

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Dossier
di *Consigliere*

IL PRIVATE BANKING IN ITALIA

Negli ultimi 5 anni la quota di mercato del settore è cresciuta di circa 7,5 punti percentuali. Aumenta così l'esigenza di una visione complessiva di accompagnamento nel tempo e di soluzioni integrate per la gestione, la protezione e la trasmissione dei patrimoni

Più di un terzo della ricchezza delle famiglie italiane riguarda il "private banking", che arriva a servire il 36,4% delle attività finanziarie complessive. Negli ultimi cinque anni la quota di mercato del settore è cresciuta di circa 7,5 punti percentuali e, nel confronto di lungo periodo, dal 2016 il mercato del "private banking" ha registrato un aumento dell'82%, a fronte di una crescita del 15% registrata dagli altri canali distributivi. Insomma, i patrimoni dei "Paperoni" pesano sempre di più nell'orizzonte della ricchezza finanziaria in Italia.

L'Aipb (l'associazione italiana del private banking) individua in due milioni di euro (includendo anche beni immobiliari e di lusso) la soglia di riferimento per il cliente "private", anche se, nella prassi, si considera una disponibilità minima di circa 500mila euro di attività finanziaria.

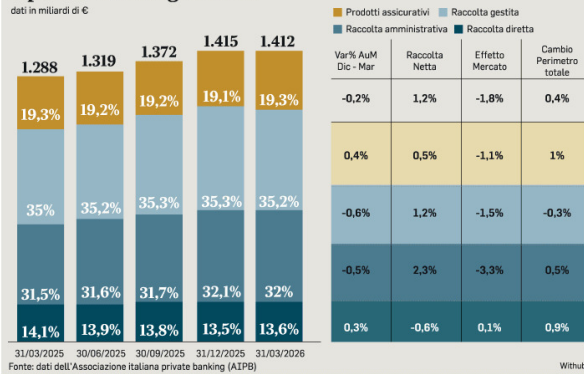
Al di là delle soglie dimensionali, tuttavia, è la natura dei bisogni a rendere sempre più rilevante il servizio di "private banking": l'esigenza di una visione complessiva, di accompagnamento nel tempo e di soluzioni integrate per la gestione, la protezione e la trasmissione del patrimonio. Naturalmente, patrimoni più complessi tendono a esprimere esigenze più articolate, richiedendo un livello di consulenza ancora più evoluto e personalizzato.

IL FATTORE INCERTEZZA

Anche la composizione dei patrimoni evidenzia differenze significative. Nel 2025, le masse del "private banking" hanno

Patrimoni sicuri con una gestione solida su misura

Il private banking in Italia
dati in miliardi di €



raggiunguto 1.415 miliardi di euro (1.412 nel primo trimestre del 2026), rispetto ai 1.257 miliardi del 2024, con una crescita del 12,5%. Nello stesso periodo, gli altri operatori sono passati da 2.463 a 2.475 miliardi di euro (+0,5%). I portafogli della clientela "private" presentano una maggiore incidenza di risparmio gestito, prodotti assicurativi e patrimoni amministrati, mentre negli altri canali continua a prevalere la componente di liquidità e raccolta diretta. «In un contesto in cui l'incertez-

za è diventata una componente strutturale, emerge con forza il bisogno da parte delle famiglie e delle imprese di avere al proprio fianco un interlocutore solido e riconoscibile, capace di accompagnarle nel tempo con scelte prudenti, con attenzione alla conservazione del capitale e alla stabilità nel lungo periodo. Nelle altre province prevale invece una clientela dal profilo più tradizionale. Ne deriva un ruolo del private banker centrato su tutela, pianificazione e gestione intergenerazionale della ricchezza.

BASSANI (BPER): EMERGE IL BISOGNO DI FAMIGLIE E IMPRESE DI AVERE AL FIANCO UN INTERLOCUTORE FORTE E RICONOSCIBILE

IN NUMERI

36 %
del totale delle attività finanziarie riguarda il private banking

18 %
del mercato servito del private banking è nel Centro Italia



80
i miliardi gestiti nel settore del private nella città di Roma

2
milioni: è la soglia di riferimento per il "cliente private"

certezza emerge con chiarezza che la vera differenza non la fanno i prodotti - ribadisce Bassani - ma la qualità della consulenza. Le famiglie più patrimonializzate chiedono oggi una guida autorevole che le aiuti a prendere decisioni complesse, dalla gestione degli investimenti alla protezione e trasmissione del patrimonio. È questa evoluzione che sta ridefinendo il ruolo del private banking e il valore della relazione nel lungo periodo.

MERCATO IN CRESCITA

Lo sviluppo del mercato del "private banking" cresce anche nel Centro Italia, anche se con un incremento leggermente inferiore (+8,6%) alla media nazionale (+12,5%). Secondo i dati di Aipb, il Centro Italia rappresenta circa il 18% del mercato servito dal "private banking" nazionale, con masse pari a 174 miliardi di euro. Pur registrando un'espansione più contenuta rispetto ad altre aree del Paese, il territorio si caratterizza per una significativa presenza di grandi patrimoni, concentrando il 14,1% delle ricchezze private superiori a 50 milioni di euro.

Nel Centro Italia, il Lazio rappresenta una componente rilevante del mercato private, con oltre 87 miliardi di euro di potenziale ricchezza finanziaria riconducibile alle famiglie con più di 500 mila euro di attività finanziarie.

Roma concentra circa 80 miliardi di euro, pari a oltre il 90% del totale regionale, confermandosi il principale polo del "private banking" del Centro Italia. I patrimoni del territorio sono prevalentemente di origine familiare o ereditaria e spesso legati a immobili storici, soprattutto a Roma, con patrimoni complessi tra partecipazioni, asset immobiliari e attività internazionali. Questo orienta la clientela verso scelte prudenti, con attenzione alla conservazione del capitale e alla stabilità nel lungo periodo. Nelle altre province prevale invece una clientela dal profilo più tradizionale. Ne deriva un ruolo del private banker centrato su tutela, pianificazione e gestione intergenerazionale della ricchezza.

Marco Barbieri
© PRODUZIONE RISERVATA

Consulenza integrata, la formula di Bper Banca Private Cesare Ponti

Il private banking in Italia è in forte crescita, con un aumento dell'82% nel settore rispetto al 15% degli altri canali distributivi. Questo trend è sostenuto da una clientela sempre più complessa, che richiede soluzioni integrate e personalizzate per la gestione, la protezione e la trasmissione del patrimonio. In un contesto di incertezza, le famiglie e le imprese cercano un interlocutore solido e riconoscibile, capace di offrire consulenza di qualità e servizi di alto livello. Bper Banca Private Cesare Ponti si posiziona al vertice di questo mercato, con un patrimonio gestito di oltre 1,4 miliardi di euro e una crescita del 12,5% nel 2025. Il successo è dovuto alla capacità di offrire una consulenza integrata, che combina prodotti assicurativi, risparmio gestito e servizi amministrati, sempre supportati da un team di esperti e da una solida struttura. La forza del gruppo Bper è un fattore chiave in questo mercato, garantendo ai clienti private banking la massima sicurezza e professionalità.

La consulenza integrata è la formula vincente per il private banking in Italia. Bper Banca Private Cesare Ponti offre ai propri clienti una gamma completa di servizi, dalla pianificazione patrimoniale alla gestione del rischio, passando per la consulenza fiscale e la tutela del patrimonio. Questo approccio integrato consente di affrontare in modo olistico le esigenze delle famiglie e delle imprese, garantendo la massima sicurezza e la migliore performance. La struttura solida del gruppo Bper, con la sua esperienza e competenza, è un ulteriore punto di forza per Bper Banca Private Cesare Ponti, che si impegna a offrire ai propri clienti la massima qualità e professionalità. In un mercato in forte crescita, Bper Banca Private Cesare Ponti è pronta a continuare a innovare e a offrire soluzioni sempre più personalizzate e integrate, garantendo ai propri clienti private banking la massima sicurezza e la migliore performance.

Patrimoni sicuri con una gestione solida su misura

Negli ultimi 5 anni la quota di mercato del settore è cresciuta di circa 7,5 punti percentuali. Aumenta così l'esigenza di una visione complessiva di accompagnamento nel tempo e di soluzioni integrate per la gestione, la protezione e la trasmissione dei patrimoni

Più di un terzo della ricchezza delle famiglie italiane riguarda il "private banking", che arriva a servire il 36,4% delle attività finanziarie complessive.

Negli ultimi cinque anni la quota di mercato del settore è cresciuta di circa 7,5 punti percentuali e, nel confronto di lungo periodo, dal 2016 il mercato del "private banking" ha registrato un aumento dell'82%, a fronte di una crescita del 15% registrata dagli altri canali distributivi.

Insomma, i patrimoni dei "Paperoni" pesano sempre di più nell'orizzonte della ricchezza finanziaria in Italia.

L'Aipb (l'associazione italiana del private banking) individua in due milioni di euro (incluso anche beni immobiliari e di lusso) la soglia di riferimento per il cliente "private", anche se, nella prassi, si considera una disponibilità minima di circa 500mila euro di attività finanziaria. Al di là delle soglie dimensionali, tuttavia, è la natura dei bisogni a rendere sempre più rilevante il servizio di private banking: l'esigenza di una visione complessiva, di accompagnamento nel tempo e di soluzioni integrate per la gestione, la protezione e la trasmissione del

patrimonio.

Naturalmente, patrimoni più complessi tendono a esprimere esigenze più articolate, richiedendo un livello di consulenza ancora più evoluto e personalizzato.

IL FATTORE INCERTEZZA Anche la composizione dei patrimoni evidenzia differenze significative.

Nel 2025, le masse del "private banking" hanno raggiunto 1.415 miliardi di euro (1.412 nel primo trimestre 2026), rispetto ai 1.257 miliardi del 2024, con una crescita del 12,5%.

Nello stesso periodo, gli altri operatori sono passati da 2.463 a 2.475 miliardi di euro (+0,5%).

I portafogli della clientela "private" presentano una maggiore incidenza di risparmio gestito, prodotti assicurativi e patrimoni amministrati, mentre negli altri canali continua a prevalere la componente di liquidità e raccolta diretta.

«In un contesto in cui l'incertezza è diventata una componente strutturale, emerge con forza il bisogno da parte delle famiglie e delle imprese di avere al proprio fianco un interlocutore solido e riconoscibile, capace di accompagnarle

nel tempo con continuità e visione», commenta Lorenzo Bassani, vicedirettore generale di Bper Banca Private Cesare Ponti, polo di riferimento per i servizi di **private banking** e centro investimenti del Gruppo Bper.

«Nel momento di maggiore incertezza emerge con chiarezza che la vera differenza non la fanno i prodotti ribadisce Bassani - ma la qualità della consulenza.

Le famiglie più patrimonializzate chiedono oggi una guida autorevole che le aiuti a prendere decisioni complesse, dalla gestione degli investimenti alla protezione e trasmissione del patrimonio.

È questa evoluzione che sta ridefinendo il ruolo del **private banking** e il valore della relazione nel lungo periodo».

MERCATO IN CRESCITA Lo sviluppo del mercato del **"private banking"** cresce anche nel Centro Italia, anche se con un incremento leggermente inferiore (+8,6%) alla media nazionale (+12,5%).

Secondo i dati di **Aipb**, il Centro Italia rappresenta circa il 18% del mercato servito dal **"private banking"** nazionale, con masse pari a 174 miliardi di euro.

Pur registrando un'espansione più contenuta rispetto ad altre aree del Paese, il territorio si caratterizza per una

significativa presenza di grandi patrimoni, concentrando il 14,1% delle ricchezze private superiori a 50 milioni di euro.

Nel Centro Italia, il Lazio rappresenta una componente rilevante del mercato private, con oltre 87 miliardi di euro di potenziale ricchezza finanziaria riconducibile alle famiglie con più di 500 mila euro di attività finanziarie.

Roma concentra circa 80 miliardi di euro, pari a oltre il 90% del totale regionale, confermandosi il principale polo del **"private banking"** del Centro Italia.

I patrimoni del territorio sono prevalentemente di origine familiare o ereditaria e spesso legati a immobili storici, soprattutto a Roma, con patrimoni complessi tra partecipazioni, asset immobiliari e attività internazionali.

Questo orienta la clientela verso scelte prudenziali, con attenzione alla conservazione del capitale e alla stabilità nel lungo periodo.

Nelle altre province prevale invece una clientela dal profilo più tradizionale.

Ne deriva un ruolo del private banker centrato su tutela, pianificazione e gestione intergenerazionale della ricchezza.

Marco Barbieri © RIPRODUZIONE RISERVATA.