



CONSULENZA A 360 GRADI

Famiglia, patrimonio, azienda: come si segue il cliente imprenditore

Negli ultimi anni sono cresciute le problematiche per chi ha un'attività, da coordinare alle esigenze di carattere più personale

La fase che stiamo attraversando è molto complessa e diventa sempre più complicato riuscire a individuare delle opportunità per dare valore al patrimonio di famiglie e dell'impresa. In più, il continuo avvicinarsi di riforme degli ultimi anni, ha fatto emergere nuove problematiche. Vanno dai molti dubbi sulla materia fiscale, all'amministrazione ottimale di patrimoni sempre più globali, alla questione della successione in azienda. Il tutto in un contesto di indipendenza, riservatezza e assistenza personalizzata, che punta a creare rapporti che durino nel tempo. In primo piano c'è soprattutto la clien-

tela rappresentata da imprenditori, una platea che nel nostro Paese è molto vasta. «Il cliente imprenditore rappresenta circa l'80% della clientela di Ubs e, tipicamente, desidera condividere con noi esigenze che riguardano tutti e tre i principali pilastri della gestione della ricchezza: famiglia, impresa e patrimonio – racconta Paolo Federici, Italy Market Head Ubs Gwm -. Con lui intraprendiamo dunque un esercizio di pianificazione integrata, sia di natura patrimoniale/finanziaria, che successoria, assicurativa e previdenziale e legata alla sua azienda».

Il percorso è molto articolato. Per supportarlo in particolare nelle decisioni che riguardano l'impresa entra in gioco il team Ubs specializzato nel Corporate Advisory, che lo affianca nella gestione di operazioni straordinarie legate alla

raccolta di capitale per finanziare la crescita, all'internazionalizzazione, alla gestione del passaggio generazionale, alla diversificazione del rischio familiare o, nel caso l'imprenditore intenda passare ad altri il timone dell'azienda, alla razionalizzazione dell'azionariato e alla monetizzazione a seguito di cessione.

«Una delle attività che più ci vede impegnati al fianco dei nostri clienti, negli ultimi tempi, riguarda la quotazione in Borsa di aziende familiari – dice Federici -. L'interesse, in particolare, è per il segmento Aim di Borsa Italiana, strumento emergente e competitivo che consente a piccole e medie imprese di raccogliere capitale dal funzionamento simile a un fondo di Private Equity, senza exit e con una governance molto leggera». —

© BY NC ND ALLCIN DOTTORI RISERVATI



Macchinari di una media azienda: gli imprenditori sono una fetta importante della clientela Private

ANSA