

[Link alla pagina web](#)

## Passaggio generazionale: un'incognita per 8 clienti private su 10

Aibp: "Solo il 19% degli imprenditori ha cominciato a trasferire il proprio patrimonio aziendale" Il private banker si conferma il primo interlocutore su molte tematiche consulenziali extra finanziarie degli imprenditori che rappresentano il 20% della clientela complessiva del private banking in Italia. Un presupposto essenziale per essere il partner globale del cliente, e svolgere un ruolo da pivot tra le diverse professionalità necessarie nei momenti di discontinuità, comunque sempre al fianco dell'imprenditore quando si tratta di implementare investimenti e strategie di crescita di lungo periodo. È quanto emerge dall'ultimo Osservatorio realizzato da **Aipb** che contiene i risultati di una indagine condotta su un campione significativo di clienti private imprenditori, presentato oggi a Milano. "Il 99% delle imprese italiane sono PMI e che queste imprese, che generano il 79% dei posti di lavoro e che si caratterizzano per flessibilità, creatività, cura artigianale dei prodotti, adattabilità ai bisogni della clientela, elevata specializzazione, sono le vere protagoniste della crescita e dello sviluppo del Paese attraverso, ad esempio, il successo dimostrato nel penetrare i mercati internazionali, come certifica il Trade Performance Index del WTO, secondo il quale il nostro Paese è secondo dopo la Germania tra i principali attori del commercio internazionale" ha sottolineato il segretario generale di **AIPB**, Antonella Massari (nella foto). "L'85% di queste PMI - ha aggiunto - sono imprese familiari, e questo pone alcuni problemi, soprattutto se consideriamo i punti di debolezza generali del sistema: per esempio la dimensione, i limiti agli investimenti in innovazione e in strategie di crescita di lungo periodo, la presenza di modelli di governance tradizionali poco adatti alle nuove sfide poste dall'ampliamento della concorrenza internazionale. Tutte criticità che devono essere superate per evitare che venga minata la competitività nel tempo delle imprese nei mercati globali, e, viceversa, perché se ne possano liberare appieno il potenziale". "In questo senso - ha concluso Massari - il tema del passaggio generazionale e della governance nelle PMI familiari diventa centrale. E siamo convinti che proprio su questo terreno il private banking possa avere molte opportunità per affiancare gli imprenditori ben oltre le tematiche strettamente correlate alle gestioni del patrimonio finanziario". Ma guardiamo in dettaglio alcune conclusioni dell'indagine



presentata da **Aipb**. Per quanto riguarda l'aspetto di finanziamento degli investimenti, l'Osservatorio conferma la presenza, per le PMI, di fonti poco diversificate, sbilanciate verso il credito bancario, bassa propensione a forme alternative di reperimento di capitale e ancora poca apertura del capitale ai terzi. Migliorabili appaiono anche i sistemi di governance aziendale con particolare riguardo ai processi relativi al ricambio generazionale. Su questo punto, l'Osservatorio conferma che i passaggi generazionali sono ancora guidati da dinamiche emotive, più che dalla sostenibilità dell'impresa. Emergono infatti ritardi nelle scelte legate alla successione, per lo più a causa delle difficoltà nella gestione emotiva legata al cambiamento. Molti imprenditori sostengono di averci pensato ma di non aver posto in essere azioni concrete. Solo il 19% degli imprenditori ha cominciato a trasferire il proprio patrimonio aziendale. Sale leggermente la percentuale (26%) quando si parla invece di patrimonio finanziario. L'indagine **Aipb** rivela anche che l'imprenditore è pronto ad accogliere proposte di soluzioni che lo supportino nei momenti di discontinuità (il 68%, contro un 13% che pensa di poter gestire da soli le fasi critiche del ciclo di vita dell'azienda). Resta comunque ancora un 20% che dichiara di non avere ancora le idee chiare su competenze e soluzioni necessarie e il 60% dei clienti private ha dichiarato di essere propenso a chiedere supporto al proprio banker per la gestione di scelte complesse riguardanti la propria azienda. Dall'Osservatorio emerge come il private banker e il cliente-imprenditore abbiano costruito una relazione di fiducia consolidata nel tempo (13 anni in media) e come l'imprenditore riconosca al banker, oltre alle professionalità tecniche anche abilità più trasversali, fondamentali per dialogare sui temi dell'impresa.