

AIPB - Rapporto sul Private Banking in Italia 2026

**Private Banking:
il patrimonio delle famiglie cresce e amplia il perimetro della consulenza**

- *La ricchezza finanziaria investibile delle famiglie italiane con grandi patrimoni salirà a 1.611 miliardi di euro (+3,9%);*
- *Il numero di famiglie che superano la soglia d'ingresso per entrare nel perimetro del Private Banking cresce di 12.718 unità, portando il totale a quota 741.933;*
- *Lo sviluppo è trainato dai nuovi flussi di risparmio (+3,0%), che incidono sulla crescita tre volte più dell'effetto mercati (+0,9%);*
- *La crescita degli stock di ricchezza è alimentata soprattutto dalla fascia intermedia (tra 500 mila e 1 milione di euro), che rappresenta il 78% dei nuovi ingressi.*

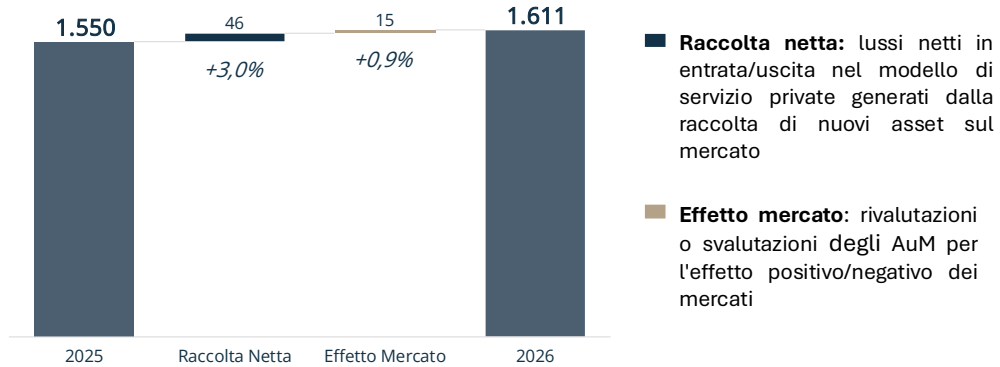
Milano, 14 luglio 2026 – Nel 2026 saranno **quasi 13 mila** le famiglie italiane che supereranno la soglia dei 500 mila euro di ricchezza finanziaria investibile, ampliando il bacino potenziale del Private Banking. Complessivamente, **la ricchezza detenuta dalle famiglie Private raggiungerà 1.611 miliardi di euro**, con una **crescita del 3,9%** (+61,2 miliardi) rispetto al 2025. A sostenere l'espansione sarà soprattutto la capacità di accumulare nuovo risparmio (+3,0%), mentre il contributo dell'effetto mercato sarà pari allo 0,9%.

È quanto emerge dal **Rapporto sul Private Banking in Italia 2026**, realizzato da AIPB in collaborazione con Prometeia. Il Rapporto analizza, tra i molti temi, il mercato potenziale del Private Banking, rappresentato dalla ricchezza finanziaria investibile detenuta dalle famiglie con patrimoni superiori a 500 mila euro, soglia convenzionalmente utilizzata per identificare la clientela Private.

Il confronto tra il mercato potenziale del private banking e le masse oggi amministrate dagli operatori del settore evidenzia come esista ancora un ampio margine di sviluppo per l'industria. A fine 2026 le masse amministrate dal private e wealth management raggiungeranno 1.489 miliardi di euro, valore che comprende anche una quota marginale di clientela affluent prossima alla soglia Private e di investitori istituzionali, non inclusi nel perimetro del mercato potenziale. Assumendo che l'incidenza di queste componenti rimanga sostanzialmente invariata, si stima che **circa il 27% della ricchezza finanziaria delle famiglie con patrimoni superiori a 500 mila euro** sia ancora affidato a modelli di banca commerciale tradizionale.

“Il potenziale di crescita del Private Banking è sostenuto da due dinamiche complementari: l'ampliamento della platea di famiglie che possono accedere ai servizi Private e l'evoluzione delle esigenze di consulenza di chi già dispone di patrimoni rilevanti. La longevità, il passaggio generazionale e la crescente complessità delle scelte patrimoniali richiedono oggi competenze che vanno ben oltre la semplice gestione degli investimenti. La domanda di consulenza è quindi destinata a crescere insieme alla consapevolezza di questi nuovi bisogni” ha dichiarato **Antonella Massari, Segretario Generale di AIPB.**

Evoluzione al 2026 della ricchezza delle famiglie Private (mld di euro, var %):



Fonte: Prometeia

“La crescita registrata dal Private Banking negli ultimi anni dimostra la solidità di un modello di servizio che ha saputo conquistare la fiducia delle famiglie anche nelle fasi di maggiore volatilità dei mercati. Le prospettive di sviluppo restano significative. Il confronto tra il mercato potenziale e le masse oggi gestite evidenzia infatti come circa il 27% della ricchezza finanziaria delle famiglie con patrimoni superiori ai 500 mila euro sia ancora affidato a modelli di banca commerciale tradizionale. Si tratta di uno spazio di crescita che il settore può intercettare facendo leva sui propri elementi distintivi: competenze specialistiche, consulenza personalizzata, prossimità territoriale e una relazione fiduciaria costruita nel tempo.” ha concluso **Antonella Massari**.

Le due direttrici della crescita: famiglie e masse da valorizzare

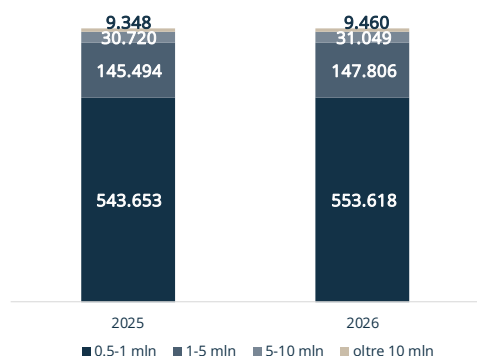
L'evoluzione del mercato potenziale prevista per il 2026 si muove lungo due direttrici: l'ampliamento del numero di famiglie che entrano nel perimetro del Private Banking e la crescita degli stock di ricchezza finanziaria investibile. Da un lato, **12.718 nuovi nuclei** supereranno la soglia dei 500 mila euro, portando il totale delle famiglie a **741.933**. Dall'altro, la ricchezza potenziale aumenterà di **61,2 miliardi di euro**, fino a raggiungere **1.611 miliardi** a fine 2026.

La crescita del numero di famiglie riguarderà tutte le fasce patrimoniali, ma sarà concentrata soprattutto nella fascia di ingresso. I nuclei con un patrimonio finanziario investibile compreso tra 500 mila e 1 milione di euro passeranno da **543.653 a 553.618**, contribuendo per il **78% ai nuovi ingressi complessivi**. Anche le fasce superiori registreranno un incremento, seppure più contenuto dal punto di vista numerico: le famiglie tra 1 e 5 milioni saliranno da **145.494 a 147.806**, quelle tra 5 e 10 milioni da **30.720 a 31.049**, mentre i nuclei oltre i 10 milioni passeranno da **9.348 a 9.460**.

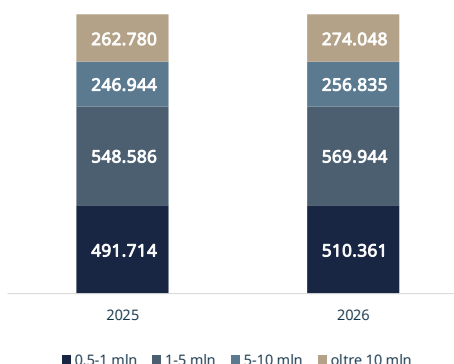
Guardando alle masse, la dinamica appare invece più distribuita tra le diverse fasce patrimoniali. La fascia tra 500 mila e 1 milione di euro crescerà da **491,7 a 510,4 miliardi**, generando circa **18,6 miliardi di nuova ricchezza potenziale**, pari al **30% dell'incremento complessivo**. La fascia tra 1 e 5 milioni salirà da **548,6 a 569,9 miliardi**, contribuendo per circa **21,4 miliardi** alla crescita complessiva. Le fasce più alte apporteranno, nel loro insieme, altri **21,2 miliardi**: le masse tra 5 e 10 milioni passeranno da **246,9 a 256,8 miliardi**, mentre quelle oltre i 10 milioni cresceranno da **262,8 a 274,0 miliardi**.

Il quadro che emerge è quindi duplice: **la base del mercato potenziale si allarga**, perché la maggior parte dei nuovi nuclei si concentra nella fascia 500 mila-1 milione; allo stesso tempo, **la crescita delle masse resta distribuita lungo tutto il perimetro**, con un contributo rilevante anche dei patrimoni superiori a 5 milioni, che genereranno circa **un terzo della nuova ricchezza potenziale**. Lo sviluppo del Private Banking non dipende quindi solo dall'ingresso di nuove famiglie, ma anche dalla capacità di valorizzare patrimoni già significativi e bisogni patrimoniali sempre più complessi.

Numero di famiglie per fascia patrimoniale: prospettive al 2026



AuM per fascia patrimoniale (mln di euro): prospettive al 2026



Fonte: Prometeia

*** **

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