

Il Private Banking, un partner per la crescita

Antonella Massari
Segretario Generale AIPB
Milano, 27 febbraio 2019



La missione del Private Banking: non solo tutela dei patrimoni ma ruolo attivo nel sostegno alla crescita del Paese...

Orientare le **famiglie** verso scelte d'investimento che siano in grado di coniugare rendimenti a **sviluppo dell'economia reale**

Portafoglio medio Cliente Private



Consulenza finanziaria evoluta

Eltif Alternative Private Equity PIR

Affiancare gli **imprenditori** nelle strategie di **crescita dell'azienda** per attirare capitali pazienti (di medio lungo periodo)

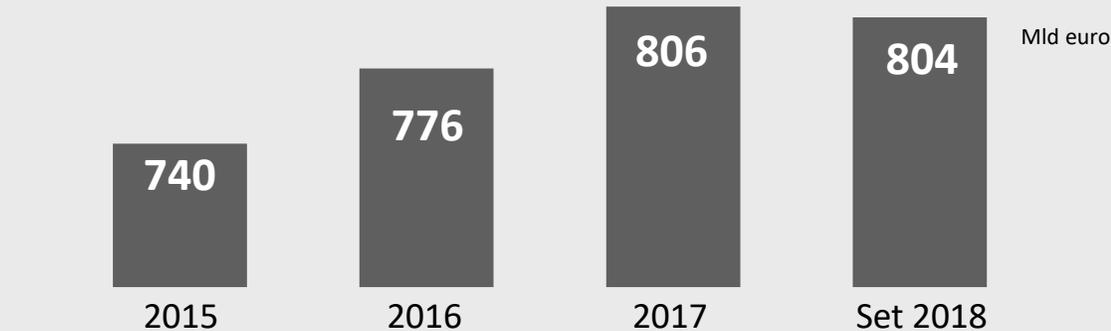
Attivare soluzioni attraverso la solida relazione fiduciaria tra private banker e cliente imprenditore

Wealth Management

Governance Investitori Passaggio generazionale
Apertura management esterno

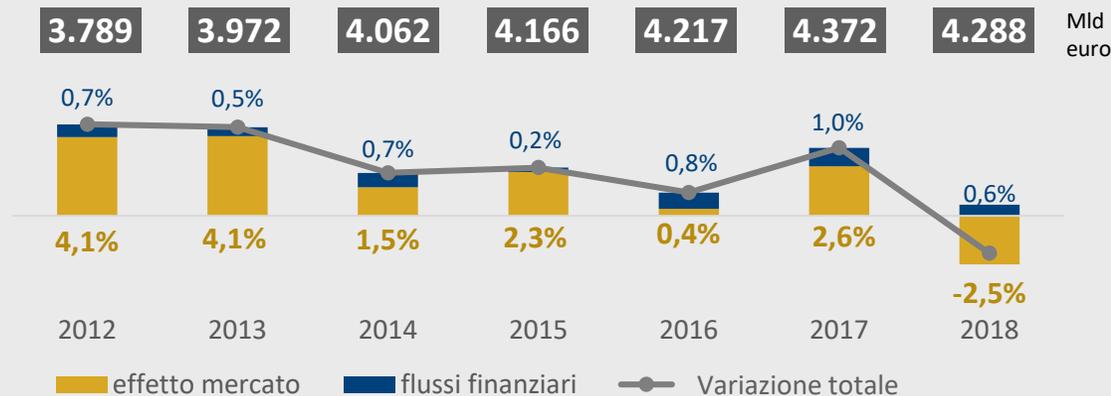
...grazie ad un significativo stock di ricchezza in gestione la cui dinamica è stata determinata dalle performance di mercato più che da nuovi flussi

Attività finanziarie gestite dal Private Banking



Fonte: AIPB

Ricchezza finanziaria delle famiglie italiane e dettagli variazioni: performance e flussi

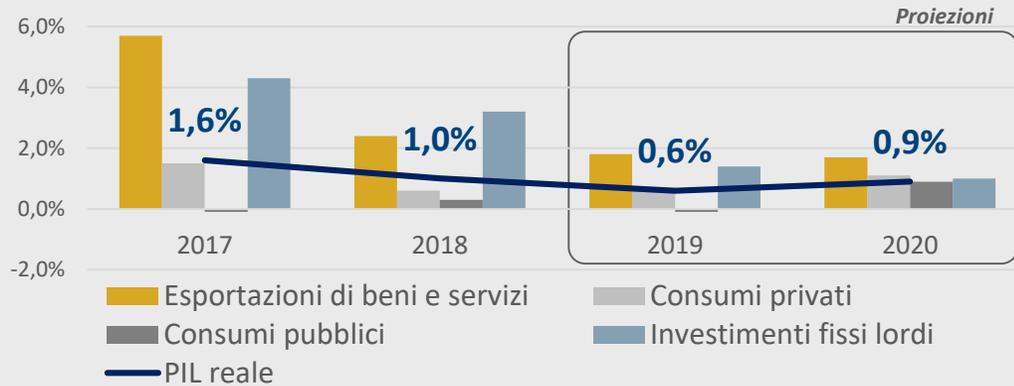


Fonte: Banca d'Italia

- Il Private Banking gestisce circa **800 mld di euro**, circa 1/5 di tutta la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane
- Circa il 50% dei clienti Private è concentrato nella fascia d'età **55-74 anni**
- Il **20%** dei clienti Private è **imprenditore**
- Il Private Banking oltre ad assicurare la tutela e protezione dei patrimoni può candidarsi a contribuire alla crescita del Paese

Il Private Banking può contribuire a rafforzare la crescita economica facendo leva sul rapporto fiduciario tra banker e imprenditore

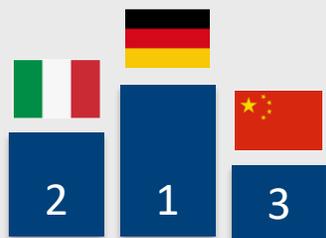
Variazioni del PIL e delle principali componenti



Fonte FMI Country report 1940 feb 2019

Trade performance Index

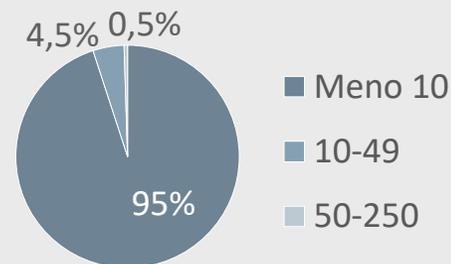
Indicatore sintetico per la competitività nel commercio estero*



Fonte: Elaborazione Fondazione Edison su dati WTO e International Trade Centre UNCTAD/WTO 2016

*Misurato considerando 5 indicatori: saldo commerciale, export pro capite, esportazioni, livello di diversificazione dei mercati e dei prodotti

Numero PMI italiane per numero addetti



Fonte: ISTAT

- **Export ed investimenti** sono state e si confermeranno le **componenti più dinamiche del PIL** ma in probabile rallentamento nel prossimo biennio
- Secondo il WTO l'Italia è al 2° posto per **competitività dei settori produttivi nel commercio estero**, con un ruolo di punta ricoperto dal settore manifatturiero
- Il 99% delle imprese italiane sono **PMI**, l'85% sono **imprese familiari**
- Le PMI generano il **79% dei posti di lavoro** contro una media europea di circa il 70%.

Le PMI sono il motore principale della crescita in Italia e per continuare ad essere competitive in mercati globali devono...

...valorizzare i punti di forza

- Flessibilità, creatività
- «Osessione» per la qualità
- Alta specializzazione
- Cura artigianale del prodotto
- Forza manifatturiera
- Vicinanza al territorio
- Vicinanza al cliente



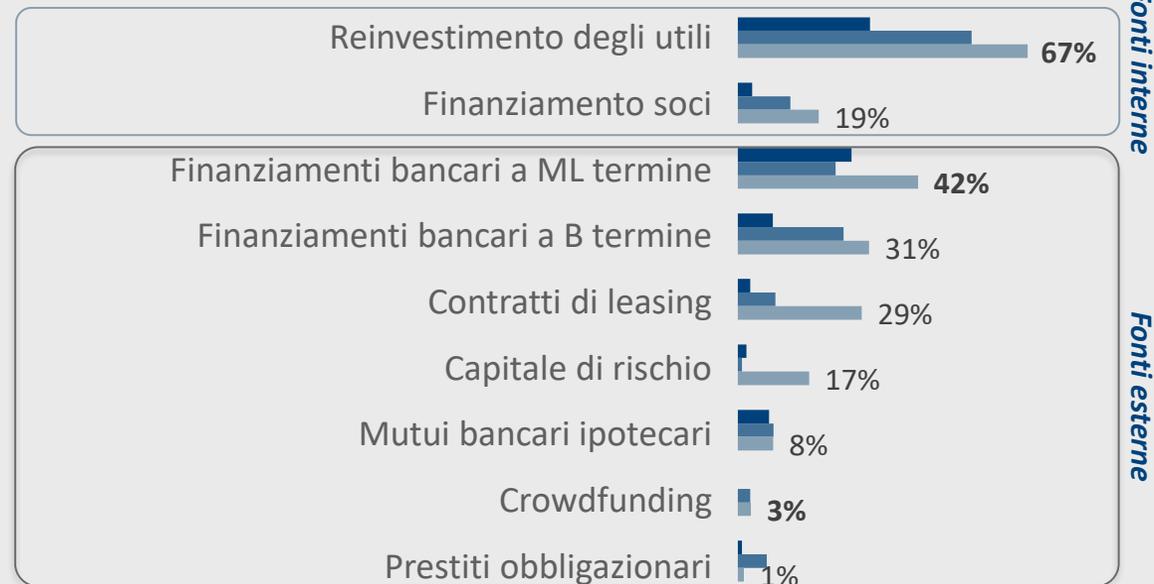
e superare alcuni limiti

- Dimensioni
- Management
- Investimenti in innovazione
- Strategie di medio lungo periodo
- **Accesso a fonti di finanziamento diversificate**
- Sistemi di governance

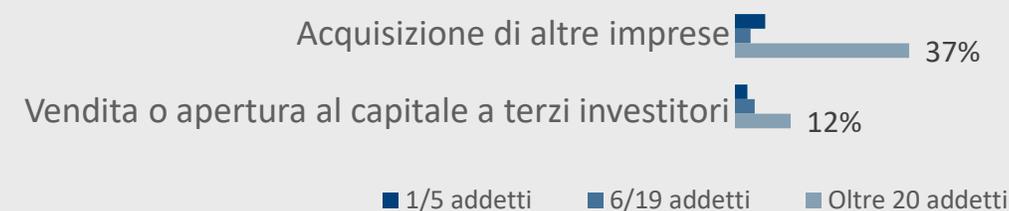
OSSERVATORIO AIPB
CAMPIONE CLIENTI PRIVATE IMPRENDITORI
134 interviste face to face
Redatto in collaborazione con
Russo De Rosa Associati

Dall'Osservatorio AIPB emergono spazi per una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento degli investimenti...

Modalità di approvvigionamento dei capitali



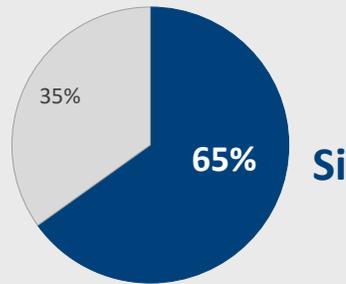
Esperienze in acquisizioni e apertura del capitale



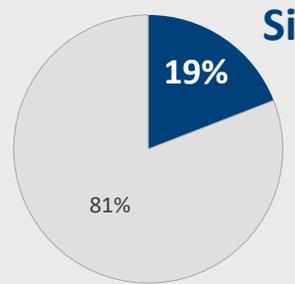
- Alto ricorso all'auto-finanziamento associato a **fonti di finanziamento esterne poco diversificate**
- **Sbilanciamento verso il credito bancario**
- Bassa propensione a forme alternative di reperimento capitali
- Maggiore ricorso all'acquisizione rispetto ad operazioni di apertura del capitale a terzi

... e un miglioramento della governance a partire dai passaggi generazionali

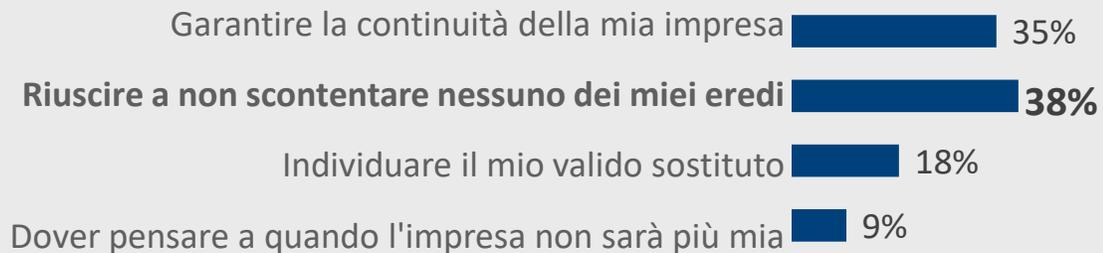
Ha mai PENSATO alla sorte della sua impresa quando lei non ci sarà più?



Ha già COMINCIATO a trasferire l'azienda ai suoi eredi?



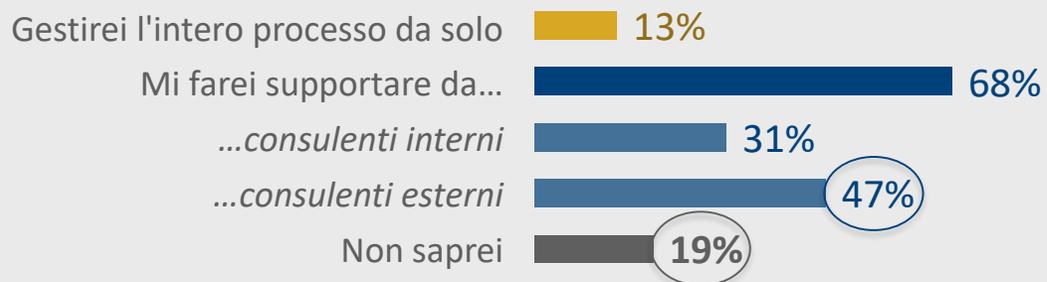
Qual è la principale difficoltà che vede nel pianificare il suo passaggio generazionale della sua impresa?



- Ritardo nelle scelte del passaggio generazionale, ancora poche trasmissioni avviate
- Le difficoltà nella pianificazione sono spesso legate alle implicazioni emotive del passaggio
- Basso ricorso a strumenti dedicati: utilizzo del **testamento 60% vs patti di famiglia 16%**
- **Sistemi di governance poco sviluppati**

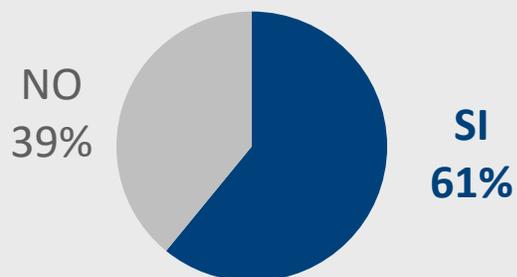
L'imprenditore appare pronto ad ascoltare proposte che facilitino i momenti di discontinuità dell'impresa e ...

Come gestirebbe un'eventuale vendita o apertura del capitale della sua impresa?



Fonte AIPB: Indagine sulla clientela Private in Italia

Chiederebbe consulenza al suo private banker per la gestione straordinaria della sua azienda?

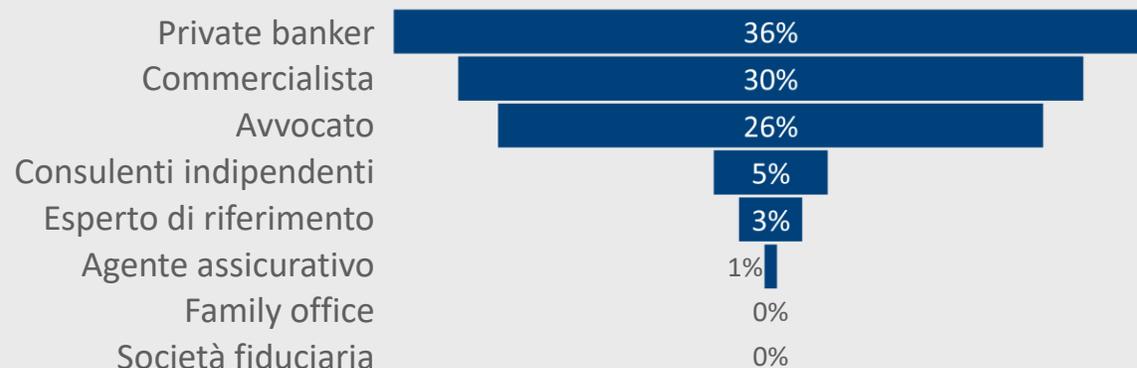


Fonte AIPB: Indagine sulla clientela Private in Italia

- Pochi gli imprenditori che pensano di poter gestire da soli le fasi critiche nel ciclo di vita dell'azienda
- Quasi il 20% dichiara di non avere ancora le idee chiare su competenze e soluzioni necessarie
- Il **Private Banking**, forte della professionalità dei propri consulenti, sta diventando un **punto di riferimento nella definizione dei percorsi di crescita e di trasmissione dell'impresa dei propri clienti.**

...il Private Banker può candidarsi a ricoprire il ruolo di «pivot» del network di competenze

A chi si rivolgerebbe per avere consulenza sul passaggio generazionale del patrimonio finanziario, immobiliare e di azienda?



Si rivolgerebbe al private banker per avere supporto nel...?



* Altre figure: commercialista, avvocato, agente assicurativo, esperto di riferimento in materia, family office, società fiduciaria, consulenti indipendenti

- Il private banker e il cliente imprenditore hanno una **relazione di fiducia consolidata** nel corso del tempo (13 anni in media)
- L'imprenditore riconosce al private banker soft skill fondamentali per il dialogo sui temi d'impresa (**voto 8 su ascolto, comprensione esigenze e disponibilità a dedicare tempo**)
- Il banker si conferma già oggi come **primo interlocutore** su molte tematiche consulenziali extra-finanziarie

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING