necessità di un **cambio di passo strutturale**, capace di orientare le risorse verso innovazione, ricerca e sviluppo, come indicato dal **Rapporto Draghi**, che stima in 800 miliardi di euro l'anno l'investimento europeo aggiuntivo, necessario per rilanciare la competitività europea. L'Italia è chiamata a cogliere questa sfida, rafforzando un modello economico più orientato alla crescita, reso possibile dalla diffusione di nuovi strumenti evoluti di finanziamento di lungo periodo.

[1] Fonte: AIPB Outlook 2025, "Un mondo di nuovi equilibri".

Imprese italiane tra difficoltà e segnali virtuosi

Per le **imprese italiane**, oggi, **crescere è difficile**. Gli ultimi anni - contraddistinti da pandemia, tensioni geopolitiche e rialzo dei tassi - hanno lasciato il segno: di qui ai prossimi 36 mesi solo l'8% degli imprenditori vede prospettive di forte sviluppo, mentre la fiducia del settore manifatturiero rimane debole[2].

La **pianificazione** è spesso limitata al breve periodo (annuale per due imprenditori su tre) e i fattori di crescita restano prevalentemente organici – buona gestione delle risorse e controllo dei costi (50%) – mentre ricerca, innovazione (22%) e operazioni societarie straordinarie (6%) contribuiscono in misura marginale[3].



Fonte: AIPB – BVA Doxa, "Osservatorio Imprenditore"

Il **finanziamento** delle imprese continua a fare affidamento soprattutto su credito bancario (39%) e autofinanziamento (44%): fonti idonee ad una gestione ordinaria, ma non sufficienti per sostenere grandi progetti di innovazione e salto dimensionale. Strumenti evoluti, come club deal, private equity, venture capital o mini-bond sono poco noti (rispettivamente, il 69%, il 55%, il 54 e il 48% non li conosce)[4].

Il contributo del Private Banking

In questo scenario il **Private Banking** gioca un ruolo strategico, facendo da ponte tra risparmio privato e finanziamento dell'economia reale. Si tratta di un ruolo duplice: da una parte è in grado di sostenere gli imprenditori nell'attuare strategie di crescita di lungo periodo e, dall'altra, guida gli investitori nelle proprie scelte d'investimento.

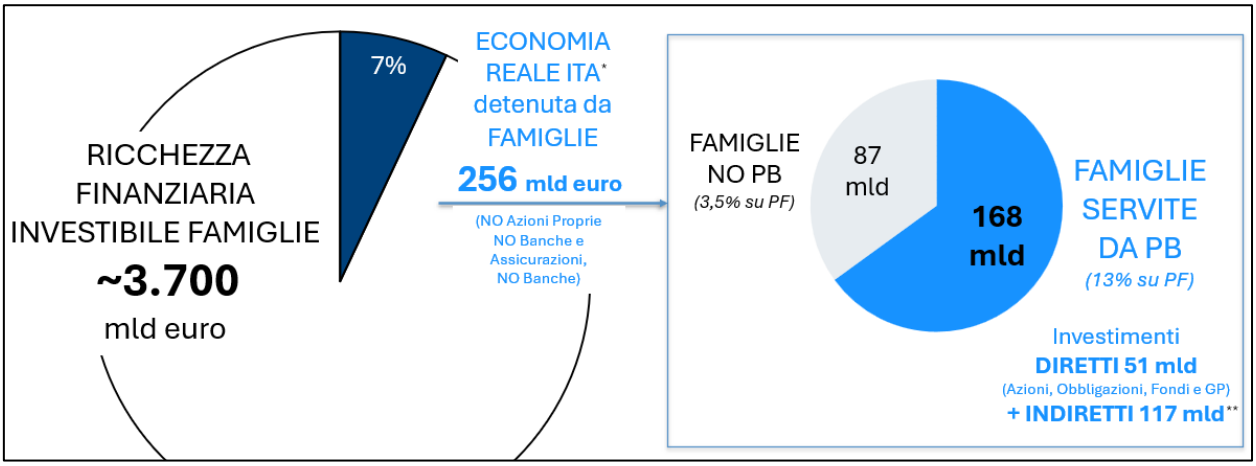
Il segmento gode infatti oggi di un **punto di contatto privilegiato con gli imprenditori**, in quanto il 23% dei clienti Private (che pesano per il 30% degli AuM) è costituito proprio da imprenditori alla guida (nell'84% dei casi) di aziende molto piccole[5]. La **relazione** tra questi e il proprio private banker è caratterizzata da fiducia (97% degli imprenditori dichiara di fidarsi della propria banca), continuità (durata media della relazione di 11 anni) e intensità (14 incontri annui), con effetti positivi anche sul

[2] Fonte: AIPB Doxa: "Osservatorio Imprenditore", 2024.
[3] Fonte: AIPB Doxa "Osservatorio Imprenditore", 2024.
[4] Fonte AIPB Doxa: "Osservatorio Imprenditore", 2024.
[5] Fonte: AIPB Doxa: "Indagine sulla clientela Private in Italia".

piano della conoscenza finanziaria: l'81% degli imprenditori riconosce che proprio il rapporto con il private banker ha portato un accrescimento del loro bagaglio di competenze[6].

Dal lato degli investitori, il **Private Banking indirizza in modo più efficiente il risparmio**: i clienti Private hanno destinato 1.095 miliardi di euro ad investimenti (circa la metà del totale della ricchezza finanziaria investita), livelli di liquidità contenuti (13% contro il 50%) e una quota di titoli azionari superiori a quella delle altre famiglie azionarie (30% contro 10%)[7].

L'industria **Private facilita l'incontro tra risparmio ed economia reale**, distinguendosi rispetto al resto del sistema nell'allocazione delle risorse, come testimonia il Quaderno di ricerca Intermonte. A fine 2024, lo stock investito nell'economia reale italiana dal segmento ammonta a **168 miliardi di euro**[8], in crescita del 39% sul 2018. Nel dettaglio, gli investimenti diretti ammontano a 51 miliardi, mentre gli indiretti a 117 miliardi. Nei primi troviamo titoli all'interno dei dossier in amministrato (14 miliardi) e all'interno delle gestioni patrimoniali e le quote di OICR riconducibili all'economia reale italiana (37 miliardi)[9], mentre in quelli indiretti vi è il risparmio delle famiglie detenuto presso gli intermediari (liquidità), che a sua volta viene investito, contribuendo al finanziamento delle imprese italiane.



Fonte: Quaderno di ricerca Intermonte-Politecnico e AIPB "Economia reale e Private Banking, cosa è cambiato in Italia negli ultimi anni", 2025.

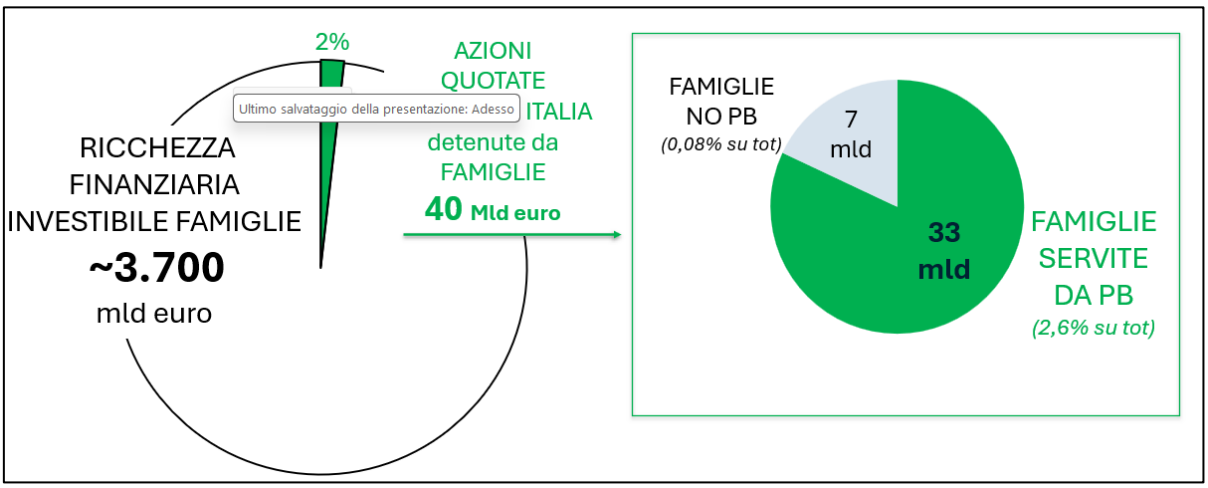
La propensione a sostenere le imprese italiane del Private Banking, **contribuendo allo sviluppo del mercato dei capitali**, è evidente: dei circa 40 miliardi di azioni quotate detenute dalle famiglie, 33 miliardi si trovano nei portafogli Private.

[6] Fonte: AIPB Doxa: "Indagine sulla clientela Private in Italia".

[7] Fonte: Elaborazione AIPB su dati AIPB, Banca d'Italia, Itinerari Previdenziali, Prometeia.

[8] Per investimenti in economia reale si considerano tutti gli investimenti diretti verso imprese di capitali residenti in Italia dedicate alla manifattura, agricoltura e servizi, escludendo il macro-settore finanziario (banche assicurazioni e compagnie finanziarie) difesa e pubblica amministrazione.

[9] L'economia reale italiana all'interno dei fondi comuni di investimento (OICR) sono calcolate a partire dai dati forniti da Morningstar e raccolti tramite survey presso gli associati.



Fonte: Quaderno di ricerca Intermonte-Politecnico e AIPB "Economia reale e Private Banking, cosa è cambiato in Italia negli ultimi anni", 2025.

Nel caso dei mercati non quotati, la cifra è più piccola ma il contributo del Private è molto maggiore, poiché degli 11 miliardi di euro investiti in private markets italiani circa la totalità è presente nei portafogli della clientela di Private Banking.

Il quaderno di ricerca Intermonte in sintesi

Il ruolo chiave giocato dall'industria Private viene confermato dall'**VIII Quaderno di Ricerca Intermonte** che aggiorna ed amplia l'analisi del 2020, concentrandosi sulle diverse forme di finanziamento all'economia reale del Paese, ed in particolare sul sostegno alle aziende produttive da parte del Private Banking. Lo studio evidenzia come, all'interno di un contesto in cui le famiglie italiane possiedono soprattutto quote societarie di imprese proprie non quotate e titoli di Stato, sia proprio l'industria Private a dimostrare con maggiore convinzione la capacità di trasformare il risparmio in investimento finanziario nell'economia reale del Paese. A differenza degli altri intermediari finanziari, che hanno progressivamente spostato il proprio baricentro verso il debito pubblico, il **Private Banking ha consolidato il suo impegno a favore del tessuto imprenditoriale italiano**, offrendo un canale qualificato e selettivo di finanziamento per le imprese.

A fine 2024, le **famiglie italiane** avevano investito, complessivamente, 1.577 miliardi di euro nell'economia reale: il 20% in più del 2018, ma tale crescita è dovuta quasi esclusivamente all'effetto rivalutazione di mercato delle quote societarie. I flussi restano limitati e la preferenza si indirizza verso forme di investimento alternative, come il debito pubblico e gli investimenti esteri. Rimane invece significativa la quota di ricchezza in liquidità (1.593,5 miliardi di euro), mentre crescono le obbligazioni (+76%) soprattutto titoli di Stato e bancari, insieme a una forte crescita delle obbligazioni estere. Gli **intermediari**, invece, hanno privilegiato i titoli di Stato, riducendo parallelamente gli impieghi verso le imprese produttive: i prestiti bancari alle aziende risultano infatti in calo del 13%.

Le proposte di AIPB

Il Private Banking già oggi rappresenta un attore chiave per il finanziamento dell'economia reale, ma vi sono margini importanti per rafforzarne il ruolo. In questo senso AIPB ha sviluppato delle proposte concrete.

Il primo ambito riguarda l'orientamento del risparmio verso strumenti produttivi: i portafogli Private mostrano già una maggiore esposizione all'azionario e una quota contenuta di liquidità, ma esiste spazio per **accrescere l'impegno verso equity e private market**, attraverso servizi di consulenza evoluta.

Un secondo fronte è quello di facilitare l'incontro tra famiglie e imprese, contribuendo a superare il modello tradizionale basato su credito bancario e autofinanziamento. **Convogliare più risorse verso le PMI e le aziende innovative** significa rafforzare la competitività del tessuto produttivo e accompagnarne la crescita dimensionale.

Inoltre, è centrale il tema dello **sviluppo del mercato dei capitali**. Il Private Banking già oggi copre una quota rilevante delle azioni quotate italiane e ha dimostrato di sostenere anche il segmento non quotato, ma la dimensione complessiva del mercato resta limitata. Un mercato dei capitali più ampio, liquido e attrattivo consentirebbe alle famiglie di diversificare ulteriormente i portafogli e alle imprese di trovare capitali pazienti e di lungo periodo.

Per conseguire questi obiettivi, sarà determinante la **costruzione di un quadro regolamentare e fiscale favorevole**, in grado di incentivare l'investimento di lungo periodo e premiare strumenti innovativi e armonizzati. PIR alternativi ed ELTIF possono rappresentare veicoli utili, così come incentivi fiscali mirati che favoriscano la permanenza del capitale nelle imprese. Il rafforzamento del mercato dei capitali e l'introduzione di strumenti adeguati consentirebbero al Private Banking di svolgere appieno il proprio ruolo di motore della crescita italiana ed europea.

*** *** ***

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

Intermonte
Intermonte è una Investment banking firm leader in Italia e punto di riferimento per gli investitori istituzionali italiani e internazionali nel segmento delle mid & small caps. Presenta un modello di business diversificato su quattro linee di attività, "Investment Banking", "Sales & Trading", Global Markets" e "Digital Division & Advisory".

L'Investment Banking offre servizi rivolti a imprese quotate e non quotate in operazioni straordinarie, incluse operazioni di Equity Capital Markets, M&A e Debt Capital Markets. Le divisioni Sales & Trading e Global Markets supportano le decisioni di oltre 650 investitori istituzionali italiani ed esteri grazie a una ricerca di alto standing di più di 50 operatori professionali specializzati nelle varie asset class, azioni, obbligazioni, derivati, ETF, valute e commodities. L'ufficio studi figura costantemente ai vertici delle classifiche internazionali per qualità della ricerca e offre la più ampia copertura del mercato azionario italiano sulla base di un'elevata specializzazione settoriale. La divisione "Digital Division & Advisory" attraverso Websim è attiva nella consulenza agli investimenti nei confronti di investitori non istituzionali, consulenti finanziari e private banker e PMI. Dal 2025 Intermonte è entrata a far parte del Gruppo Banca Generali.

Contatti per la stampa:
BC Communication
Beatrice Cagnoni | beatrice.cagnoni@bc-communication.it | +39 335 5635111
Giulia Franzoni | giulia.franzoni@bc-communication.it | +39 334 3337756