

Private Banking

DESIGNING THE
FUTURE OF WEALTH



Ragaini (AIPB): il Private è centrale per l'economia reale

Il private banking gestisce oltre 1.200 miliardi
di ricchezza investibile e intercetta
il 65% degli investimenti delle famiglie
nell'economia reale

di Alberto Battaglia



italiani, popolo di risparmiatori; eppure solo una frazione della grande ricchezza del Paese è effettivamente investibile: 3.700 miliardi di euro su un totale di 12.000. Il private banking, però, orienta quasi la metà della quota di ricchezza italiana che può essere messa al lavoro sui mercati: una potenza di fuoco di 1.257 miliardi di euro, indirizzabile verso la crescita delle imprese e lo sviluppo. Lo ha dichiarato il presidente dell'AIPB, Andrea Ragaini, intervenuto al Wealth Management Summit 2025 organizzato da We Wealth. Lavorando con patrimoni più consistenti, l'orientamento al rischio dei portafogli private è per natura e vocazione più ambizioso. Metà della ricchezza finanziaria investibile viene mediamente allocata in depositi dalle famiglie "non private", mentre nel private banking la quota scende al 13%. Una differenza che pesa soprattutto nell'esposizione azionaria, che sale dal 9,6% al 30% nel confronto fra portafogli "non private" e "private". Ma è quando si entra nelle dinamiche dell'economia reale — intesa come la sommatoria dei settori non finanziari e non assicurativi — che il profilo degli investimenti mediati dal private banking si fa più distintivo. "Solo il 7% della ricchezza finanziaria investibile è allo-

cato in economia reale", ha dichiarato Ragaini. "Di questa quota, il private banking rappresenta il 65% del totale, tra investimenti diretti e indiretti. Possiamo fare molto di più, ma già oggi siamo posizionati molto bene".

"Nel mondo delle imprese quotate attive nell'economia reale troviamo solo 40 miliardi dei 3.700 miliardi di ricchezza investibile: una quota minima. Tuttavia, il contributo del private banking all'investimento nel mercato dei capitali è pari all'82%", ha aggiunto il presidente dell'AIPB. "Il messaggio ai regolatori è chiaro: servono regole che ci permettano di investire di più sul mercato dei capitali". Se poi si entra nel dominio degli investimenti privati — ossia fuori dai mercati quotati — la presenza degli italiani è minima: appena 10 miliardi. "Tuttavia, la quasi totalità di questi flussi proviene proprio dalle famiglie private. Il private banking può e deve accompagnare gli investitori verso l'economia reale". Un'altra grossa fetta della ricchezza italiana è rappresentata da partecipazioni azionarie in aziende, tipicamente familiari: questa quota non investibile pesa per il 16%, con un controvalore di 1.920 miliardi di euro. Non trattandosi di ricchezza investibile, "è meno intuitivo immaginare il ruolo del private banking qui, ma può essere molto rilevante", ➔



Andrea Ragaini, presidente di AIPB

→ ha affermato Ragaini. “Il 23% dei nostri clienti è imprenditore, e questi clienti rappresentano il 30% delle masse. L’84% guida aziende con meno di 20 addetti: seguiamo quindi imprenditori di aziende medio-piccole”. Cosa può fare, dunque, il private banking per questi clienti? “Sostenere gli imprenditori in tutte le fasi della loro vita aziendale: crescita, fonti di finanziamento, governance, passaggio generazionale”. Il private banker può davvero offrire servizi di valore nelle attività collegate al business aziendale dei propri clienti? Alcuni elementi sembrano suggerire che uno spazio ci sia. “Due terzi degli imprenditori fanno pianificazione con orizzonte annuale: non si può considerare pianificazione strategica. I fattori considerati sono ordinari — processi, prodotti, costi — mentre acquisizioni, fusioni e ampliamento della base societaria sono agli ultimi posti, pur essendo cruciali per la crescita”. Molti degli strumenti di finanziamento alternativi al debito bancario sono ancora poco usati e, soprattutto, poco conosciuti. “Sul fronte dei finanziamenti gli imprenditori ricorrono prevalentemente a debito bancario, autofinanziamento e reinvestimento degli utili. Pochissimi utilizzano capitali di rischio, obbligazioni, private debt o strumenti alternativi. Ancora più sorprendente: molti imprenditori

dichiarano di conoscere poco o per nulla private debt, private equity, venture capital, club deal”. Con una base di conoscenza ancora così poco diffusa della finanza collegata ai mercati dei capitali, “il private banking può fare moltissimo”. “Nei nostri numerosi incontri annuali con gli imprenditori possiamo parlare al lato investitore dei loro portafogli, spiegando strumenti che oggi non utilizzano ma che sono fondamentali per far crescere il valore reale nel tempo”, ha dichiarato Ragaini. “Se li conoscono come investitori, li comprenderanno anche come imprenditori per la propria azienda. Questo rappresenta un cambio di paradigma e un ruolo cruciale per il private banking”. Esiste una correlazione fra la performance delle aziende e la capacità di aprirsi a capitali esterni o comunque a fonti di finanziamento più evolute. “Le aziende che ricorrono meno al finanziamento bancario crescono di più: hanno fatturato, EBITDA e ROI più elevati, meno oneri finanziari e più capacità di investire sul lungo periodo”, ha concluso Ragaini. “Il private banking può quindi essere determinante non solo nel guidare gli investitori verso l’economia reale, ma anche nell’accompagnare gli imprenditori nelle fasi cruciali della vita aziendale. Servono governo e regolatori per favorire questo sviluppo, ma il nostro ruolo resterà centrale”.

Ragaini (AIPB): il Private è centrale per l'economia reale

di Alberto Battaglia

Il **private banking** gestisce oltre 1.200 miliardi di ricchezza investibile e intercetta il 65% degli investimenti delle famiglie nell'economia reale.

Italiani, popolo di risparmiatori; eppure solo una frazione della grande ricchezza del Paese è effettivamente investibile: 3.700 miliardi di euro su un totale di 12.000.

Il **private banking**, però, orienta quasi la metà della quota di ricchezza italiana che può essere messa al lavoro sui mercati: una potenza di fuoco di 1.257 miliardi di euro, indirizzabile verso la crescita delle imprese e lo sviluppo.

Lo ha dichiarato il presidente dell'**AIPB**, **Andrea Ragaini**, intervenuto al Wealth Management Summit 2025 organizzato da We Wealth.

Lavorando con patrimoni più consistenti, l'orientamento al rischio dei portafogli private è per natura e vocazione più ambizioso.

Metà della ricchezza finanziaria investibile viene mediamente allocata in depositi dalle famiglie "non private", mentre nel **private banking** la quota scende al 13%.

Una differenza che pesa soprattutto nell'esposizione azionaria, che sale dal 9,6% al 30% nel confronto fra portafogli "non private" e "private".

Ma è quando si entra nelle dinamiche dell'economia reale — intesa come la sommatoria dei settori non finanziari e non assicurativi — che il profilo degli investimenti mediati dal **private banking** si fa più distintivo.

"Solo il 7% della ricchezza finanziaria investibile è allocato in economia reale", ha dichiarato Ragaini.

"Di questa quota, il **private banking** rappresenta il 65% del totale, tra investimenti diretti e indiretti.

Possiamo fare molto di più, ma già oggi siamo posizionati molto bene". "Nel mondo delle imprese quotate attive nell'economia reale troviamo solo 40 miliardi dei 3.700 miliardi di ricchezza investibile: una quota minima.

Tuttavia, il contributo del **private banking** all'investimento nel mercato dei capitali è pari all'82%", ha aggiunto il presidente dell'**AIPB**.

"Il messaggio ai regolatori è chiaro: servono regole che ci permettano di investire di più sul mercato dei capitali". Se poi si entra nel dominio degli investimenti privati — ossia fuori dai mercati quotati — la presenza degli italiani è minima: appena 10 miliardi.

"Tuttavia, la quasi totalità di questi flussi proviene proprio dalle famiglie private.

Il **private banking** può e deve accompagnare gli investitori verso

l'economia reale".

Un'altra grossa fetta della ricchezza italiana è rappresentata da partecipazioni azionarie in aziende, tipicamente familiari: questa quota non investibile pesa per il 16%, con un controvalore di 1.920 miliardi di euro.

Non trattandosi di ricchezza investibile, "è meno intuitivo immaginare il ruolo del **private banking** qui, ma può essere molto rilevante", ha affermato Ragaini.

"Il 23% dei nostri clienti è imprenditore, e questi clienti rappresentano il 30% delle masse.

L'84% guida aziende con meno di 20 addetti: seguiamo quindi imprenditori di aziende medio-piccole".

Cosa può fare, dunque, il **private banking** per questi clienti?

"Sostenere gli imprenditori in tutte le fasi della loro vita aziendale: crescita, fonti di finanziamento, governance, passaggio generazionale".

Il private banker può davvero offrire servizi di valore nelle attività collegate al business aziendale dei propri clienti?

Alcuni elementi sembrano suggerire che uno spazio ci sia.

"Due terzi degli imprenditori fanno pianificazione con orizzonte annuale: non si può considerare pianificazione strategica. I fattori considerati sono ordinari — processi, prodotti, costi — mentre acquisizioni, fusioni e ampliamento della base societaria sono agli ultimi posti, pur essendo cruciali per

la crescita".

Molti degli strumenti di finanziamento alternativi al debito bancario sono ancora poco usati e, soprattutto, poco conosciuti.

"Sul fronte dei finanziamenti gli imprenditori ricorrono prevalentemente a debito bancario, autofinanziamento e reinvestimento degli utili. Pochissimi utilizzano capitali di rischio, obbligazioni, private debt o strumenti alternativi.

Ancora più sorprendente: molti imprenditori dichiarano di conoscere poco o per nulla private debt, private equity, venture capital, club deal".

Con una base di conoscenza ancora così poco diffusa della finanza collegata ai mercati dei capitali, "il **private banking** può fare moltissimo".

"Nei nostri numerosi incontri annuali con gli imprenditori possiamo parlare al lato investitore dei loro portafogli, spiegando strumenti che oggi non utilizzano ma che sono fondamentali per far crescere il valore reale nel tempo", ha dichiarato Ragaini.

"Se li conoscono come investitori, li comprenderanno anche come imprenditori per la propria azienda. Questo rappresenta un cambio di paradigma e un ruolo cruciale per il **private banking**".

Esiste una correlazione fra la performance delle aziende e la capacità di aprirsi a capitali esterni o comunque a fonti di finanziamento più evolute.

“Le aziende che ricorrono meno al finanziamento bancario crescono di più: hanno fatturato, EBITDA e ROI più elevati, meno oneri finanziari e più capacità di investire sul lungo periodo”, ha concluso Ragaini.

“Il **private banking** può quindi essere determinante non solo nel guidare gli investitori verso l’economia reale, ma anche nell’accompagnare gli imprenditori nelle fasi cruciali della vita aziendale. Servono governo e regolatori per favorire questo sviluppo, ma il nostro ruolo resterà centrale”.