

# Il Private Banking per il cliente imprenditore

Federica Bertoncelli

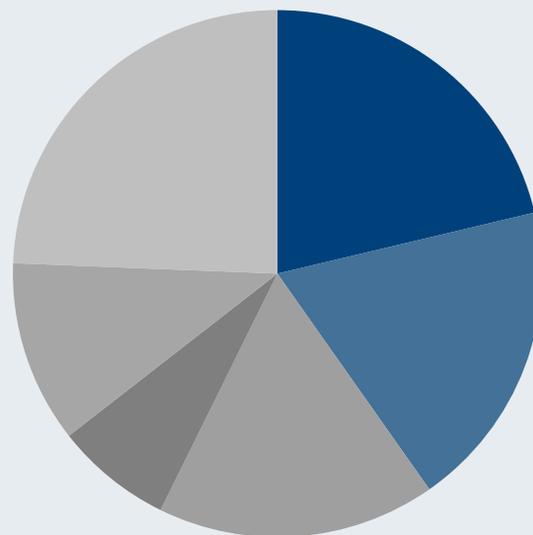
Responsabile Ufficio Studio AIPB

Milano, 28 novembre 2023

XIX Forum del Private Banking



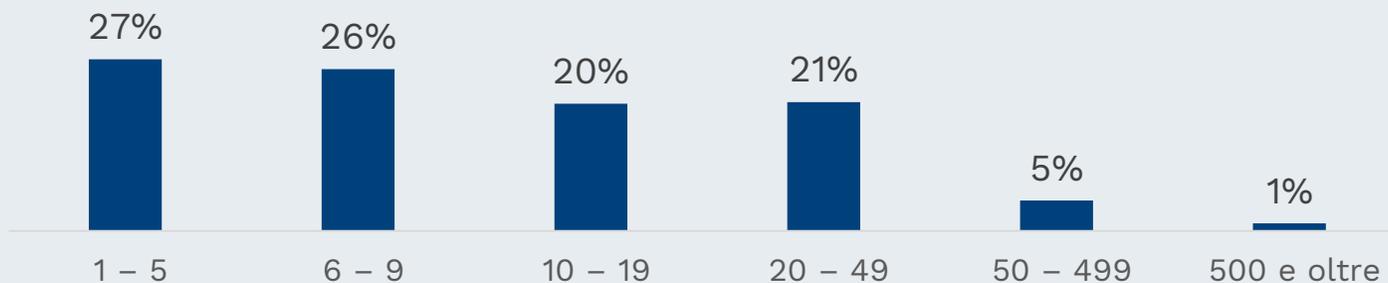
# Gli imprenditori sono spesso clienti del Private Banking



Gli imprenditori rappresentano il 23% delle famiglie Private, considerando gli autonomi, il 40%

Il 72% è a capo di aziende con meno di 20 addetti

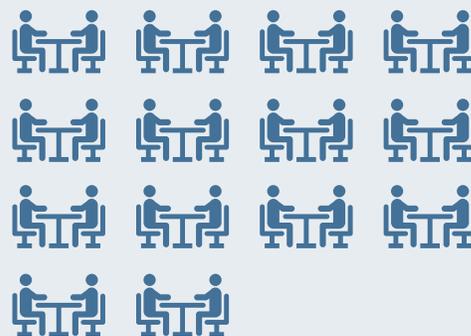
Distribuzione imprenditori per dimensione azienda (n. addetti)



Il Private Banking è un servizio **continuativo** e di **prossimità**.

15.000 Private Banker sul territorio incontrano sistematicamente i clienti

**14**  
**INCONTRI**  
all'anno  
tra cliente  
imprenditore e  
private banker

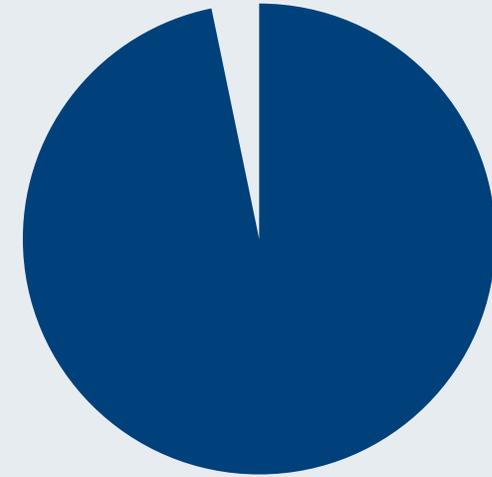


DURATA media  
relazione tra  
cliente  
imprenditore e  
private banker

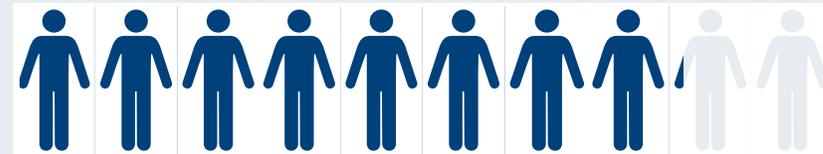
**10**  
**ANNI**

La presenza di un Private Banker dedicato, facilita scelte d'investimento consapevoli, aumenta i livelli di **fiducia** e sviluppa **competenze finanziarie**

Il **97%** degli imprenditori dichiara di fidarsi della propria Banca

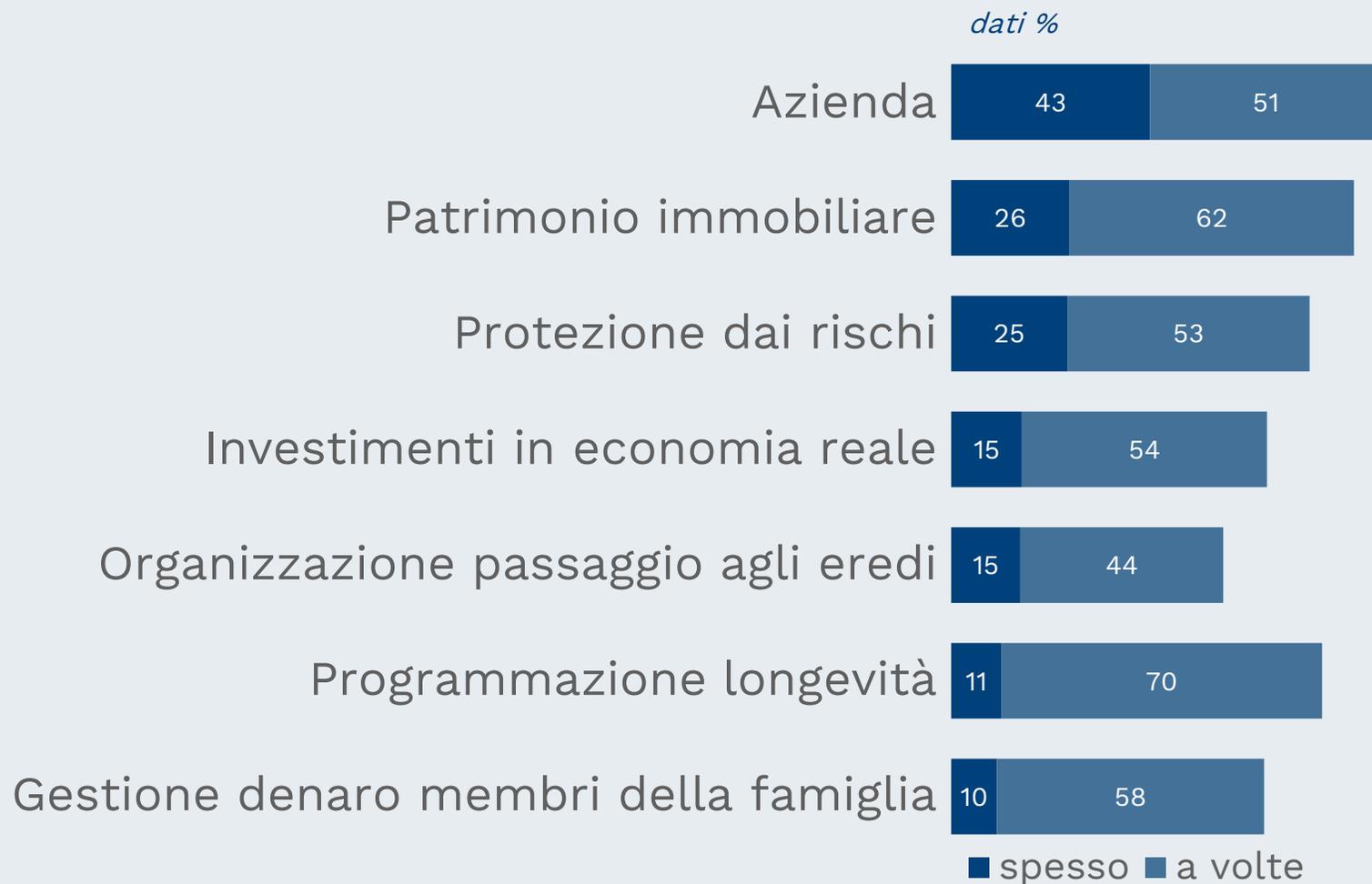


L'**81%** degli imprenditori pensa che la sua competenza finanziaria sia cresciuta grazie agli scambi con il Private Banker nel corso degli anni



Il Private Banker dedica il 56% del **tempo** di un incontro alla pianificazione finanziaria e il 44% ad **altre necessità** dell'imprenditore

## I temi su cui l'imprenditore desidera confrontarsi, oltre gli investimenti



# Gli ingredienti per la crescita: l'opinione dell'imprenditore



**Competenze,  
Capitale e  
Governance:**  
i 3 fattori critici  
di successo per  
la crescita  
sostenibile delle  
imprese italiane

# Passaggio generazionale: la difficoltà principale secondo l'imprenditore

Solo 1 risposta - dati %



Solo il **36%** degli imprenditori ha pianificato la trasmissione dell'impresa.

Una maggior **sensibilizzazione** sui **momenti di discontinuità** e sulle soluzioni da adottare potrebbe facilitare la continuità d'impresa fra le generazioni

# Fonti di finanziamento: grado di adozione

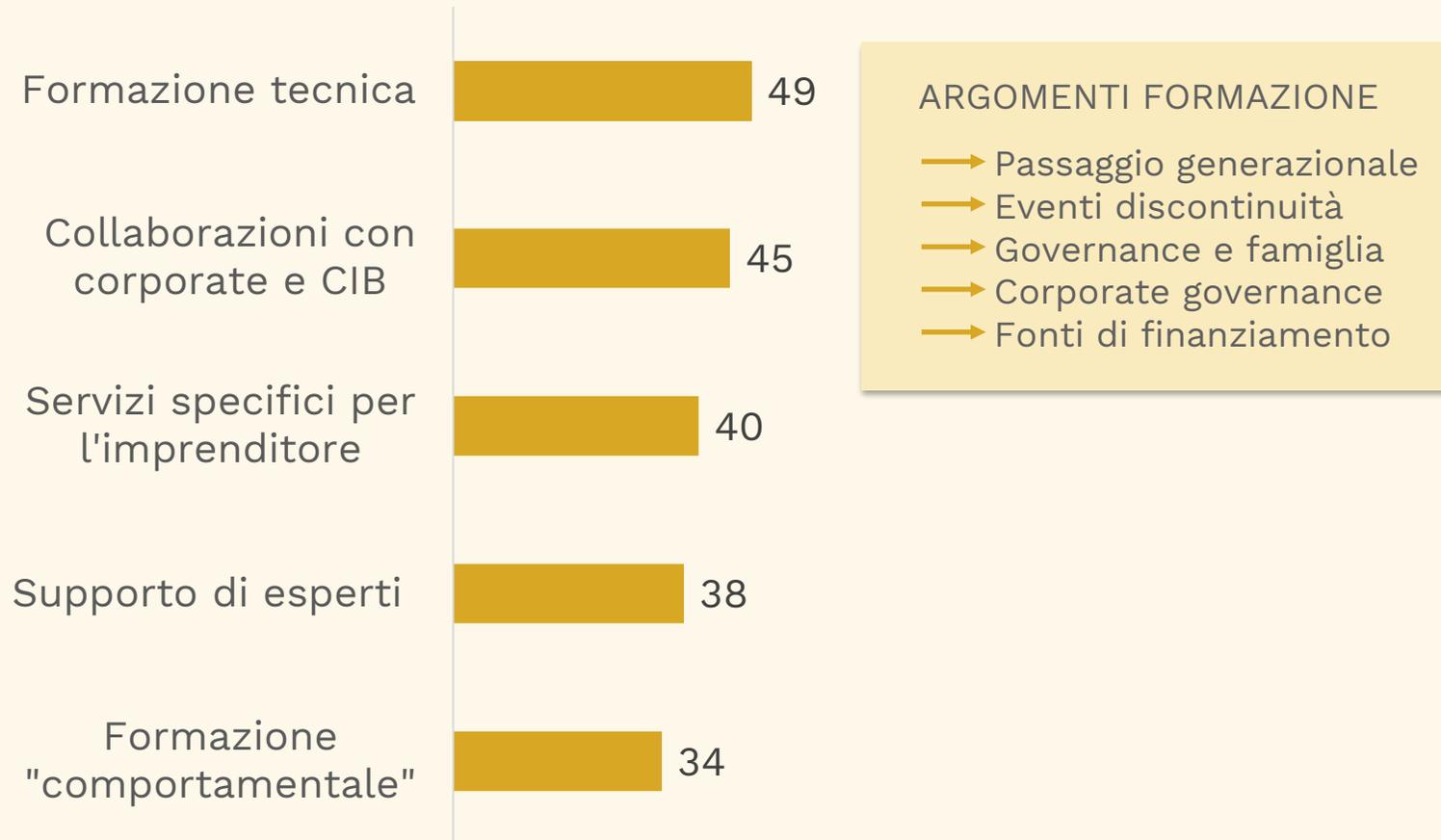
*Risposta multipla - dati %*



Una maggior **conoscenza** di tutti gli **strumenti utili al finanziamento** d'impresa potrebbe favorirne l'adozione e aumentare il potenziale di crescita delle imprese

L'84% dei Private Banker è convinto che sia **utile e importante** affiancare i clienti imprenditori. 1 su 2 dichiara di avere gli **strumenti** e le **competenze** idonee

## Cosa serve per affiancare il cliente imprenditore: l'opinione dei banker



**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING