

Private Banking e filantropia Creare valore per la collettività

AIPB ha discusso del ruolo sociale del Private Banking nel corso di un evento a Villa Necchi Campiglio, in cui è stato presentato anche l'Annuario Generale del Private Banking 2025

Milano, 10 marzo 2025 – Quanto e quale valore sociale è in grado di creare un'industria che gestisce oltre 1.200 miliardi di euro delle famiglie italiane? Quali sono gli strumenti filantropici a disposizione? A questo tema l'Associazione Italiana Private Banking (AIPB) ha dedicato l'evento "**Private Banking e filantropia. Creare valore per la collettività**", che si è tenuto presso il bene FAI (Fondo per l'Ambiente Italiano) Villa Necchi Campiglio.

Oltre che dalla presenza del Presidente AIPB **Andrea Ragaini**, l'evento è stato arricchito dalle riflessioni di **Ilaria Lenzi**, Ufficio Lasciti e Donazioni FAI; **Stefano Loconte**, ideatore e trustee dell'Italian Art Trust; **Marcello Gallo**, Presidente del Fondo Filantropico Italiano e **Andrea Vicari**, Fondatore di Vicari Avvocati. L'incontro è stato moderato da **Stefania Pedroni**, presidente della Commissione Tecnica "Wealth Planning & Private Insurance" di AIPB.

Andrea Ragaini, Presidente di AIPB, dichiara: "*Il Private Banking non è solo gestione patrimoniale, ma anche un motore di valore sociale. Investire nell'economia reale e in progetti con impatto positivo permette alle famiglie Private di contribuire alla collettività. Oltre alle fondazioni di famiglia, strumenti come fondi filantropici, polizze assicurative, fondazioni fiduciarie e trust possono rendere la filantropia parte integrante della pianificazione patrimoniale. Sostenere cause di valore significa infatti lasciare un'eredità positiva per le future generazioni*".

Durante l'evento è stato presentato l'**Annuario Generale del Private Banking 2025**, strumento unico e completo di informazione sui protagonisti del settore, presentandone singolarmente il posizionamento di mercato, la mission, la gamma d'offerta e i dati societari.

I contenuti dell'evento

Marcello Gallo, Presidente del Fondo Filantropico Italiano, ha sottolineato nel suo intervento come il passaggio generazionale dei patrimoni in Italia rappresenti una sfida importante. Secondo la Fondazione Cariplo, entro il 2030 circa 20,8 miliardi di euro di patrimoni non avranno un erede, la cifra salirà a 88 miliardi nel 2040. Si tratta di risorse che potrebbero essere valorizzate nell'interesse della collettività, ma la propensione a fare testamento, che in Italia è solo del 12%, dovrebbe crescere.

In questo scenario, la filantropia diventa una risposta importante, con la consulenza di professionisti finanziari che aiutano i donatori a selezionare lo strumento filantropico più adatto nel canalizzare queste risorse verso scopi sociali. In questa cornice, proprio il Fondo Filantropico Italiano sta sviluppando **collaborazioni proficue con il mondo del private banking e dei family office**, offrendo soluzioni personalizzate per garantire che i patrimoni destinati alla filantropia possano essere gestiti in modo efficace e a lungo termine.

Gallo ha messo poi in luce i dati di un **recente report del Fondo**: sebbene il 69% dei soggetti con una ricchezza finanziaria tra 500 mila e 10 milioni di euro scelga autonomamente l'ente da sostenere, emerge un crescente interesse per la consulenza filantropica, con un **aumento della domanda di servizi di intermediazione**. L'approccio consulenziale è considerato dunque fondamentale per

affiancare i filantropi nella gestione delle loro donazioni, e il modello del **Donor Advised Fund (DAF)** sta suscitando un notevole interesse.

Come sottolineato dall'Avv. **Andrea Vicari, Fondatore di Vicari Avvocati**, negli ultimi anni si stanno sviluppando **strumenti filantropici alternativi** alla classica fondazione di famiglia, a causa di alcuni limiti imposti dall'ordinamento italiano. Il primo limite riguarda la finalità: in Italia, una fondazione di famiglia può perseguire esclusivamente obiettivi di pubblica utilità e non può combinare la gestione del patrimonio familiare con l'attività filantropica, come invece accade in altri Paesi. Il secondo aspetto critico è l'onere burocratico e organizzativo: una fondazione richiede una struttura complessa, con un consiglio di amministrazione, bilanci e reportistica dettagliata. Questo implica costi significativi, che in alcuni casi finiscono per sottrarre risorse alla filantropia stessa. Infine, c'è il tema della privacy. La fondazione deve essere registrata pubblicamente, rendendo visibili sia il fondatore sia i fondi impiegati, un aspetto che alcune famiglie preferirebbero evitare.

Per superare queste difficoltà, si stanno diffondendo **quattro strumenti alternativi**. I primi due sono il **fondo filantropico oppure la polizza assicurativa**, soluzioni promosse da grandi organizzazioni che offrono ai donatori la possibilità di appoggiarsi alla loro struttura per gestire le risorse destinate alla filantropia. Tuttavia, questi strumenti finanziari non hanno una piena autonomia giuridica. Un'altra opzione è la **fondazione fiduciaria** che permette di destinare beni a uno scopo specifico. Infine, il **trust** rappresenta lo strumento più completo e flessibile, in quanto permette di destinare una parte del patrimonio a scopi filantropici e un'altra a esigenze familiari, offrendo un alto livello di personalizzazione. Inoltre, garantisce maggiore riservatezza e minori oneri burocratici rispetto alla fondazione, senza necessità di iscrizione in registri pubblici.

*** **

Associazione Italiana Private Banking (AIPB)

AIPB è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali. Nata nel 2004, AIPB è un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento. Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate. Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.

Sito web: www.aipb.it

Profilo LinkedIn: www.linkedin.com/company/aipb-italian-private-banking-association

Contatti per la stampa:

Community – Reputation Advisers

aipb@community.it

Giuliano Pasini

Federico Nascimben | federico.nascimben@community.it | 351 1059957

Alice Piscitelli | alice.piscitelli@community.it | 351 1411998