



PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

ANDREA RAGAINI

Aipb: il successo del private banking?
Investire in attacco,
non solo in difesa

06
GIUGNO
2026

N° 6 - Giugno 2026 - Andrea Ragaini / presidente dell'Associazione italiana private banking (Aipb)
Mensile - Italia 5,00 euro - Prima immissione 26/06/2026 - Poste Italiane SpA - Spedizioni in abbonamento
postale D.L. 353/2003 (conv in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LO/MI

EDIZ. 977-04694200-6 40006
977246942004



INTERVIEW

Andrea Regaini, presidente dell'Associazione Italiana private banking (Aipb)

8
PRIVATE

L'evoluzione del PB

Le grandi trasformazioni ridefiniscono il rapporto degli italiani con la ricchezza
Il settore si conferma un pilastro centrale per la crescita del sistema Paese

di LUIGI DELL'OLIO

“Il successo del private banking deriva dalla capacità di aver interpretato in anticipo le grandi trasformazioni che stanno ridefinendo il rapporto degli italiani con la ricchezza”. È la convinzione di **Andrea Ragaini**, presidente dell'Associazione italiana private banking (Aipb), che in questa intervista delinea i mutamenti in atto nel mercato, a partire dai bisogni della clientela.

Presidente, Aipb ha scelto di rinnovare la propria identità per raccontare un modo nuovo di fare associazione. Qual è oggi la visione che guida questa evoluzione?

Negli ultimi anni Aipb ha vissuto una trasformazione profonda. Siamo nati per dare identità al private banking in Italia; oggi siamo diventati un ecosistema che riunisce oltre 160 operatori e competenze diverse lungo tutta la filiera del private banking e del wealth management. Per questo abbiamo sentito l'esigenza di allineare la nostra immagine a ciò che siamo

diventati: non solo un'associazione di riferimento, ma un luogo di connessione tra persone, idee, professionalità e innovazione.

Su quali pilastri operativi poggia concretamente questo nuovo corso impresso all'attività associativa?

Questo nuovo modo di fare associazione si fonda anzitutto sul lavoro delle nostre commissioni tecniche, che rappresentano il cuore del confronto tra gli operatori e il principale motore di indirizzo sui trend di sviluppo per il settore. Accanto a questo patrimonio di esperienza, il centro studi svolge un ruolo essenziale di ricerca e approfondimento, trasformando le riflessioni e gli spunti che emergono dalle commissioni in analisi, dati e contenuti capaci di alimentare il dibattito e orientare le scelte del settore. A sua volta, Aipb Schola traduce questa conoscenza in competenze, accompagnando la crescita professionale degli operatori e contribuendo a diffondere standard sempre più elevati di consulenza.

Ma tutto questo valore rischierebbe di rimanere confinato all'interno dell'associazione senza un'efficace attività di divulgazione e comunicazione. Per questo consideriamo fondamentale portare all'esterno idee, analisi e buone pratiche, alimentando un dibattito sui temi del risparmio, degli investimenti e della consulenza. Il payoff “The Hub of Private & Wealth Management” esprime proprio questa ambizione: essere un punto di riferimento aperto, capace di mettere in rete competenze, generare conoscenza e diffonderla a beneficio dell'intero sistema Paese.

L'analisi delle trasformazioni economiche e sociali è uno dei pilastri dell'attività di Aipb. Quali sono i trend che stanno sostenendo la crescita del private banking e che ne stanno ridefinendo il ruolo nell'industria del risparmio?

Il successo del private banking deriva dalla capacità di aver interpretato in anticipo tre grandi trasformazioni che stanno



ridefinendo il rapporto degli italiani con la ricchezza. La prima è di natura economica: la necessità di impiegare il patrimonio in modo più efficiente in un contesto finanziario sempre più complesso. La seconda è demografica: l'allungamento dell'aspettativa di vita, che estende l'orizzonte temporale delle scelte patrimoniali e previdenziali. La terza è culturale: la crescente consapevolezza che la sicurezza patrimoniale non coincide con la conservazione passiva del risparmio, ma si costruisce attraverso una gestione professionale, diversificata e orientata al lungo termine.

Qual è lo scenario attuale sul piano puramente economico e come impatta la contrazione in termini reali?

Sul piano economico, l'Italia continua a distinguersi per l'elevato livello di ricchezza delle famiglie, pari a quasi 12 mila miliardi di euro. Una parte significativa della componente finanziaria di tale patrimonio risulta però ancora sottoutilizzata: il 39% della ricchezza finanziaria investibile è detenuto in liquidità e solo il 18% è allocato in strumenti azionari (10% al netto delle famiglie private), evidenziando un ampio potenziale di maggiore efficienza nell'impiego del risparmio. Allo stesso tempo, il contesto è profondamente cambiato. Negli ultimi vent'anni la ricchezza delle famiglie ha

registrato una crescita contenuta in termini nominali, ma una contrazione in termini reali. Questo significa che il tradizionale processo di accumulazione si è progressivamente indebolito: le famiglie risparmiano meno, i flussi di nuova ricchezza rallentano e diventa sempre più importante far fruttare gli stock di ricchezza già accumulata. È qui che il private banking svolge una funzione essenziale: aiutare le famiglie a preservare in chiave reale e valorizzare il patrimonio esistente, migliorandone l'allocazione.

In che modo le tendenze demografiche e il progressivo allungamento dell'orizzonte di vita cambiano le priorità?

Viviamo più a lungo, le famiglie sono più articolate e il welfare pubblico è e sarà sottoposto a crescenti pressioni. Allo stesso tempo, i cambiamenti sociali stanno ridefinendo le dinamiche patrimoniali: diminuisce il numero dei figli, aumentano i nuclei monopersonali e si allungano gli orizzonti temporali delle scelte finanziarie e previdenziali. Questo scenario richiede al private banking di assumere un ruolo centrale nell'accompagnare le famiglie nelle decisioni legate alla longevità, alla protezione, all'assistenza, alla pianificazione previdenziale e al passaggio generazionale. Il contributo del

private banking diventa quindi prima di tutto educativo: aiutare le famiglie a sviluppare una visione più evoluta del rischio, comprendendo che la vera sicurezza non coincide con la certezza di una crescita lineare del patrimonio, ma con la capacità di investire in un portafoglio in grado di soddisfare i propri obiettivi futuri.

Quali sono i risultati commerciali tangibili generati da questa capacità di lettura dei mercati?

La capacità di interpretare questi cambiamenti e di tradurli in un modello di consulenza evoluto e professionale ha consentito al settore di ampliare progressivamente il proprio mercato di riferimento. Dal 2007 a oggi, le masse gestite sono passate da 387 a oltre 1.400 miliardi di euro, con una crescita media annua del 7,5%, fino a rappresentare circa il 50% della ricchezza finanziaria investita delle famiglie italiane. Un percorso di sviluppo sostenuto non solo dall'andamento dei mercati, ma dalla capacità del settore di attrarre nuovi flussi e nuovi operatori.

Lei ha spesso ricordato il rischio di una crescita puramente nominale dei patrimoni, erosi dall'inflazione. Come si passa dalla semplice protezione del capitale a un reale incremento del valore nel tempo in una fase di stagnazione economica?

IL PRIVATE BANKING: UN SETTORE DI SUCCESSO...

Evoluzione della ricchezza gestita dagli operatori
del private banking in Italia - mld €



Fonte: Aipb "Analisi del mercato servito dal private banking in Italia" - Prometeia

Se in passato l'accumulazione di nuovo risparmio rappresentava il principale motore della crescita patrimoniale, oggi il baricentro si è spostato verso la gestione della ricchezza già accumulata. In un contesto di crescita contenuta, tasso di risparmio ampiamente al di sotto del passato, base monetaria e debito globale in costante crescita, creare valore significa investire "in attacco" e non solo "in difesa" e destinare una quota maggiore del patrimonio agli asset che beneficiano dello sviluppo dell'economia reale. Per farlo occorre innanzitutto riscoprire il valore del lungo periodo. Ma il tempo, da solo, non basta. Perché l'interesse composto possa esprimere appieno il suo potenziale, è necessario che una parte adeguata del patrimonio sia investita in strumenti in grado di intercettare la crescita delle imprese e i benefici delle innovazioni: le azioni. Oggi le famiglie italiane detengono ancora una quota molto elevata della propria ricchezza finanziaria in liquidità e in obbligazioni e riservano alle

azioni una quota marginale del loro patrimonio finanziario. Aumentare gradualmente e consapevolmente la componente equity dei portafogli significa partecipare alla creazione di valore generata dall'economia reale e mettere il patrimonio nelle condizioni di crescere nel tempo, non solo a livello nominale, ma anche in termini reali.

La liquidità nei portafogli dei clienti di fascia alta è in calo a favore di un travaso verso gli strumenti finanziari, ma l'approccio generale resta fortemente difensivo. Come si convince un investitore ad abbandonare la prudenza in un'epoca caratterizzata da continui shock energetici e instabilità geopolitica?

In realtà, non credo che il compito del private banking sia convincere gli investitori ad abbandonare la prudenza. Al contrario, in un contesto segnato da instabilità geopolitica, tensioni energetiche e rapidi cambiamenti tecnologici,

la prudenza è più importante che mai. Essere prudenti però non significa tenere il patrimonio fermo, ma metterlo nelle condizioni di sostenere nel tempo gli obiettivi che ci si prefigge: integrare il reddito pensionistico, affrontare spese assistenziali e sanitarie, preservare il tenore di vita e raggiungere ogni altro obiettivo coerente con la condizione della famiglia. Per raggiungere questi obiettivi non basta conservare il capitale: occorre anche farlo crescere. Ed è qui che osserviamo un cambiamento importante. Sempre più investitori comprendono che una quota eccessiva di liquidità offre una protezione apparente nel breve periodo, ma rischia di essere insufficiente per rispondere alle esigenze del lungo termine.

Aipb definisce il private banking come un "ponte tra il risparmio e l'economia reale". Tuttavia, l'afflusso di capitali privati direttamente nelle imprese del nostro Paese fatica a decollare su scala sistemica. Quali barriere culturali o normative restano da abbattere? Perché l'Italia è ancora indietro sui mercati privati?

Credo che il punto di partenza sia un dato spesso poco conosciuto: il private banking è già oggi uno dei principali finanziatori dell'economia reale italiana. Circa 168 miliardi di euro dei patrimoni della clientela private sono investiti



INTERVIEW

nelle imprese del Paese e oltre l'80% delle azioni di società non finanziarie quotate detenute dalle famiglie italiane si trova nei portafogli private. Il tema, quindi, non è se questo collegamento esista, ma come renderlo ancora più forte ed efficace. L'Italia resta un Paese di grandi imprenditori e di straordinarie imprese, ma molte aziende continuano a finanziare la propria crescita quasi esclusivamente attraverso il credito bancario e mostrano ancora una familiarità limitata con strumenti come private equity, club deal o quotazione sui mercati dei capitali. In molti casi non manca il capitale, ma una maggiore apertura verso forme di finanziamento alternative. È proprio qui che il private banking può essere un alleato naturale: grazie alla vicinanza agli imprenditori, può accompagnare le imprese in percorsi di crescita, rafforzamento patrimoniale e apertura al mercato dei capitali, contribuendo a trasformare progetti imprenditoriali in opportunità d'investimento.

Come si colloca in questo quadro la figura specifica della clientela di tipo private rispetto agli altri investitori?

Accanto a questo, credo che sia necessario riconoscere il ruolo particolare che può svolgere la clientela private nel rafforzamento del mercato dei capitali italiano ed europeo. I clienti private

I clienti private sono una categoria intermedia tra investitori retail e istituzionali: possono rappresentare un acceleratore degli investimenti nell'economia reale

rappresentano infatti una categoria intermedia tra il mondo retail e quello degli investitori istituzionali: dispongono di patrimoni rilevanti, investono con orizzonti temporali medi e lunghi e, soprattutto, operano all'interno di un rapporto di consulenza continuativa che garantisce un presidio costante sull'adeguatezza e sulla coerenza delle scelte d'investimento. Per queste ragioni possono rappresentare un acceleratore naturale nello sviluppo degli investimenti in economia reale e nei mercati privati. Per questo sarebbe opportuno che il quadro regolamentare e fiscale valorizzasse maggiormente il ruolo della consulenza professionale del risparmio e degli investimenti produttivi di lungo periodo. Non si tratta di ridurre le tutele, ma di renderle più proporzionate.

La componente assicurativa continua a mostrare un'ottima tenuta. Quale ruolo ricopre oggi?

Alla luce dei dati Aipb, credo che oggi la componente assicurativa svolga un ruolo molto diverso rispetto al passato. Non è più soltanto uno strumento di protezione o un'alternativa agli investimenti finanziari, ma

è diventata una componente strutturale della pianificazione patrimoniale delle famiglie private. Oggi i prodotti assicurativi rappresentano circa 270 miliardi di euro, pari a quasi il 20% delle masse del private banking, una quota che negli ultimi vent'anni è cresciuta molto più rapidamente del mercato nel suo complesso. Le famiglie private chiedono sempre più spesso soluzioni che consentano di integrare tre obiettivi: investire, proteggere e pianificare il trasferimento della ricchezza. Non a caso, i principali fattori di interesse per i clienti sono oggi i benefici legati alla pianificazione successoria, alla protezione del patrimonio e all'efficienza fiscale, più ancora della componente strettamente finanziaria. Non è un caso che i prodotti che hanno registrato la crescita più significativa siano le soluzioni multiramo, che combinano stabilità e potenziale di rendimento, consentendo di conciliare esigenze di protezione e obiettivi di crescita del capitale. Si sta sviluppando inoltre una offerta salute e protezione dedicata alla famiglie private che penso potrà ulteriormente rafforzare il legame tra private banking e insurance.

L'evoluzione del PB

Le grandi trasformazioni ridefiniscono il rapporto degli italiani con la ricchezza Il settore si conferma un pilastro centrale per la crescita del sistema Paese

LUIGI DELL'OLIO

“Il successo del **private banking** deriva dalla capacità di aver interpretato in anticipo le grandi trasformazioni che stanno ridefinendo il rapporto degli italiani con la ricchezza”.

E la convinzione di **Andrea Ragaini**, presidente dell'Associazione italiana private banking (**Aipb**), che in questa intervista delinea i mutamenti in atto nel mercato, a partire dai bisogni della clientela. Presidente, **Aipb** ha scelto di rinnovare la propria identità per raccontare un modo nuovo di fare associazione.

Qual è oggi la visione che guida questa evoluzione?

Negli ultimi anni **Aipb** ha vissuto una trasformazione profonda.

Siamo nati per dare identità al **private banking** in Italia; oggi siamo diventati un ecosistema che riunisce oltre 160 operatori e competenze diverse lungo tutta la filiera del **private banking** e del wealth management.

Per questo abbiamo sentito l'esigenza di allineare la nostra immagine a ciò che siamo diventati: non solo un'associazione di riferimento, ma un luogo di connessione tra persone, idee, professionalità e innovazione. Su quali pilastri operativi poggia concretamente

questo nuovo corso impresso all'attività associativa?

Questo nuovo modo di fare associazione si fonda anzitutto sul lavoro delle nostre commissioni tecniche, che rappresentano il cuore del confronto tra gli operatori e il principale motore di indirizzo sui trend di sviluppo per il settore.

Accanto a questo patrimonio di esperienza, il centro studi svolge un ruolo essenziale di ricerca e approfondimento, trasformando le riflessioni e gli spunti che emergono dalle commissioni in analisi, dati e contenuti capaci di alimentare il dibattito e orientare le scelte del settore.

A sua volta, **Aipb Schola** traduce questa conoscenza in competenze, accompagnando la crescita professionale degli operatori e contribuendo a diffondere standard sempre più elevati di consulenza. Ma tutto questo valore rischierebbe di rimanere confinato all'interno dell'associazione senza un'efficace attività di divulgazione e comunicazione.

Per questo consideriamo fondamentale portare all'esterno idee, analisi e buone pratiche, alimentando un dibattito sui temi del risparmio, degli investimenti e della consulenza.

Il payoff “The Hub of Private & Wealth Management” esprime proprio questa ambizione: essere un punto di riferimento aperto, capace di mettere in rete competenze, generare conoscenza e diffonderla a beneficio dell'intero sistema Paese. L'analisi delle trasformazioni economiche e sociali è uno dei pilastri dell'attività di **Aipb**.

Quali sono i trend che stanno sostenendo la crescita del **private banking** e che ne stanno ridefinendo il ruolo nell'industria del risparmio?

Il successo del **private banking** deriva dalla capacità di aver interpretato in anticipo tre grandi trasformazioni che stanno ridefinendo il rapporto degli italiani con la ricchezza.

La prima è di natura economica: la necessità di impiegare il patrimonio in modo più efficiente in un contesto finanziario sempre più complesso.

La seconda è demografica: l'allungamento dell'aspettativa di vita, che estende l'orizzonte temporale delle scelte patrimoniali e previdenziali. La terza è culturale: la crescente consapevolezza che la sicurezza patrimoniale non coincide con la conservazione passiva del risparmio, ma si costruisce attraverso una gestione professionale, diversificata e orientata al lungo termine. Qual è lo scenario attuale sul piano puramente economico e come impatta la contrazione in termini reali?

Sul piano economico, l'Italia continua a

distinguersi per l'elevato livello di ricchezza delle famiglie, pari a quasi 12 mila miliardi di euro.

Una parte significativa della componente finanziaria di tale patrimonio risulta però ancora sottoutilizzata: il 39% della ricchezza finanziaria investibile è detenuto in liquidità e solo il 18% è allocato in strumenti azionari (10% al netto delle famiglie private), evidenziando un ampio potenziale di maggiore efficienza nell'impiego del risparmio.

Allo stesso tempo, il contesto è profondamente cambiato.

Negli ultimi vent'anni la ricchezza delle famiglie ha registrato una crescita contenuta in termini nominali, ma una contrazione in termini reali.

Questo significa che il tradizionale processo di accumulazione si è progressivamente indebolito: le famiglie risparmiano meno, i flussi di nuova ricchezza rallentano e diventa sempre più importante far fruttare gli stock di ricchezza già accumulata.

È qui che il private banking svolge una funzione essenziale: aiutare le famiglie a preservare in chiave reale e valorizzare il patrimonio esistente, migliorandone l'allocazione. In che modo le tendenze demografiche e il progressivo allungamento dell'orizzonte di vita cambiano le priorità?

Viviamo più a lungo, le famiglie sono più articolate e il welfare pubblico è e sarà

sottoposto a crescenti pressioni.

Allo stesso tempo, i cambiamenti sociali stanno ridefinendo le dinamiche patrimoniali: diminuisce il numero dei figli, aumentano i nuclei monopersonali e si allungano gli orizzonti temporali delle scelte finanziarie e previdenziali. Questo scenario richiede al private banking di assumere un ruolo centrale nell'accompagnare le famiglie nelle decisioni legate alla longevità, alla protezione, all'assistenza, alla pianificazione previdenziale e al passaggio generazionale.

Il contributo del **private banking** diventa quindi prima di tutto educativo: aiutare le famiglie a sviluppare una visione più evoluta del rischio, comprendendo che la vera sicurezza non coincide con la certezza di una crescita lineare del patrimonio, ma con la capacità di investire in un portafoglio in grado di soddisfare i propri obiettivi futuri. Quali sono i risultati commerciali tangibili generati da questa capacità di lettura dei mercati?

La capacità di interpretare questi cambiamenti e di tradurli in un modello di consulenza evoluto e professionale ha consentito al settore di ampliare progressivamente il proprio mercato di riferimento.

Dal 2007 a oggi, le masse gestite sono passate da 387 a oltre 1.400 miliardi di euro, con una crescita media annua del 7,5%, fino a rappresentare circa il 50%

della ricchezza finanziaria investita delle famiglie italiane.

Un percorso di sviluppo sostenuto non solo dall'andamento dei mercati, ma dalla capacità del settore di attrarre nuovi flussi e nuovi operatori. Lei ha spesso ricordato il rischio di una crescita puramente nominale dei patrimoni, erosi dall'inflazione.

Come si passa dalla semplice protezione del capitale a un reale incremento del valore nel tempo in una fase di stagnazione economica?

Se in passato l'accumulazione di nuovo risparmio rappresentava il principale motore della crescita patrimoniale, oggi il baricentro si è spostato verso la gestione della ricchezza già accumulata. In un contesto di crescita contenuta, tasso di risparmio ampiamente al di sotto del passato, base monetaria e debito globale in costante crescita, creare valore significa investire "in attacco" e non solo "in difesa" e destinare una quota maggiore del patrimonio agli asset che beneficiano dello sviluppo dell'economia reale.

Per farlo occorre innanzitutto riscoprire il valore del lungo periodo.

Ma il tempo, da solo, non basta.

Perché l'interesse composto possa esprimere appieno il suo potenziale, è necessario che una parte adeguata del patrimonio sia investita in strumenti in grado di intercettare la crescita delle imprese e i benefici delle innovazioni: le

azioni.

Oggi le famiglie italiane detengono ancora una quota molto elevata della propria ricchezza finanziaria in liquidità e in obbligazioni e riservano alle azioni una quota marginale del loro patrimonio finanziario.

Aumentare gradualmente e consapevolmente la componente equity dei portafogli significa partecipare alla creazione di valore generata dall'economia reale e mettere il patrimonio nelle condizioni di crescere nel tempo, non solo a livello nominale, ma anche in termini reali. La liquidità nei portafogli dei clienti di fascia alta è in calo a favore di un travaso verso gli strumenti finanziari, ma l'approccio generale resta fortemente difensivo.

Come si convince un investitore ad abbandonare la prudenza in un'epoca caratterizzata da continui shock energetici e instabilità geopolitica?

In realtà, non credo che il compito del **private banking** sia convincere gli investitori ad abbandonare la prudenza.

Al contrario, in un contesto segnato da instabilità geopolitica, tensioni energetiche e rapidi cambiamenti tecnologici, la prudenza è più importante che mai.

Essere prudenti però non significa tenere il patrimonio fermo, ma metterlo nelle condizioni di sostenere nel tempo gli obiettivi che ci si prefigge: integrare il reddito pensionistico, affrontare spese

assistenziali e sanitarie, preservare il tenore di vita e raggiungere ogni altro obiettivo coerente con la condizione della famiglia.

Per raggiungere questi obiettivi non basta conservare il capitale: occorre anche farlo crescere.

Ed è qui che osserviamo un cambiamento importante.

Sempre più investitori comprendono che una quota eccessiva di liquidità offre una protezione apparente nel breve periodo, ma rischia di essere insufficiente per rispondere alle esigenze del lungo termine. **Aipb** definisce il **private banking** come un "ponte tra il risparmio e l'economia reale".

Tuttavia, l'afflusso di capitali privati direttamente nelle imprese del nostro Paese fatica a decollare su scala sistemica.

Quali barriere culturali o normative restano da abbattere?

Perché l'Italia è ancora indietro sui mercati privati?

Credo che il punto di partenza sia un dato spesso poco conosciuto: il **private banking** è già oggi uno dei principali finanziatori dell'economia reale italiana.

Circa 168 miliardi di euro dei patrimoni della clientela private sono investiti nelle imprese del Paese e oltre l'80% delle azioni di società non finanziarie quotate detenute dalle famiglie italiane si trova nei portafogli private.

Il tema, quindi, non è se questo

collegamento esista, ma come renderlo ancora più forte ed efficace.

L'Italia resta un Paese di grandi imprenditori e di straordinarie imprese, ma molte aziende continuano a finanziare la propria crescita quasi esclusivamente attraverso il credito bancario e mostrano ancora una familiarità limitata con strumenti come private equity, club deal o quotazione sui mercati dei capitali.

In molti casi non manca il capitale, ma una maggiore apertura verso forme di finanziamento alternative.

E proprio qui che il **private banking** può essere un alleato naturale: grazie alla vicinanza agli imprenditori, può accompagnare le imprese in percorsi di crescita, rafforzamento patrimoniale e apertura al mercato dei capitali, contribuendo a trasformare progetti imprenditoriali in opportunità d'investimento. Come si colloca in questo quadro la figura specifica della clientela di tipo private rispetto agli altri investitori?

Accanto a questo, credo che sia necessario riconoscere il ruolo particolare che può svolgere la clientela private nel rafforzamento del mercato dei capitali italiano ed europeo.

I clienti private rappresentano infatti una categoria intermedia tra il mondo retail e quello degli investitori istituzionali: dispongono di patrimoni rilevanti, investono con orizzonti temporali medi e

lunghi e, soprattutto, operano all'interno di un rapporto di consulenza continuativa che garantisce un presidio costante sull'adeguatezza e sulla coerenza delle scelte d'investimento.

Per queste ragioni possono rappresentare un acceleratore naturale nello sviluppo degli investimenti in economia reale e nei mercati privati.

Per questo sarebbe opportuno che il quadro regolamentare e fiscale valorizzasse maggiormente il ruolo della consulenza professionale del risparmio e degli investimenti produttivi di lungo periodo.

Non si tratta di ridurre le tutele, ma di renderle più proporzionate. La componente assicurativa continua a mostrare un'ottima tenuta.

Quale ruolo ricopre oggi?

Alla luce dei dati **Aipb**, credo che oggi la componente assicurativa svolga un ruolo molto diverso rispetto al passato.

Non è più soltanto uno strumento di protezione o un'alternativa agli investimenti finanziari, ma è diventata una componente strutturale della pianificazione patrimoniale delle famiglie private.

Oggi * prodotti assicurativi rappresentano circa 270 miliardi di euro, pari a quasi il 20% delle masse del **private banking**, una quota che negli ultimi vent'anni è cresciuta molto più rapidamente del mercato nel suo complesso.

Le famiglie private chiedono sempre più spesso soluzioni che consentano di integrare tre obiettivi: investire, proteggere e pianificare il trasferimento della ricchezza.

Non a caso, i principali fattori di interesse per i clienti sono oggi i benefici legati alla pianificazione successoria, alla protezione del patrimonio e all'efficienza fiscale, più ancora della componente strettamente finanziaria.

Non è un caso che i prodotti che hanno registrato la crescita più significativa siano le soluzioni multiramo, che combinano stabilità e potenziale di rendimento, consentendo di conciliare esigenze di protezione e obiettivi di crescita del capitale.

Si sta sviluppando inoltre una offerta salute e protezione dedicata alla famiglie private che penso potrà ulteriormente rafforzare il legame tra **private banking** e insurance.