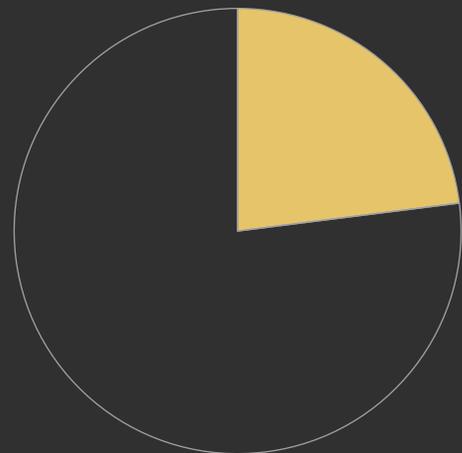


# Private Banking e Imprenditore: un dialogo che crea valore

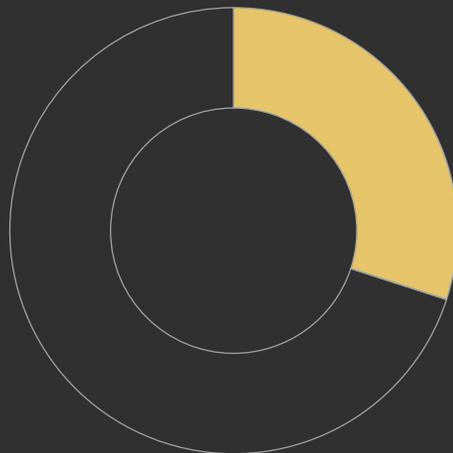
Andrea Ragaini, Presidente AIPB

30 giugno 2025

# AIPB ha avviato un Osservatorio sugli imprenditori italiani, un'importante componente della Clientela del Private Banking



Gli **IMPRENDITORI**  
rappresentano il  
**23%**  
dei **CLIENTI**  
Private



e circa il  
**30%**  
degli **AUM**

OSSERVATORIO  
450 interviste a  
IMPRENDITORI

Campionamento sperimentale:  
10-49 addetti: 150 interviste  
50-249 addetti: 150 interviste  
>250 addetti: 150 interviste

# Gli argomenti su cui costruire un dialogo di valore

1.

**CRESCITA**  
attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

2.

**FINANZA**  
aprirsi a nuovi  
strumenti

3.

**GOVERNANCE**  
mettere basi  
solide per il  
futuro

4.

**CONTINUITÀ**  
preparare il  
domani, oggi

1.

**CRESCITA**  
attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

2.

**FINANZA**  
aprirsi a nuovi  
strumenti

3.

**GOVERNANCE**  
mettere basi  
solide per il  
futuro

4.

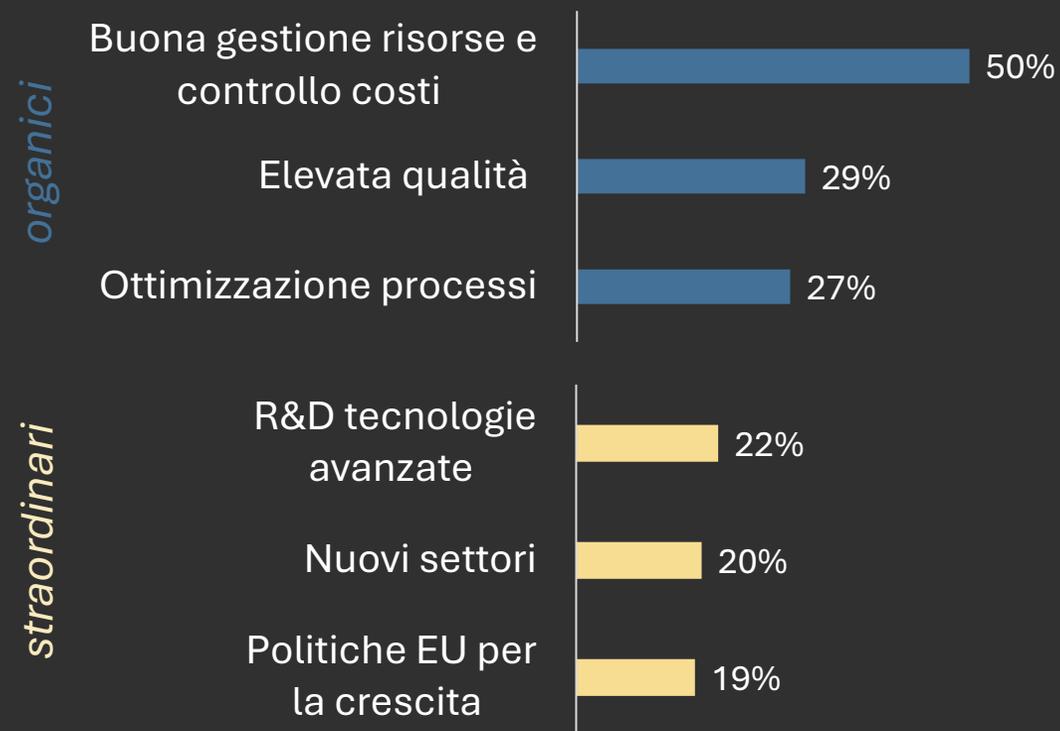
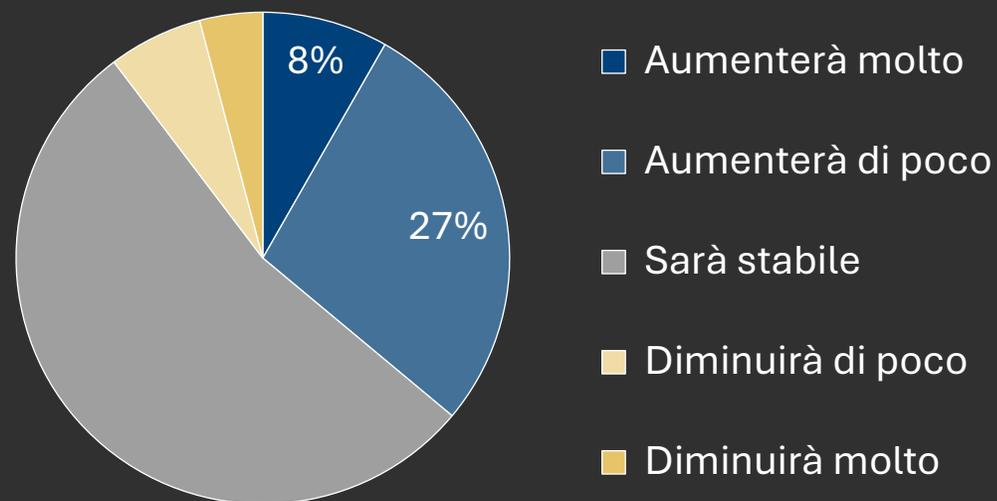
**CONTINUITÀ**  
preparare il  
domani, oggi

# Crescere è difficile: si punta su fattori ordinari, meno su innovazione e discontinuità

Poco più di 1 imprenditore su 3 ha prospettive di crescita

Fattori che favoriranno la crescita, TOP 3

Nei prossimi 3 anni il giro di affari della sua Azienda...

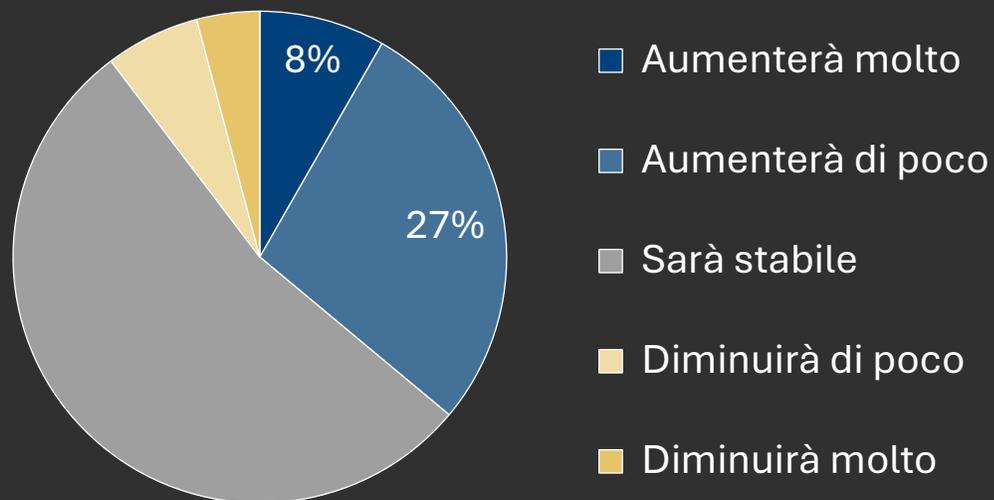


# Crescere è difficile: si punta su fattori ordinari, meno su innovazione e discontinuità

Poco più di 1 imprenditore su 3 ha prospettive di crescita

Fattori che favoriranno la crescita, TOP 3

Nei prossimi 3 anni il giro di affari della sua Azienda...



*organici*



Nuovi capitali

4%

*straordinari*



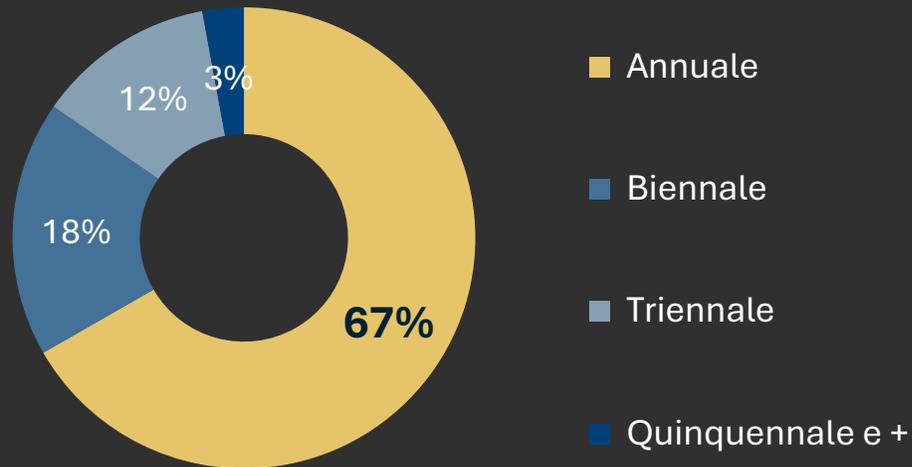
Acquisizioni e fusione  
Apertura capitale

6%

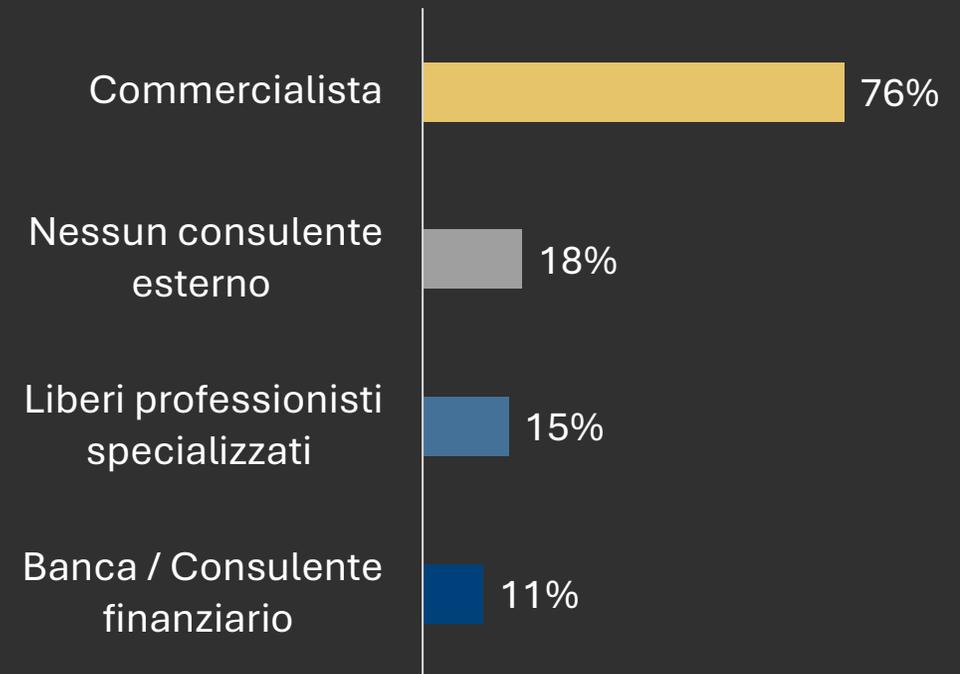
1%

# Strategia spesso ancorata ai risultati economici, più che a una visione di lungo periodo

Orizzonte temporale  
Pianificazione strategica



Consulenti coinvolti nella strategia



1.

**CRESCITA**  
attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

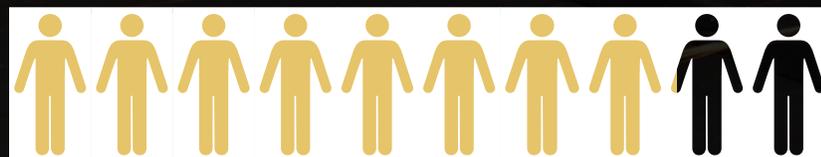
## Cosa può fare il PB

1. Estendere l'orizzonte temporale, incoraggiando una visione strategica
2. Facilitare l'accesso a consulenza qualificata, mettendo in contatto gli imprenditori con advisor e competenze
3. Ottimizzare la gestione della liquidità aziendale, favorendo un utilizzo più strategico delle risorse finanziarie.

#pdv imprenditori già clienti del PB

*«Grazie alla consulenza del mio Private Banker  
nel corso degli anni,  
la mia competenza finanziaria è cresciuta»*

Lo pensa l'**81%** degli imprenditori



13 incontri all'anno tra Imprenditore e Banker da 10 anni

1.

**CRESCITA**  
attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

2.

**FINANZA**  
aprirsi a nuovi  
strumenti

3.

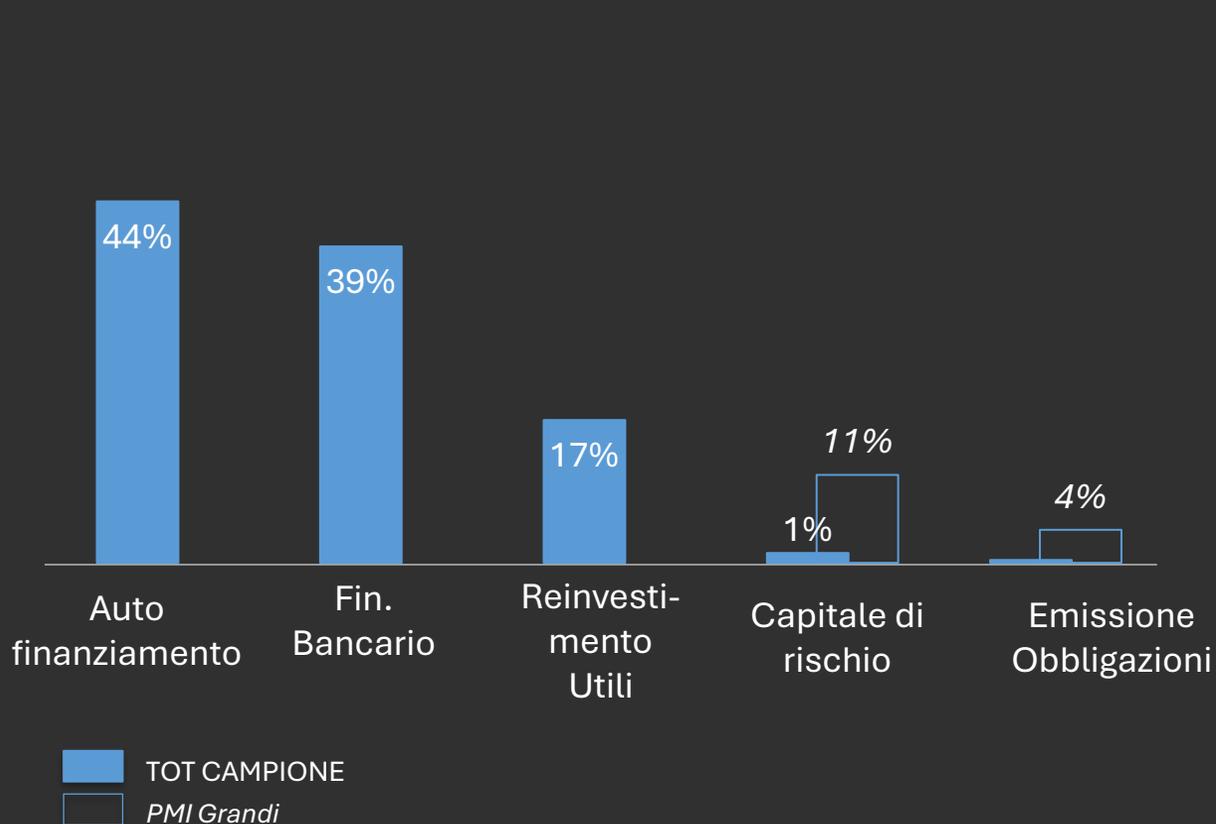
**GOVERNANCE**  
mettere basi  
solide per il  
futuro

4.

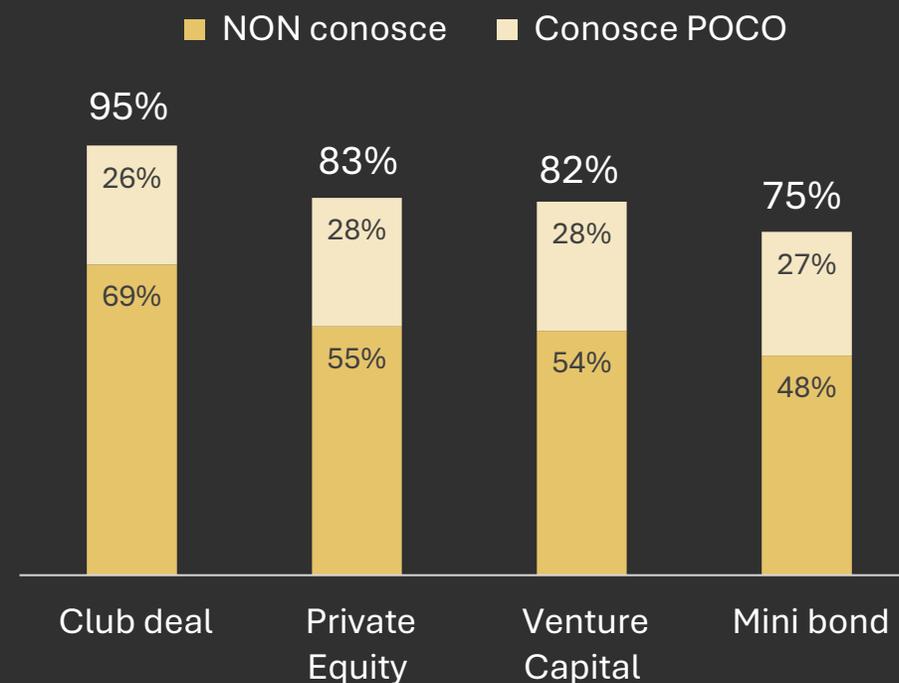
**CONTINUITÀ**  
preparare il  
domani, oggi

# Credito e auto-finanziamento restano centrali, finanza alternativa ai margini

## Fonti di finanziamento utilizzate dalle PMI

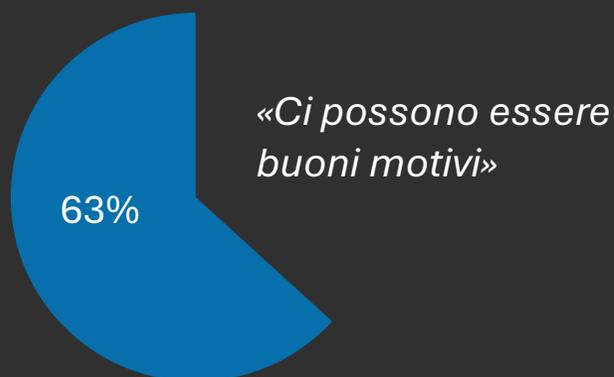


## Conoscenza strumenti alternativi di finanziamento

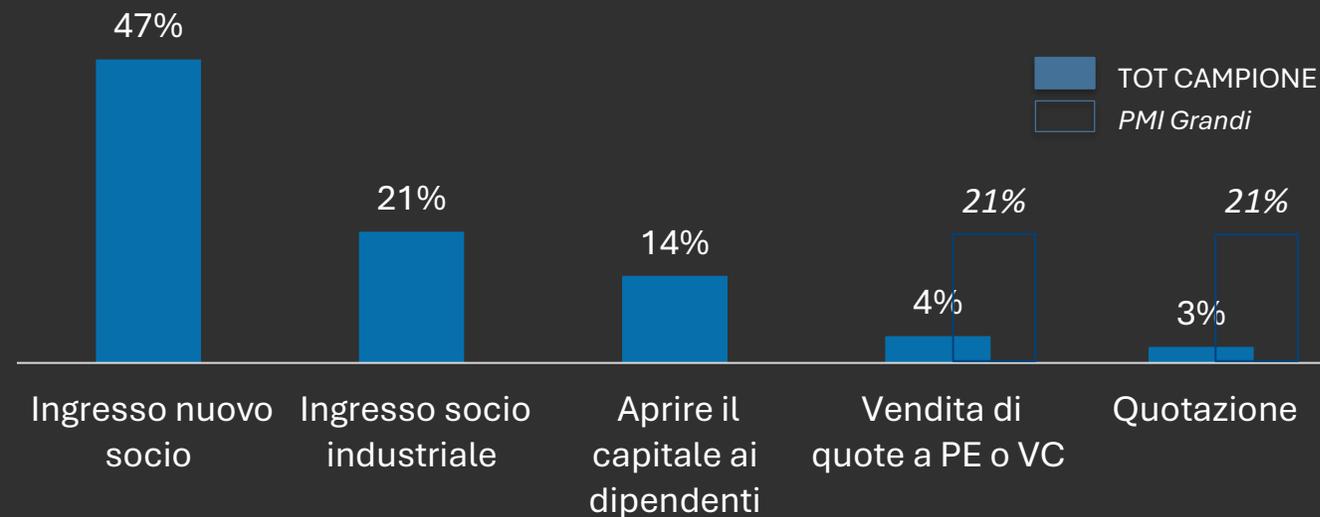


# Apertura dell'assetto societario non escluso, ma ricorrendo a forme tradizionali

Potrebbe prendere in considerazione in futuro di ampliare l'assetto proprietario?



Attraverso quali modalità?



## 2.

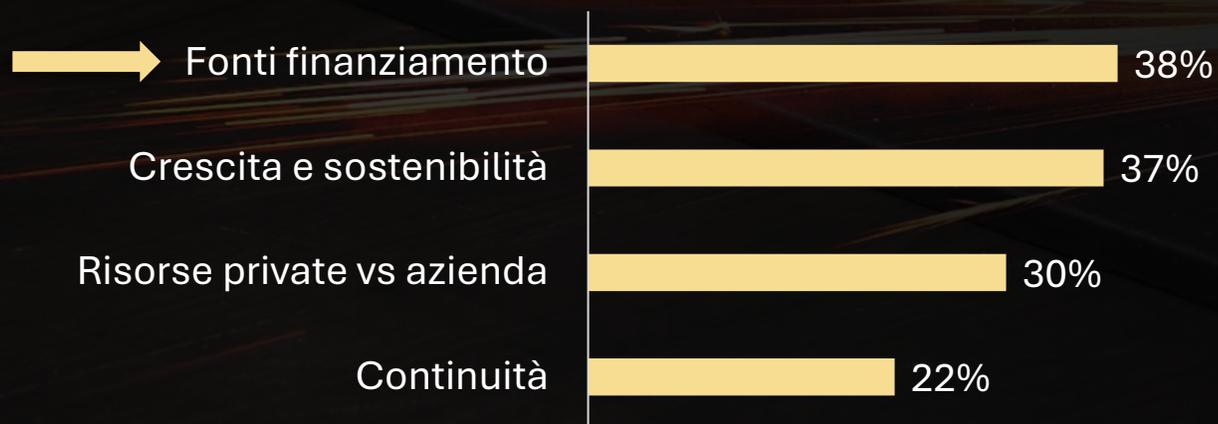
**FINANZA**  
aprirsi a nuovi  
strumenti

### Cosa può fare il PB

1. Aumentare la conoscenza degli strumenti finanziari alternativi, a partire da quelli già utilizzati come investitori
2. Supportare l'accesso a capitale di in linea con la fase di vita dell'impresa
3. Facilitare il dialogo con strutture specializzate in finanza straordinaria, M&A o operazioni di sviluppo.

## #pdv imprenditori già clienti del PB

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



1.

CRESCITA  
attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

2.

FINANZA  
aprirsi a nuovi  
strumenti

3.

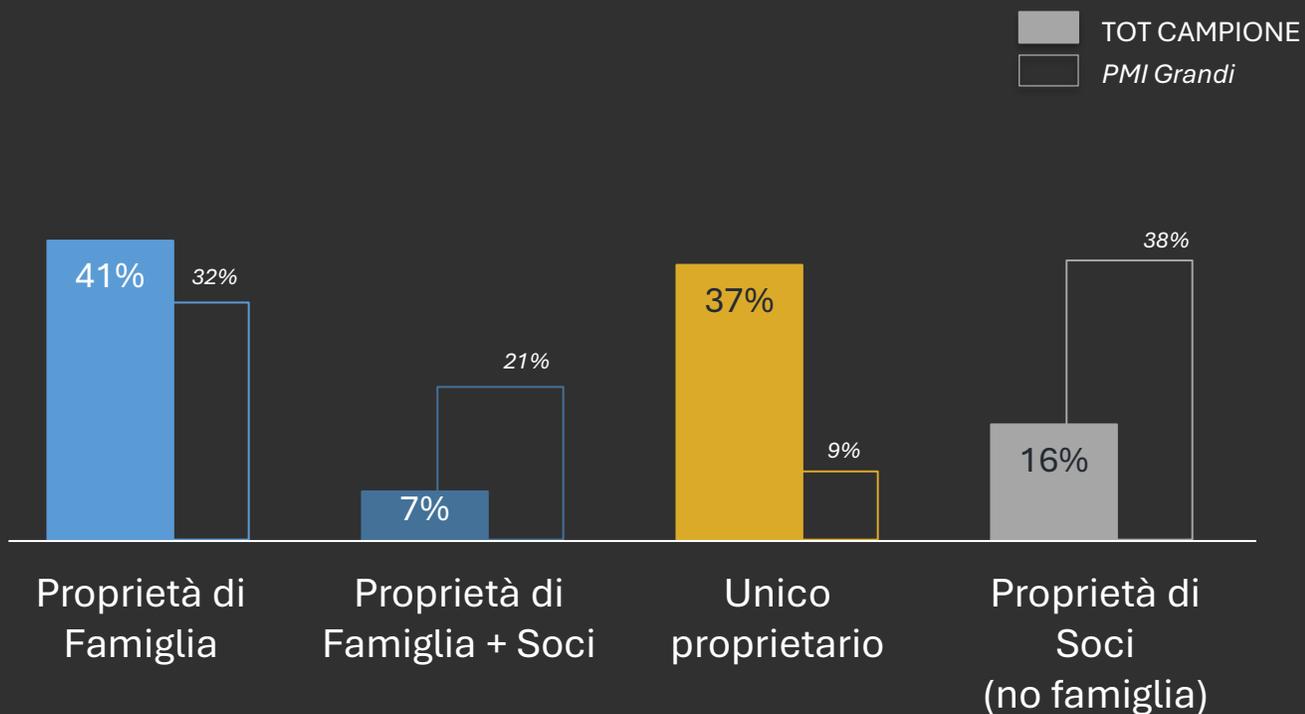
GOVERNANCE  
mettere basi  
solide per il  
futuro

4.

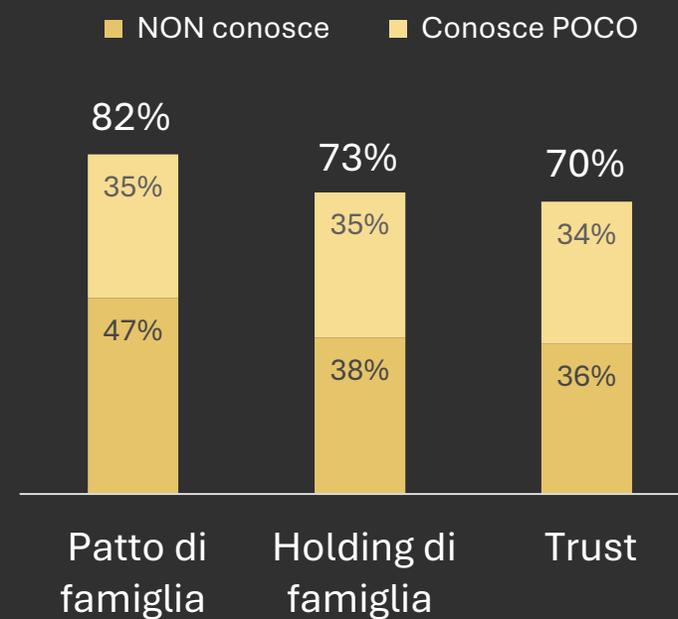
CONTINUITÀ  
preparare il  
domani, oggi

# Governance semplificata, forte presenza della famiglia

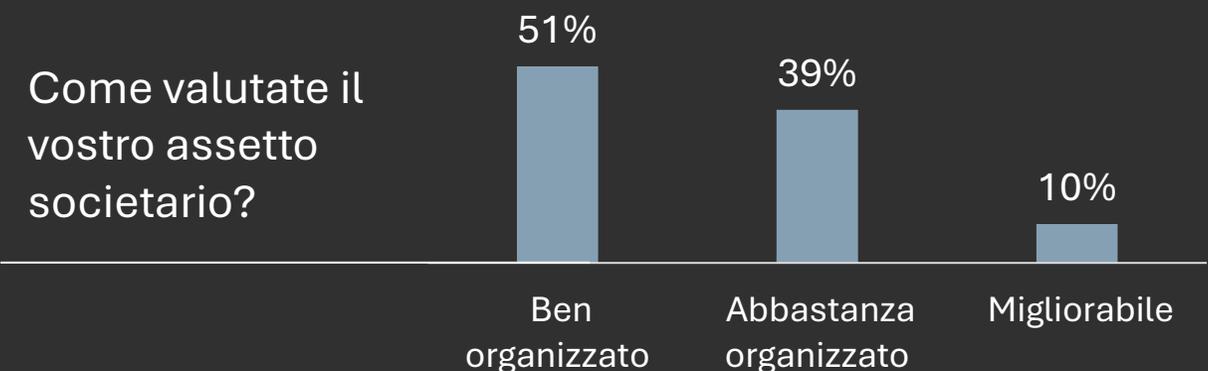
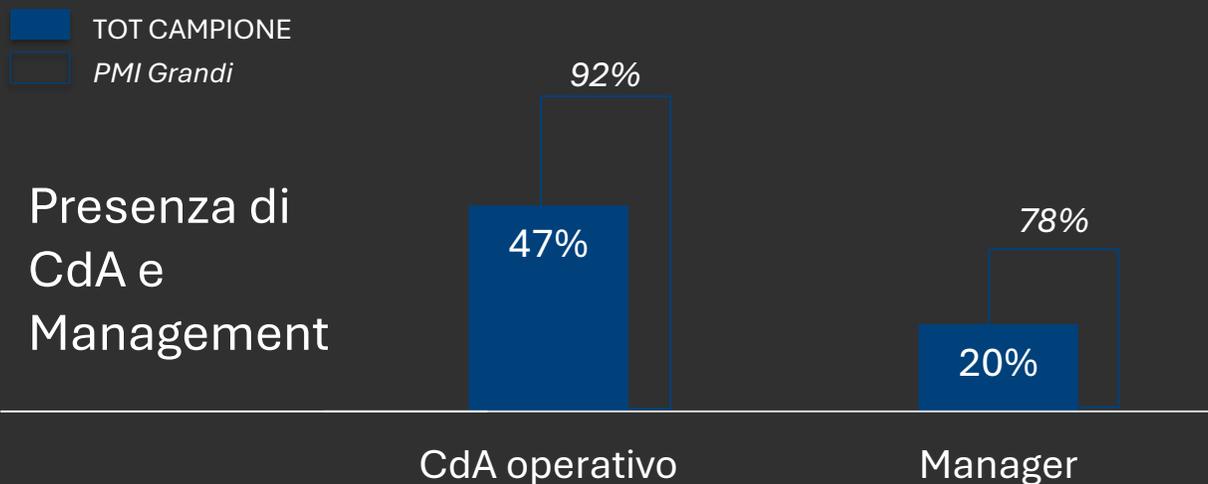
## Assetto societario delle PMI



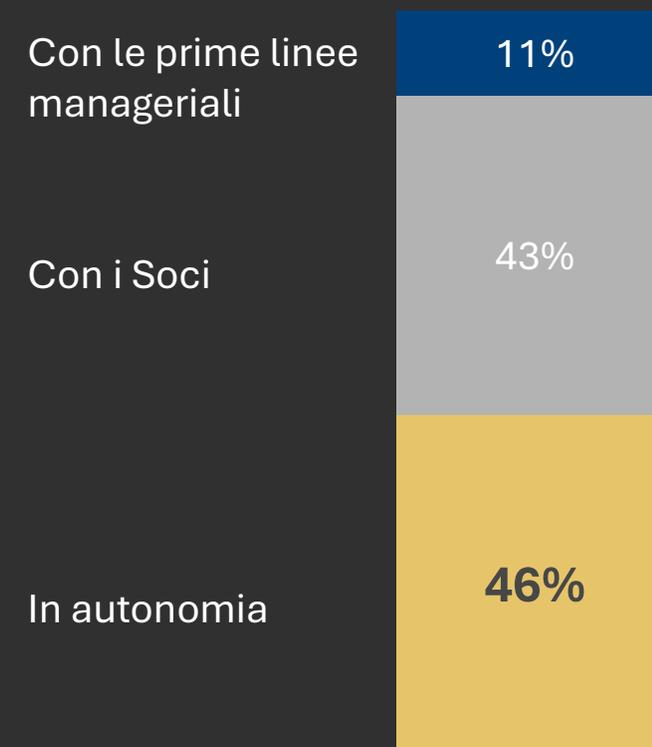
## Quali strumenti conosce?



# Leadership accentrata: snellezza o fragilità?



## Come vengono prese le decisioni in azienda?



3.

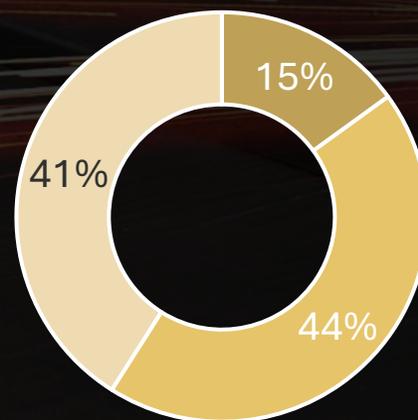
**GOVERNANCE**  
mettere basi  
solide per il  
futuro

## Cosa può fare il PB

1. Affiancare l'imprenditore nelle scelte di equilibrio tra famiglia e impresa definendo ruoli e processi decisionali
2. Aumentare consapevolezza attraverso conoscenza di strumenti come statuti, patti di famiglia
3. Proteggere persone, famiglia e patrimonio

## #pdv imprenditori già clienti del PB

«Le capita di parlare con il suo banker di organizzazione del futuro passaggio del patrimonio ai suoi eredi?»



■ SPESSE ■ A VOLTE ■ MAI

1.

## GOVERNANCE

mettere basi  
solide per il  
futuro

2.

## CRESCITA

attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

3.

## FINANZA

aprirsi a nuovi  
strumenti

4.

## CONTINUITÀ

preparare il  
domani, oggi

# Pianificare per tempo: 12 anni per costruire una vera continuità

Ha mai pensato alla sorte della sua azienda quando deciderà di ritirarsi?

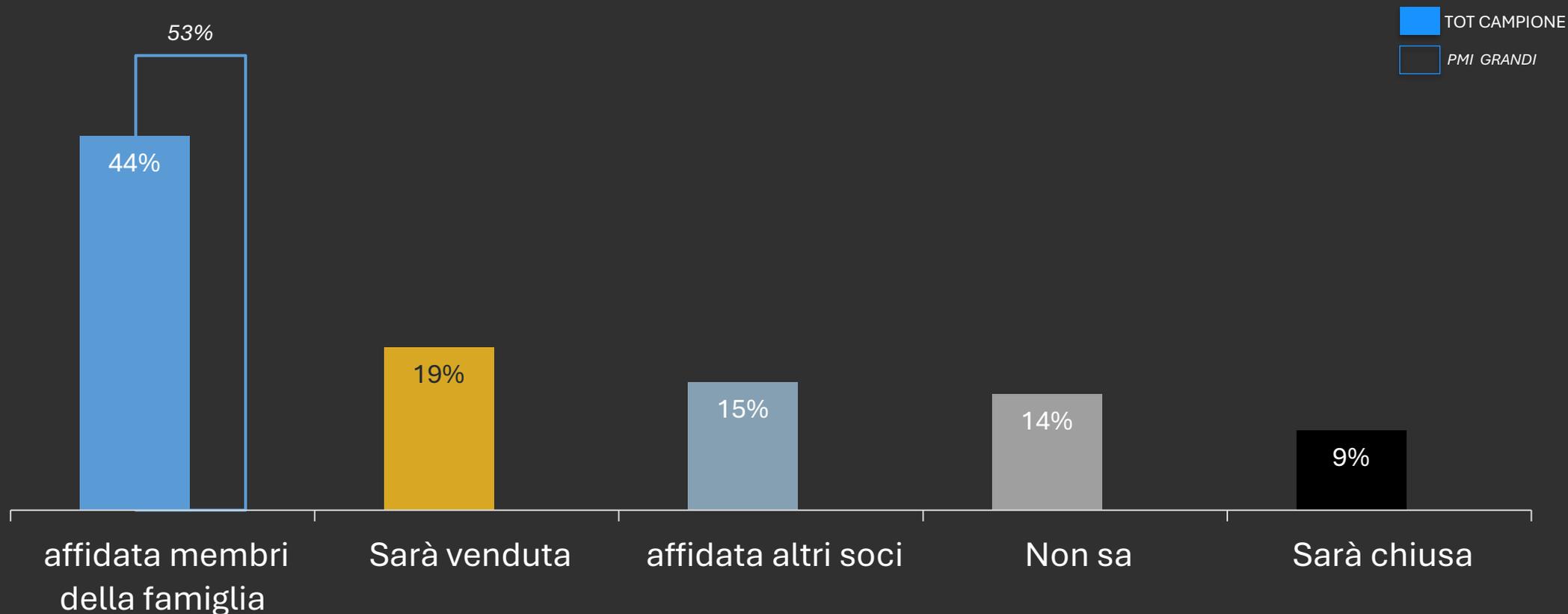


Età media imprenditori\*  
**58 anni**

«Rimarrò attivo in azienda fino a ...»  
**70 anni**

# La famiglia è il fulcro della continuità, ma servono piani chiari anche per le altre alternative

Quale sarà il FUTURO della sua azienda?



4.

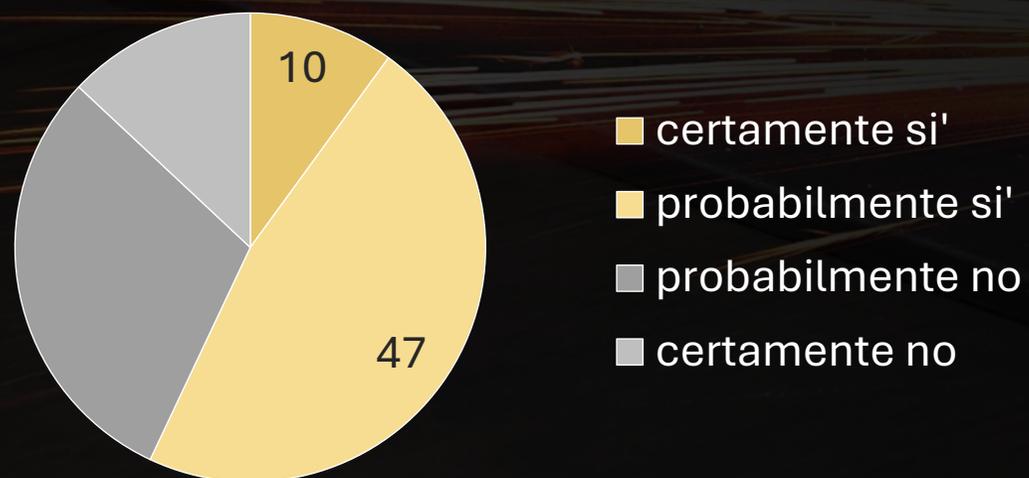
CONTINUITÀ  
preparare il  
domani, oggi

## Cosa può fare il PB

1. Disegnare un percorso chiaro di passaggio generazionale, integrando strumenti e competenze specifiche
2. Rendere consapevoli e preparare gli eredi, con percorsi formativi e strumenti di affiancamento
3. Valutare nuove traiettorie post-imprenditoriali, soprattutto a valle di un «liquidity event»

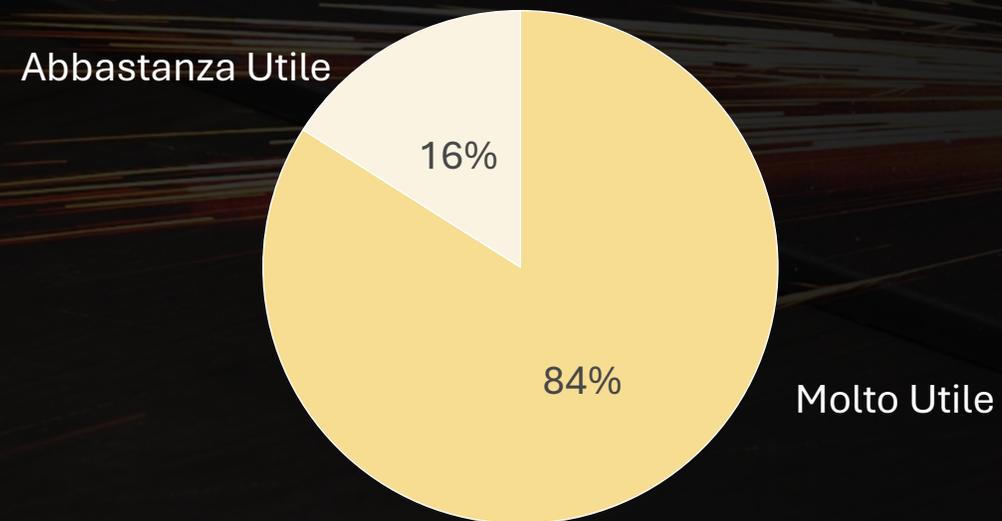
## #pdv imprenditori già clienti del PB

«Chiederebbe  
CONSIGLI o CONSULENZA al suo Banker  
per la gestione straordinaria della sua azienda?»



## #pdv imprenditori già clienti del PB

Quanto riterrebbe utile che la sua Banca le offrisse consulenza per valutare le esigenze della famiglia in materia di progetti di lungo periodo?



# Gli argomenti su cui costruire un dialogo di valore

1.

**CRESCITA**  
attivare nuovi  
percorsi di  
sviluppo

2.

**FINANZA**  
aprirsi a nuovi  
strumenti

3.

**GOVERNANCE**  
mettere basi  
solide per il  
futuro

4.

**CONTINUITÀ**  
preparare il  
domani, oggi



**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING