



## **I giovani sono i nuovi ricchi: hanno 280 miliardi**

SANDRO NERI

MILANO Oggi i giovani rappresentano soltanto il 21% della clientela private, ma saranno loro a guidare la gestione del patrimonio nei prossimi anni.

La ricchezza italiana sta cambiando volto: quella nelle mani delle nuove generazioni ammonta già a 280 miliardi di euro, su un totale di 1.370 miliardi di masse gestite dal **private banking** a livello nazionale.

Ma la cifra è destinata a aumentare grazie al passaggio generazionale.

Lo conferma il rapporto presentato al Training Innovation Hub di Banca Generali, decima edizione dell'Osservatorio **Private Banking** realizzato dalla Liuc Business School insieme alla banca.

La Next Generation non ha ancora accesso pieno ai servizi dedicati agli investitori con patrimoni elevati, ma mostra un interesse crescente verso la pianificazione finanziaria e la gestione evoluta.

I private banker - che quest'anno si troveranno a gestire il 36% della ricchezza investibile delle famiglie italiane - rilevano un'attenzione medio-alta, segnale di un potenziale ancora inespresso.

«La preferenza, da parte delle nuove generazioni, per un percorso in grado di unire le opportunità offerte dalla tecnologia con le competenze e l'esperienza di un professionista al proprio fianco, rispecchia le migliori best-practice del **private banking** nel nostro Paese», osserva **Andrea Ragaini**, vicedirettore generale di Banca Generali. Le nuove generazioni vorrebbero avvicinarsi al **private banking**, ma incontrano diversi ostacoli: patrimonio iniziale limitato, costi percepiti come elevati, scarsa conoscenza del servizio. A questo si aggiunge la percezione che il settore sia pensato per «i più grandi». Eppure saranno proprio loro, nei prossimi anni, a ereditare e creare nuova ricchezza.

Anna Gervasoni, rettore di Liuc e presidente del Comitato Scientifico dell'Osservatorio **Private Banking**, sottolinea: «La Next Generation non rappresenta soltanto una futura base di clientela, ma un fattore di trasformazione del **private banking**.

Intercettarne le aspettative significa ripensare linguaggi, competenze e modelli organizzativi».

Molti giovani scoprono il **private banking** tramite social e passaparola, segnale

evidente della distanza ancora da colmare.

Per cogliere la sfida generazionale, il Rapporto indica tre priorità: integrare tecnologia e relazione umana; rafforzare l'educazione finanziaria; valorizzare il ruolo sociale della banca.

«Come Banca Generali - spiega Ragaini -

stiamo investendo sull'integrazione dell'AI con le progettualità digitali, per avvicinare questo paradigma di efficienza con le dinamiche uniche della consulenza patrimoniale».

Sandro Neri © RIPRODUZIONE RISERVATA.