Report SVB 2026: il cuore del problema? La transizione demografica

scritto da Emanuele Fiorio | 21 Gennaio 2026

Il settore vinicolo statunitense affronta nel 2026 una fase di stabilizzazione complessa, segnata dal calo dei volumi a 329 milioni di casse. L'analisi di Silicon Valley Bank evidenzia come la fine del dominio dei Baby Boomer e l'ascesa dei marchi privati stiano riscrivendo le regole del mercato, costringendo i produttori a superare i vecchi modelli.

L'industria vinicola statunitense si presenta all'appuntamento con il 2026 non solo in una fase di rallentamento, ma nel pieno di una **correzione strutturale** che non ha precedenti nella storia moderna del settore. Il nuovo rapporto di **Silicon Valley Bank (SVB)**, firmato dallo storico analista Rob McMillan, fotografa una realtà complessa: il mercato non sta

semplicemente fluttuando, sta cercando un nuovo equilibrio dopo anni di eccessi e cambiamenti sociali profondi. I dati macroeconomici del 2025 confermano il trend: **il volume totale delle vendite è sceso** a circa 329 milioni di casse, un calo sensibile rispetto alle 335,9 milioni del 2024, con ricavi complessivi che si sono attestati sui **74,3 miliardi di dollari**, segnando una flessione rispetto ai 75,5 miliardi dell'anno precedente.

Un punto di forza del rapporto 2026 è l'onestà intellettuale con cui SVB analizza le proprie previsioni per il 2025. Guardando indietro, McMillan evidenzia gli elementi che erano stato **indovinati e centrati**:

- la previsione di un **calo dei volumi** e di un appiattimento dei valori di mercato è stata estremamente accurata. SVB aveva correttamente anticipato che il segmento "value" (vini sotto i 12 dollari) avrebbe continuato la sua discesa libera, toccando i minimi di produzione dell'ultimo decennio.
- era stata centrata la previsione sulla **frammentazione del consumo**, con le nuove generazioni sempre più attratte da categorie alternative come RTD (Ready-To-Drink), distillati e bevande analcoliche funzionali.

Tuttavia, il rapporto non nasconde gli **errori di valutazione**, SVB ammette di:

- aver **sottovalutato la crescita esplosiva dei "private label"**. I marchi privati delle grandi catene di distribuzione (come Costco o Whole Foods) hanno guadagnato quote di mercato a una velocità superiore al previsto, offrendo un rapporto qualità-prezzo imbattibile per un consumatore colpito dall'inflazione.
- Un altro errore significativo ha riguardato il **segmento premium**: gli analisti avevano **previsto una maggiore**

resilienza della fascia alta, ma il rallentamento della spesa discrezionale da parte della classe medio-alta è stato più brusco e repentino di quanto i modelli econometrici avessero suggerito.

Il **cuore del problema**, secondo l'analisi 2026, rimane la **transizione demografica**. Siamo testimoni della fine del dominio dei **Baby Boomers**, che per decenni sono stati il motore inamovibile del consumo di vino. Questa coorte sta entrando in una fase della vita caratterizzata da una naturale riduzione dei consumi per ragioni di salute o reddito. Il vero "allarme" del rapporto riguarda **l'incapacità del settore di attrarre i Millennials e la Gen Z** con la stessa intensità. Per queste generazioni, **il vino non gode più di quel "pedigree"** di superiorità culturale che aveva per i loro genitori; è solo una delle tante opzioni in uno scaffale sempre più affollato.

McMillan sottolinea che il 2026 sarà l'anno in cui il settore dovrà finalmente smettere di sperare in un ritorno alla "vecchia normalità". La domanda di vino è diminuita in modo permanente per alcune fasce di prezzo e la crescita futura dipenderà dalla capacità di **intercettare i nuovi consumatori non più con l'elitarismo, ma con l'autenticità e la sostenibilità.** Nonostante il quadro austero, emerge un barlume di speranza: **la fascia d'età tra i 30 e i 45 anni sta mostrando i primi segni di un ritorno d'interesse** per il vino di qualità, a patto che questo venga comunicato in modo meno formale.

Non ci sarà una ripresa a "V", ma piuttosto una lunga fase di stabilizzazione. Il settore deve accettare che **meno volume non significa necessariamente meno valore**, purché si abbia il coraggio di tagliare le produzioni eccedentarie e di investire seriamente nella comprensione dei nuovi modelli comportamentali di chi, oggi, decide di stappare una bottiglia.

Punti chiave:

1. Il mercato sta cercando **stabilizzazione** dopo il calo dei ricavi a 74,3 miliardi di dollari nel 2025.
2. Le previsioni 2025 hanno **centrato il calo dei volumi** ma sottovalutato l’impatto dei marchi privati (private label).
3. Si registra una **contrazione strutturale dei vini “value”** (sotto i 12 dollari), ai minimi da oltre un decennio.
4. Il **cambio demografico** è il rischio principale: i Millennials non stanno sostituendo i Baby Boomer con la stessa intensità.
5. La ripresa non sarà immediata, con una **traiettoria di crescita modesta** prevista solo dopo il biennio 2027-2028.