

CINE

2025 - 16 GIUGNO 2025 - 27

27

Finanza Credito

16 GIUGNO 2025

Private Banking per il 2025

Il Private Banking è in forte crescita, con un incremento del 5,2% determinato dalla raccolta netta e dall'andamento positivo dei mercati. Diversamente, qualora le tensioni protezionistiche riemergessero, l'impatto recessivo sull'economia globale porterebbe a uno scenario di sostanziale stabilità, con una previsione di crescita limitata allo 0,3% e masse pari a 1.260 miliardi. In entrambi i casi, ciò che emerge con forza è la solidità dell'industria del Private Banking, capace di mantenere stabilità e continuità anche nei contesti più complessi.

Il Private Banking è in forte crescita, con un incremento del 5,2% determinato dalla raccolta netta e dall'andamento positivo dei mercati. Diversamente, qualora le tensioni protezionistiche riemergessero, l'impatto recessivo sull'economia globale porterebbe a uno scenario di sostanziale stabilità, con una previsione di crescita limitata allo 0,3% e masse pari a 1.260 miliardi. In entrambi i casi, ciò che emerge con forza è la solidità dell'industria del Private Banking, capace di mantenere stabilità e continuità anche nei contesti più complessi.

Il Private Banking è in forte crescita, con un incremento del 5,2% determinato dalla raccolta netta e dall'andamento positivo dei mercati. Diversamente, qualora le tensioni protezionistiche riemergessero, l'impatto recessivo sull'economia globale porterebbe a uno scenario di sostanziale stabilità, con una previsione di crescita limitata allo 0,3% e masse pari a 1.260 miliardi. In entrambi i casi, ciò che emerge con forza è la solidità dell'industria del Private Banking, capace di mantenere stabilità e continuità anche nei contesti più complessi.

Il segmento della consulenza evoluta è cresciuto del 59% negli ultimi tre anni

di **Andrea Ragaini** *

«Private Banking, un modello resiliente e centrale»

CON L'AVVIO del nuovo triennio di presidenza, AIPB - Associazione Italiana Private Banking - rinnova il proprio impegno a sostegno della crescita del Paese, in un momento in cui il contesto internazionale è attraversato da dinamiche complesse e in continuo mutamento. Le tensioni commerciali globali, la ridefinizione delle alleanze geopolitiche, l'indebolimento relativo del dollaro e il crescente interesse verso i mercati europei da parte degli investitori internazionali offrono una nuova opportunità per fare scelte regolamentari, economiche e finanziarie lungimiranti. In tale scenario, il Private Banking italiano si trova di fronte a due possibili traiettorie per il 2025. Qualora la sospensione delle misure tariffarie statunitensi si trasformasse in un equilibrio duraturo, si aprirebbero spazi di crescita per il settore: le masse gestite potrebbero passare dagli attuali 1.257 miliardi a 1.322 miliardi di euro, con un incremento del 5,2% determinato dalla raccolta netta e dall'andamento positivo dei mercati. Diversamente, qualora le tensioni protezionistiche riemergessero, l'impatto recessivo sull'economia globale porterebbe a uno scenario di sostanziale stabilità, con una previsione di crescita limitata allo 0,3% e masse pari a 1.260 miliardi. In entrambi i casi, ciò che emerge con forza è la solidità dell'industria del Private Banking, capace di mantenere stabilità e continuità anche nei contesti più complessi.

Questa resilienza deriva da un modello di servizio distintivo, fondato su una consulenza evoluta che rappresenta la spina dorsale della relazione fiduciaria tra consulente e cliente. La consulenza evoluta è molto più di un servizio: è un patto relazionale che si basa su almeno 14 incontri annui, dialogo costante e una combinazione di competenze tecniche e soft skill - empatia, ascolto attivo, interpretazione dei bisogni - che consentono di costruire progetti finanziari coerenti, sostenibili, orientati al lungo periodo. In un'epoca in cui l'intelligenza artificiale e gli strumenti digitali stanno trasformando il settore, questa componente immateriale si conferma insostituibile. È infatti attraverso la fiducia che il Private Banking può mobilitare capitali privati verso l'economia reale, contribuendo allo sviluppo del Paese e dell'Unione Europea.

La consulenza evoluta rappresenta oggi un punto di connessione strategico tra il mondo della finanza e il tessuto imprenditoriale del Paese. Un dato lo rende evidente: il 23% dei clienti del Private Banking è composto da imprenditori, che detengono circa il 30% delle masse gestite. Questo legame naturale tra risparmio privato e sistema produttivo fa del settore un alleato prezioso non solo nella canalizzazione delle risorse, ma anche nella diffusione di una cultura imprenditoriale orientata alla governance, all'innovazione e all'accesso ai mercati dei capitali.

I dati più recenti confermano infatti la centralità crescente del modello di servizio del Private Banking: negli ultimi tre anni, il segmento della consulenza evoluta è cresciuto del 59%, arrivando a rappresentare il 20% del totale delle masse gestite. Le analisi condotte dal Centro Studi AIPB mostrano che l'84% dei clienti ne riconosce il valore in relazione ai costi sostenuti. È la dimostrazione concreta che esiste una quota significativa di risparmio - spesso di natura familiare, intergenerazionale e paziente - che non può essere mobilitata esclusivamente attraverso incentivi fiscali o riduzione dei costi. Questi capitali richiedono una guida qualificata, capace di costruire strategie di investimento orientate al lungo termine, coerenti con gli obiettivi complessivi degli investitori. Perché questa visione evoluta della finanza possa esprimere tutto il suo potenziale, è però necessario che sia sostenuta da un quadro normativo adeguato, moderno e coerente con gli obiettivi della nuova Strategia Europea dei risparmi e degli investimenti



**IL PROFILO
NEL
DETTAGLIO**

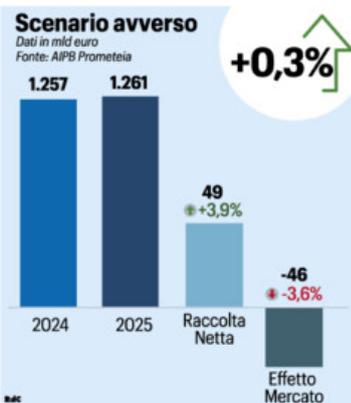
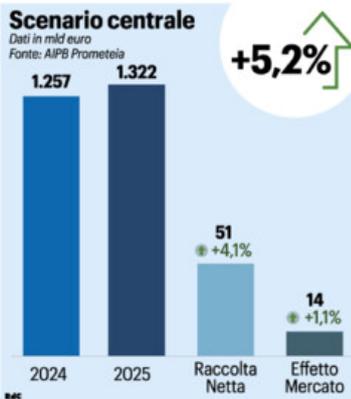
Con l'avvio del nuovo triennio di presidenza, AIPB rinnova il proprio impegno a sostegno della crescita del Paese. **Andrea Ragaini** (nella foto) è presidente di AIPB, e vice Direttore Generale vicario di Banca Generali con responsabilità su Wealth Management, Mercati e Prodotti

(SIU). È necessario un impianto regolatorio che sia in grado di aggiornare quei meccanismi normativi che, pur nati con l'intento di tutelare l'investitore, oggi risultano inadeguati rispetto agli obiettivi di una finanza moderna, evoluta e orientata al lungo termine - come già avviene in altre aree geografiche, ad esempio negli Stati Uniti.

Un esempio emblematico è la Mifid II che, nella sua formulazione attuale, limita la possibilità di una piena pianificazione finanziaria per obiettivi, ostacolando una gestione efficace del rischio di longevità e una più ampia allocazione verso strumenti azionari. In questo scenario, è tuttavia fondamentale riconoscere che i grandi dossier di politica economica e regolamentare oggi al centro dell'agenda europea e nazionale, richiedono il contributo consapevole e responsabile di tutti gli attori del sistema. Il Private Banking, attraverso AIPB, è pronto a offrire la propria visione e competenza, partecipando in modo attivo alla definizione di regole moderne, funzionali e coerenti con una finanza più inclusiva, efficiente e orientata allo sviluppo.

Per accompagnare questa evoluzione e rappresentarne le istanze, è necessario che il settore sia dotato di una voce autorevole, competente e propositiva. In questo percorso, AIPB intende rafforzare il proprio posizionamento come centro di elaborazione e proposta per l'intero comparto, affermandosi sempre più come think tank di riferimento, interlocutore delle istituzioni, promotore di cultura finanziaria e regolatoria. Siamo l'unica associazione nel panorama europeo ad aver posto la consulenza evoluta al centro della propria missione: un tratto distintivo di cui andare fieri, ma anche una responsabilità da esercitare con determinazione. Nel confronto aperto sulla nuova leadership finanziaria europea, il Private Banking italiano ha le competenze, le dimensioni e la visione per essere uno degli attori protagonisti. Dando valore ai risparmiatori, possiamo costruire valore per l'economia reale e per l'Europa.

* Presidente di AIPB
© RIPRODUZIONE RISERVATA



© Xtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

Il segmento della consulenza evoluta è cresciuto del 59% negli ultimi tre anni

«**Private Banking**, un modello resiliente e centrale»

di **Andrea Ragaini** * CON L'AVVIO del nuovo triennio di presidenza, **AIPB** - **Associazione Italiana Private Banking** - rinnova il proprio impegno a sostegno della crescita del Paese, in un momento in cui il contesto internazionale è attraversato da dinamiche complesse e in continuo mutamento.

Le tensioni commerciali globali, la ridefinizione delle alleanze geopolitiche, l'indebolimento relativo del dollaro e il crescente interesse verso i mercati europei da parte degli investitori internazionali offrono una nuova opportunità per fare scelte regolamentari, economiche e finanziarie lungimiranti.

In tale scenario, il **Private Banking** italiano si trova di fronte a due possibili traiettorie per il 2025.

Qualora la sospensione delle misure tariffarie statunitensi si trasformasse in un equilibrio duraturo, si aprirebbero spazi di crescita per il settore: le masse gestite potrebbero passare dagli attuali 1.257 miliardi a 1.322 miliardi di euro, con un incremento del 5,2% determinato dalla raccolta netta e dall'andamento

positivo dei mercati.

Diversamente, qualora le tensioni protezionistiche riemergessero, l'impatto recessivo sull'economia globale porterebbe a uno scenario di sostanziale stabilità, con una previsione di crescita limitata allo 0,3% e masse pari a 1.260 miliardi.

In entrambi i casi, ciò che emerge con forza è la solidità dell'industria del **Private Banking**, capace di mantenere stabilità e continuità anche nei contesti più complessi.

Questa resilienza deriva da un modello di servizio distintivo, fondato su una consulenza evoluta che rappresenta la spina dorsale della relazione fiduciaria tra consulente e cliente.

La consulenza evoluta è molto più di un servizio: è un patto relazionale che si basa su almeno 14 incontri annui, dialogo costante e una combinazione di competenze tecniche e soft skill - empatia, ascolto attivo, interpretazione dei bisogni - che consentono di costruire progetti finanziari coerenti, sostenibili, orientati al lungo periodo.

In un'epoca in cui l'intelligenza artificiale

e gli strumenti digitali stanno trasformando il settore, questa componente immateriale si conferma insostituibile.

È infatti attraverso la fiducia che il **Private Banking** può mobilitare capitali privati verso l'economia reale, contribuendo allo sviluppo del Paese e dell'Unione Europea.

La consulenza evoluta rappresenta oggi un punto di connessione strategico tra il mondo della finanza e il tessuto imprenditoriale del Paese.

Un dato lo rende evidente: il 23% dei clienti del **Private Banking** è composto da imprenditori, che detengono circa il 30% delle masse gestite.

Questo legame naturale tra risparmio privato e sistema produttivo fa del settore un alleato prezioso non solo nella canalizzazione delle risorse, ma anche nella diffusione di una cultura imprenditoriale orientata alla governance, all'innovazione e all'accesso ai mercati dei capitali.

I dati più recenti confermano infatti la centralità crescente del modello di servizio del **Private Banking**: negli ultimi tre anni, il segmento della consulenza evoluta è cresciuto del 59%, arrivando a rappresentare il 20% del totale delle masse gestite.

Le analisi condotte dal Centro Studi **AIPB** mostrano che l'84% dei clienti ne riconosce il valore in relazione ai costi sostenuti.

È la dimostrazione concreta che esiste una quota significativa di risparmio - spesso di natura familiare, intergenerazionale e paziente - che non può essere mobilitata esclusivamente attraverso incentivi fiscali o riduzione dei costi.

Questi capitali richiedono una guida qualificata, capace di costruire strategie di investimento orientate al lungo termine, coerenti con gli obiettivi complessivi degli investitori.

Perché questa visione evoluta della finanza possa esprimere tutto il suo potenziale, è però necessario che sia sostenuta da un quadro normativo adeguato, moderno e coerente con gli obiettivi della nuova Strategia Europea dei risparmi e degli investimenti (SIU).

È necessario un impianto regolatorio che sia in grado di aggiornare quei meccanismi normativi che, pur nati con l'intento di tutelare l'investitore, oggi risultano inadeguati rispetto agli obiettivi di una finanza moderna, evoluta e orientata al lungo termine - come già avviene in altre aree geografiche, ad esempio negli Stati Uniti.

Un esempio emblematico è la Mifid II che, nella sua formulazione attuale, limita la possibilità di una piena pianificazione finanziaria per obiettivi, ostacolando una gestione efficace del rischio di longevità e una più ampia allocazione verso strumenti azionari.

In questo scenario, è tuttavia

fondamentale riconoscere che i grandi dossier di politica economica e regolamentare oggi al centro dell'agenda europea e nazionale, richiedono il contributo consapevole e responsabile di tutti gli attori del sistema.

Il **Private Banking**, attraverso **AIPB**, è pronto a offrire la propria visione e competenza, partecipando in modo attivo alla definizione di regole moderne, funzionali e coerenti con una finanza più inclusiva, efficiente e orientata allo sviluppo.

Per accompagnare questa evoluzione e rappresentarne le istanze, è necessario che il settore sia dotato di una voce autorevole, competente e propositiva. In questo percorso, **AIPB** intende rafforzare il proprio posizionamento come centro di elaborazione e proposta per l'intero

comparto, affermandosi sempre più come think tank di riferimento, interlocutore delle istituzioni, promotore di cultura finanziaria e regolatoria.

Siamo l'unica associazione nel panorama europeo ad aver posto la consulenza evoluta al centro della propria missione: un tratto distintivo di cui andare fieri, ma anche una responsabilità da esercitare con determinazione.

Nel confronto aperto sulla nuova leadership finanziaria europea, il **Private Banking** italiano ha le competenze, le dimensioni e la vision per essere uno degli attori protagonisti.

Dando valore ai risparmiatori, possiamo costruire valore per l'economia reale e per l'Europa.

* Presidente di **AIPB** © RIPRODUZIONE RISERVATA.