

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Ora il private banking mette la filantropia in portafoglio

Entro il 2040, ricchezze per 88 miliardi non avranno eredi a causa del cambiamento demografico. Dal fondo alle polizze, dalla fondazione fiduciaria al trust: come creare valore per la società

di PATRIZIA PULIAFITO

Aipb, l'associazione del private banking, tira le somme e spinge per ampliare il raggio d'azione della consulenza verso la filantropia, per soddisfare le nuove esigenze.

Si chiude in positivo il bilancio 2024 del private banking, con masse in gestione pari a 1.257 miliardi di euro, in aumento del 14% (+156 miliardi) rispetto al 2023. Il risultato è la combinazione di raccolta netta (+49 miliardi), dell'effetto mercato (+69 miliardi) e dei cambiamenti organizzativi che hanno portato un aumento di 37 miliardi. Sono questi i dati consuntivi al 31 dicembre 2024, rilevati dall'Ufficio studi dell'Associazione italiana private banking che confermano il crescente sviluppo dell'intero settore.

Nel 2024 si è osservata anche una ricomposizione dei portafogli, dove l'amministrato insieme al gestito guadagna peso a scapito della raccolta diretta e dei prodotti assicurativi. Così, il private banking conferma il

Il bilancio 2024 del settore si è chiuso con masse in gestione pari a 1.257 miliardi, con un aumento del 14%

suo trend di crescita che si basa su un modello di consulenza che risponde all'esigenza di protezione del capitale con una pianificazione di lungo termine. Ma, come una qualsiasi industria che cresce, anche gli operatori del private banking devono saper intercettare e fornire risposte adeguate ai nuovi bisogni, che oggi sono legati in modo particolare ai trend demografici di bassa natalità e di allungamento della di vita.

La strada «più giusta»

Secondo 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.

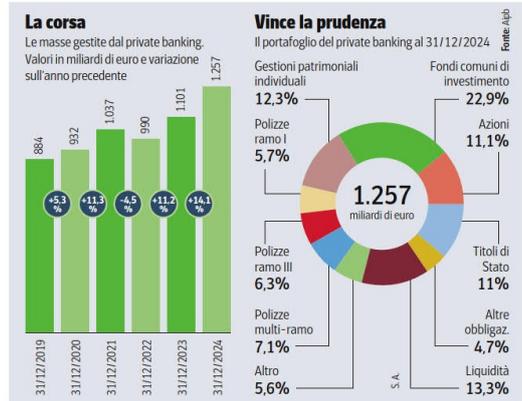
In questo scenario, la filantropia diventa una risposta importante, con la consulenza di professionisti finanziari che aiutano i donatori a selezionare lo strumento filantropico più adatto per canalizzare le risorse verso scopi sociali. In questa cornice, il Fondo filantropico italiano sta sviluppando 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.

«Il private banking non è solo gestione patrimoniale, ma è anche un motore di valore sociale: investire nell'economia reale e in progetti con impatto positivo permette alle famiglie private di contribuire al bene della collettività — spiega Andrea Ragaini, presidente Aipb —. Oltre alle fondazioni di famiglia, strumenti come fondi filantropici, polizze assicurative, fondazioni fiduciarie e



Dimensione sociale
Andrea Ragaini, presidente di Aipb, Associazione italiana del private banking



E
I numeri
Nel portafoglio private a fine 2024 il peso maggiore è occupato dai fondi comuni d'investimento (22,9%). Segue la liquidità (13,3%) e le gestioni patrimoniali individuali (12,3%). I prodotti obbligazionari pesano complessivamente per il 22,1% (nel 2023 erano al 21,7%). Stabile l'azionario (11,1% nel 2024 contro l'11,3% del 2023). In leggero calo i prodotti assicurativi: dal 19,5% del 2023 al 19,1% del 2024.

trust, possono rendere la filantropia parte integrante della pianificazione patrimoniale».

Limiti e alternative

Quali sono i limiti delle fondazioni di famiglia e i lati positivi degli altri strumenti? Li ha spiegati Andrea Vicari, fondatore di Vicari Avvocati intervenendo all'evento «Private Banking e filantropia. Creare valore per la collettività» organizzato da Aipb. «Il primo limite delle fondazioni di famiglia riguarda la finalità. In Italia, queste fondazioni possono perseguire esclusivamente obiettivi di pubblica utilità e non possono combinare la gestione del patrimonio familiare con l'attività filantropica, come invece accade in altri Paesi. Il secondo aspetto critico — prosegue — 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 il fondatore e i fondi impiegati, un aspetto che alcune famiglie preferirebbero evitare».

«Puntare su economia reale e progetti a impatto positivo ci permette di contribuire alla collettività»

Per superare queste difficoltà si stanno diffondendo quattro strumenti alternativi. «I primi due sono il fondo filantropico e 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: strumenti finanziari non hanno una piena autonomia giuridica. Un'altra opzione è la fondazione fiduciaria, che permette di destinare beni a uno scopo specifico. Il quarto è il trust, 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», conclude Vicari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

