

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

WSI DOSSIER L'AI VUOLE I GRANDI PATRIMONI Data Stampa 6640-Data Stampa 6640



RAPPORTO FABI

La tutela del risparmio, una prova per le banche

Per gli istituti di credito il wealth management avrà sempre
più un ruolo strategico: tra protezione, crescita e passaggio
generazionale del patrimonio nelle famiglie italiane

a cura della Federazione autonoma bancari italiani

L'Italia è storicamente un Paese ad alta propensione al risparmio. La ricchezza privata detenuta da famiglie e imprese rappresenta uno degli elementi strutturali più solidi del nostro sistema economico.

L'importanza del wealth management.

In questo contesto, l'esigenza di pianificazione finanziaria si intreccia sempre più con quella di gestione del rischio e ricerca di rendimento, trasformando il wealth management in un pilastro strategico per il settore bancario. Non si tratta più soltanto di offrire prodotti finanziari, ma di costruire veri e propri progetti patrimoniali capaci di accompagnare le famiglie nel tempo, anche per più generazioni. È qui che l'attività di consulenza evoluta assume una valenza decisiva: non come semplice intermediazione, ma come presidio di stabilità e continuità.

Il patrimonio nazionale.

"La ricchezza privata degli italiani



WEALTH
MANAGEMENT
LA GESTIONE
DEI GRANDI
PATRIMONI
DIVENTA UN
FATTORE CHIAVE
PER IL SETTORE

è una forza del Paese e deve essere tutelata con professionalità, trasparenza e responsabilità", ha più volte richiamato il segretario generale della FABI, Lando Maria Sileoni.

Il ruolo sociale del sistema bancario.

Una posizione che richiama il ruolo sociale del sistema bancario, che non può tradursi nella sola generazione di utili, ma deve custodire e valorizzare il risparmio.

Gli obiettivi di chi si rivolge al wealth management sono profondamente diversi da quelli di chi, magari

per timore, lascia i propri risparmi fermi sui conti correnti, esponendoli all'erosione dell'inflazione.

Il cambio di passo necessario sui grandi patrimoni.

Quando si parla di grandi patrimoni, il cambio di passo è evidente: entrano in gioco complessità, articolazione degli strumenti, pianificazione fiscale e successoria, gestione del rischio e, soprattutto, un orizzonte temporale lungo.

Le decisioni che riguardano questa porzione di ricchezza non sono mai episodiche. Sono scelte che in-



**La credibilità delle banche si misura
nella capacità di mettere al centro
il cliente e non il prodotto**

Lando Maria
Sileoni
segretario
generale della
Fabi

cidono su equilibri familiari, assetti societari, prospettive previdenziali. Per questo richiedono relazioni durature, ascolto attivo e una protezione che vada oltre il mero rendimento finanziario.

La tutela del cliente come pilastro.

“La consulenza bancaria deve essere libera da pressioni esclusivamente commerciali. La qualità del servizio passa dalla competenza e dall'autonomia dei professionisti. In un ambito delicato come quello della gestione patrimoniale, l'equilibrio tra obiettivi di redditività e tutela del cliente diventa centrale”, ricorda Lando Maria Sileoni. Poi, la gestione dei grandi patrimoni non comporta soltanto un rischio finanziario legato all'andamento dei mercati. Esiste anche un rischio di dispersione del patrimonio perché scelte non coordinate, pianificazioni frammentate, passaggi generazionali non governati possono compromettere ricchezze costruite in decenni. Ecco perché il wealth management moderno integra sempre più aspetti di protezione, pianificazione previdenziale e consulenza successoria.

Il peso della fiducia.

La vera concorrenza tra operatori non si gioca soltanto sulla performance o sull'innovazione di prodotto, ma sulla fiducia. Fiducia che nasce da trasparenza delle condizioni, chiarezza sui rischi e competenza di chi offre consulenza.



“La credibilità delle banche si misura nella capacità di mettere al centro il cliente e non il prodotto, e il rapporto che si instaura tra con i lavoratori bancari, basato sulla conoscenza reciproca e sulla fiducia, fa la differenza”, ricorda il segretario generale della Fabi.

L'importanza della formazi.

Negli ultimi anni il wealth management è diventato il motore di molti piani industriali. Le banche che fino a oggi hanno puntato prevalentemente sui margini tradizionali sono chiamate a rafforzare le proprie strutture dedicate al risparmio gestito. Ma questo richiede investimenti concreti in formazione e valorizzazione delle competenze interne. Far crescere professionisti in un settore ad alta specializzazione significa affidare obiettivi di vita e finanziari di una parte rilevante della clientela a fi-

10.991

MILIARDI DI
EURO. NEL 2025
LA RICCHEZZA
NETTA DELLE
FAMIGLIE
ITALIANE È
CRESCIUTA A
LIVELLI RECORD

gure preparate, eticamente solide e tecnicamente aggiornate.

Significa anche attrarre nuove risorse in un comparto bancario sempre più competitivo, dove la qualità del capitale umano è il vero fattore distintivo.

Il wealth management, dunque, non è solo una strategia finanziaria, ma un impegno a lungo termine volto a proteggere, valorizzare e tramandare il patrimonio. È attraverso la competenza, l'etica e una solida relazione di fiducia che si può garantire la stabilità economica e il benessere delle famiglie, oggi come nelle generazioni future. La sfida per il sistema bancario e per i professionisti del settore è chiara: costruire un futuro di sicurezza e crescita, partendo dalla tutela del risparmio e dalla protezione degli equilibri familiari e patrimoniali, in un mondo sempre più complesso e dinamico. ●