

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Un'indagine dell'Aipb indica nel ruolo del banker il vero pivot per le strategie di crescita soprattutto nelle piccole imprese. Più ascoltato del commercialista e dell'avvocato. I titolari di Pmi rappresentano un quinto del mercato private in Italia

Il Private Banking non è semplice tutela dei patrimoni della clientela più abbiente, ma rappresenta ormai uno stabile partner per lo sviluppo economico del Paese. Un ruolo attivo non solo rivolto al rendimento degli investitori privilegiati, ma una funzione specifica all'evoluzione positiva al sostegno della crescita. L'Associazione Italiana Private Banking organizza domani a Milano il convegno «Lo sviluppo delle aziende familiari e il passaggio generazionale: quali opportunità per il Private Banking», nel corso del quale il Segretario generale dell'Aipb, Antonella Massari svolgerà la sua relazione introduttiva proprio per mettere a tema proprio il ruolo del Private Banking come partner globale dello sviluppo del Paese.

PROTEZIONE E CRESCITA

«Storicamente l'industria del Private Banking si è sempre distinta nel suo ruolo principale di supporto alle famiglie per la protezione e la crescita dei patrimoni, attraverso servizi di consulenza evoluta che coniugano rendimenti e sviluppo dell'economia reale. Oggi la missione del Private Banking si spinge oltre, allargando lo spettro d'azione ai servizi di wealth management specificamente rivolti ai clienti-imprenditori. L'obiettivo è offrire loro supporto nella definizione delle strategie di crescita dell'azienda. In questo contesto, il Private Banking diventa un prezioso alleato della piccola-media impresa» commenta Massari. In Italia, gli imprenditori caratterizzano fortemente il tessuto economico del Paese: si consideri che il 99% delle imprese italiane sono Pmi e l'85% sono imprese familiari. Gli imprenditori sono i veri protagonisti della crescita e dello sviluppo del Paese: basti pensare che le Pmi generano il 72% del valore aggiunto e il 79% dei posti di lavoro (rispetto a una media europea del 69%). Non solo, ma sono anche - e soprattutto - gli imprenditori ad alimentare il motore della crescita italiana sostenendo le esportazioni e gli investimenti fissi lordi, ovvero le componenti più dinamiche del Pil. In particolare le esportazioni, che in Italia hanno un'incidenza sul Pil pari a due volte e mezzo rispetto a quella rilevata in Germania. Secondo il WTO l'Italia è al secondo posto per competitività dei settori produttivi nel commercio estero, con un ruolo di punta ricoperto dal settore manifatturiero.

Il Private come motore dello sviluppo del Paese

«Gli imprenditori diventano quindi i potenziali destinatari delle azioni dei Private Banker - continua Massari - tanto che oggi rappresentano circa il 20% della popolazione dei clienti private. Affiancare le Pmi italiane è un modo ulteriore per sostenere l'economia del Paese, a maggior ragione se si considerano le pres-



IL 99% DELLE AZIENDE ITALIANE SONO DI PICCOLE O MEDIE DIMENSIONI E L'85% DI QUESTE SONO A GUIDA FAMILIARE

sioni competitive poste dall'attuale mercato globale».

IN CERCA DI SOLUZIONI

Secondo l'indagine condotta da Aipb sono 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. Diventa sempre più un pivot che guida l'evoluzione dell'impresa di piccole dimensioni, come consulente globale dell'imprenditore.

Più influente del commercialista o del legale. Il private banker si conferma già oggi come primo interlocutore su molte tematiche consulenziali extrafinanziarie (dalla consulenza su patrimoni all'estero alle nuove forme di investimento; dall'analisi dei rischi del patrimonio alla corporate advisory and finance, fino alla finanza sostenibile, alla filantropia, alla charity).

L. Ram.

