

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

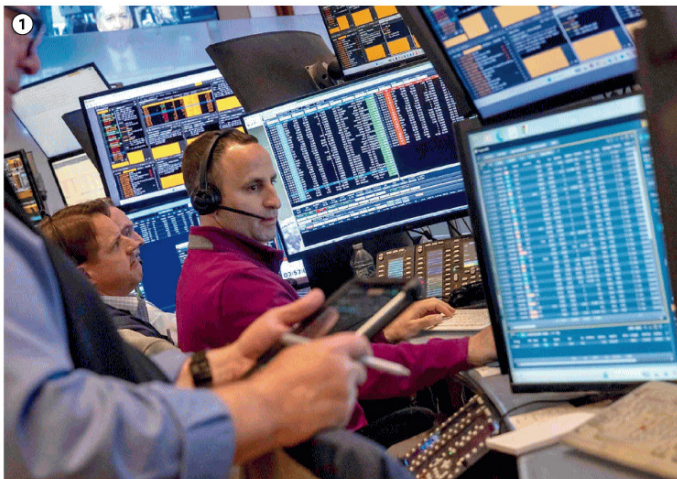
RAPPORTI WEALTH MANAGEMENT

IL SETTORE

Il Private Banking corre masse verso i 1.500 miliardi

Il comparto cresce da anni, ma la prudenza frena i rendimenti. Con Eltif 2.0 e Club Deal, la consulenza punta a trasformare il risparmio conservativo in capitali per la crescita delle imprese italiane

Luigi dell'Olio



tecipazione alle opportunità di rendimento offerte dai principali indici nel medio periodo», spiegano gli analisti. «Ciononostante, pur segnando la fine della crescita a doppia cifra del triennio precedente, il settore continuerà a sovraperformare il mercato, intercettando il 77% dei nuovi flussi di ricchezza finanziaria».

Dunque, se da un lato il modello di servizio evidenzia una grande capacità di attrazione, la performance dei portafogli rischia di trasformarsi in un freno alla crescita del valore nel tempo, proprio in un momento in cui l'economia reale avrebbe bisogno di un sostegno più diretto e coraggioso. Il cuore del problema risiede nel comportamento degli investitori che, pur disponendo di capitali importanti, continuano a prediligere scelte conservative, a maggior ragione a fronte di un quadro macroeconomico globale e domestico particolarmente fragile. In questo contesto di incertezza, la propensione al risparmio delle famiglie tiene all'8,0%, alimentando una ricchezza finanziaria complessiva che raggiungerà i 3.988 miliardi di euro.

L'industry sta puntando da tempo su un'innovazione dell'offerta che punti a superare i limiti di un mercato azionario domestico spesso poco attrattivo, dove il rapporto fra capitalizzazione e Pil resta fermo a meno del 40%. «L'Ita-

lia (e l'Europa) ha bisogno di capitali per crescere e innovare, ma il risparmio delle famiglie fatica a trovare la via verso le imprese nazionali», è il messaggio lanciato a più riprese negli ultimi mesi da Mario Draghi.

L'ultimo Quaderno di Ricerca Intermoneta, realizzato in collaborazione con Aipb e il Politecnico di Milano, evidenzia che nel 2024 il contributo delle famiglie al finanziamento delle imprese non finanziarie è salito a 1.577 miliardi di euro, ma l'incremento si deve esclusivamente all'effetto mercato, mentre i flussi netti restano modesti, con una preferenza crescente per debito pubblico e investimenti all'estero.

Un ruolo centrale in questa strategia di riallocazione possono rivestirlo gli Eltif 2.0 (European Long-Term Investment Funds). Si tratta di fondi di investimento europei a lungo termine che, nella loro versione aggiornata e più flessibile, consentono alla clientela privata di accedere con minori vincoli ad asset class illiquide come le piccole e medie imprese non quotate, le infrastrutture o i progetti di rigenerazione urbana.

Grazie all'abbassamento delle soglie d'ingresso e a una maggiore libertà di gestione, gli Eltif 2.0 pe diversificare il portafoglio oltre permettono di diversificare rispetto a titoli di Stato e fondi tradizionali, consentendo al contempo di immettere capitali freschi nel sistema produttivo. Accanto a questi, stanno prendendo piede i club deal, formule di investimento collettivo in cui gruppi selezionati di investitori del private banking si mettono insieme per finanziare direttamente una specifica azienda target. All'interno di questi veicoli l'investitore non è un soggetto passivo, ma agisce spesso come partner strategico dell'imprenditore, portando in dote, oltre al capitale necessario alla crescita all'internazionalizzazione, anche competenze, visione e una rete di relazioni fondamentali per la continuità aziendale.

Resta da capire se nel prossimo futuro questi strumenti riusciranno a ritagliarsi uno spazio importante nei portafogli private, innescando così un circolo virtuoso a sostegno dell'intero sistema economico nazionale.

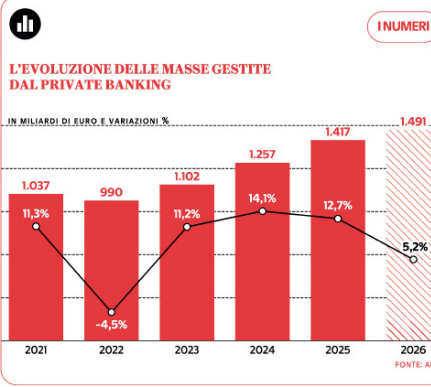
Se si guarda solo ai numeri, non vi sono dubbi in merito al fatto che il private banking ha assunto un peso crescente nel mercato italiano del risparmio gestito. Eppure c'è un ampio potenziale che non è stato ancora sviluppato e che potrebbe costituire un motore importante per la crescita non solo dei patrimoni degli investitori, ma anche delle imprese e - in definitiva - del sistema Italia.

Secondo le rilevazioni di Aipb, il 2025 si è chiuso con masse in gestione record per 1.417 miliardi di euro, in crescita del 12,7% rispetto al 2024. Un livello destinato a essere ritoccato all'insù, dato che la stessa associazione di settore stima per la fine dell'anno in corso un valore di 1.491 miliardi, con un ulteriore progresso del 5,2%, a fronte di un'espansione molto più contenuta degli altri operatori (+1%), cioè quelli che non sono dotati di strutture specializzate per seguire la clientela facoltosa.

Un trend positivo, ma che solo in parte ha beneficiato della corsa che ha interessato negli ultimi anni i mercati finanziari (e anche le previsioni per quest'anno sono limitate a un +1,4% per questa com-

Il trend positivo ha beneficiato solo in parte della corsa dei mercati finanziari

ponente), dato che le scelte d'investimento della clientela facoltosa spesso hanno privilegiato scelte conservative rispetto a quelle più remunerative. «Il contributo dei mercati appare coerente con una logica di difesa del valore dei portafogli, più che con una piena par-



Il **Private Banking** corre masse verso i 1.500 miliardi

Il comparto cresce da anni, ma la prudenza frena i rendimenti. Con Eltif 2.0 e Club Deal, la consulenza punta a trasformare il risparmio conservativo in capitali per la crescita delle imprese italiane

Luigi dell'Olio

Se si guarda solo ai numeri, non vi sono dubbi in merito al fatto che il **private banking** ha assunto un peso crescente nel mercato italiano del risparmio gestito.

Eppure c'è un ampio potenziale che non è stato ancora sviluppato e che potrebbe costituire un motore importante per la crescita non solo dei patrimoni degli investitori, ma anche delle imprese e - in definitiva - del sistema Italia.

Secondo le rilevazioni di **Aipb**, il 2025 si è chiuso con masse in gestione record per 1.417 miliardi di euro, in crescita del 12,7% rispetto al 2024.

Un livello destinato a essere ritoccato all'insù, dato che la stessa associazione di settore stima per la fine dell'anno in corso un valore di 1,491 miliardi, con un ulteriore progresso del 5,2%, a fronte di un'espansione molto più contenuta degli altri operatori (+1%), cioè quelli che non sono dotati di strutture specializzate per seguire la clientela facoltosa.

Un trend positivo, ma che solo in parte ha beneficiato della corsa che ha interessato negli ultimi anni i mercati finanziari (e anche le previsioni per

quest'anno sono limitate a un +1,4% per questa componente), dato che le scelte d'investimento della clientela facoltosa spesso hanno privilegiato scelte conservative rispetto a quelle più remunerative.

«Il contributo dei mercati appare coerente con una logica di difesa del valore dei portafogli, più che con una piena partecipazione alle opportunità di rendimento offerte dai principali indici nel medio periodo», spiegano gli analisti.

«Ciononostante, pur segnando la fine della crescita a doppia cifra del triennio precedente, il settore continuerà a sovraperformare il mercato, intercettando il 77% dei nuovi flussi di ricchezza finanziaria».

Dunque, se da un lato il modello di servizio evidenzia una grande capacità di attrazione, la performance dei portafogli rischia di trasformarsi in un freno alla crescita del valore nel tempo, proprio in un momento in cui l'economia reale avrebbe bisogno di un sostegno più diretto e coraggioso.

Il cuore del problema risiede nel comportamento degli investitori che, pur disponendo di capitali importanti,

continuano a prediligere scelte conservative, a maggior ragione a fronte di un quadro macroeconomico globale e domestico particolarmente fragile.

In questo contesto di incertezza, la propensione al risparmio delle famiglie tiene all'8,0%, alimentando una ricchezza finanziaria complessiva che raggiungerà i 3.988 miliardi di euro.

L'industry sta puntando da tempo su un'innovazione dell'offerta che punti a superare i limiti di un mercato azionario domestico spesso poco attrattivo, dove il rapporto fra capitalizzazione e Pil resta fermo a meno del 40%.

«L'Italia (e l'Europa) ha bisogno di capitali per crescere e innovare, ma il risparmio delle famiglie fatica a trovare la via verso le imprese nazionali», è il messaggio lanciato a più riprese negli ultimi mesi da Mario Draghi.

L'ultimo Quaderno di Ricerca Intermonte, realizzato in collaborazione con **Aipb** e il Politecnico di Milano, evidenzia che nel 2024 il contributo delle famiglie al finanziamento delle imprese non finanziarie è sì salito a 1.577 miliardi di euro, ma l'incremento si deve esclusivamente all'effetto mercato, mentre i flussi netti restano modesti, con una preferenza crescente per debito pubblico e investimenti all'estero.

Un ruolo centrale in questa strategia di riallocazione possono rivestirlo gli Eltif 2.0 (European Long-Term Investment Funds).

Si tratta di fondi di investimento europei a lungo termine che, nella loro versione aggiornata e più flessibile, consentono alla clientela privata di accedere con minori vincoli ad asset class illiquide come le piccole e medie imprese non quotate, le infrastrutture o i progetti di rigenerazione urbana.

Grazie all'abbassamento delle soglie d'ingresso e a una maggiore libertà di gestione, gli Eltif 2.0 per diversificare il portafoglio oltre permettono di diversificare rispetto a titoli di Stato e i fondi tradizionali, consentendo al contempo di immettere capitali freschi nel sistema produttivo.

Accanto a questi, stanno prendendo piede i club deal, formule di investimento collettivo in cui gruppi selezionati di investitori del **private banking** si mettono insieme per finanziare direttamente una specifica azienda target.

All'interno di questi veicoli l'investitore non è un soggetto passivo, ma agisce spesso come partner strategico dell'imprenditore, portando in dote, oltre al capitale necessario alla crescita o all'internazionalizzazione, anche competenze, visione e una rete di relazioni fondamentale per la continuità aziendale.

Resta da capire se nel prossimo futuro questi strumenti riusciranno a ritagliarsi uno spazio importante nei portafogli private, innescando così un circolo

virtuoso a sostegno dell'intero sistema economico nazionale.

©RIPRODUZIONE RISERVATA 1 il settore

Il comparto cresce da anni, ma la prudenza frena i rendimenti.

Con Eltif 2.0 e Club Deal, la consulenza

punta a trasformare il risparmio conservativo in capitali per la crescita delle imprese italiane S.

PLATT/GETTY/AFP 1 Il trend positivo ha beneficiato solo in parte della corsa dei mercati finanziari.