

[Link alla pagina web](#)

Passaggio generazionale: i private banker alleati degli imprenditori

La vicinanza dei private banker agli imprenditori permette di facilitare il trasferimento del patrimonio e liberare il potenziale delle aziende familiari. Il private banker può aiutare gli imprenditori nella delicata fase del passaggio generazionale delle aziende familiari? La risposta è assolutamente affermativa. Anzi, i private banker, grazie alla fiducia acquisita negli anni, possono avere un ruolo chiave in un



processo complesso, caratterizzato da passaggi tecnici, burocratici ma anche psicologici. Il tutto con la possibilità di far crescere le imprese e, di conseguenza, migliorare il tessuto economico del paese, visto che il 20% dei clienti dei private banker italiani sono imprenditori. L'APPUNTAMENTO Il tema è stato al centro del confronto, che si è tenuto oggi a Milano, promosso dall'**Associazione italiana private banking (Aipb)** dal titolo "Lo sviluppo delle aziende familiari e il passaggio generazionale" a cui hanno partecipato Antonella Massari, Segretario Generale **AIPB**, Dario Voltattorni, Direttore Esecutivo AIDAF, Gabriele Barbaresco, Direttore Area Studi Mediobanca, Edgardo Bianchi, Direttore Amministrazione Lubiam, Leo De Rosa, fondatore e Managing Partner Russo De Rosa Associati, Luca Peyrano (Amministratore Delegato ELITE), Settimio Stigliano (Gestore Azionario Italia Arca Fondi SGR), Angelo Viganò (Responsabile divisione Private Banking Mediobanca). L'IMPORTANZA DELLE PMI "Sappiamo - ha sottolineato il Segretario Generale di **AIPB**, Antonella Massari - che 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". 85% A CONDUZIONE FAMILIARE L'85% di queste imprese è a conduzione familiare, una tipologia di azienda che presenta storicamente alcuni punti deboli che ne ostacolano la crescita. Oltre alle dimensioni limitate, un altro problema è rappresentato dai modelli di governance troppo accentrati - spesso ancora saldamente in mano al fondatore - e poco adatti alle nuove sfide poste dall'ampliamento della concorrenza internazionale. PASSAGGIO GENERAZIONALE "In questo senso - ha spiegato il Segretario Generale di **Aipb** - 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". LA PAURA DI SCONTENTARE GLI EREDI L'osservatorio **Aipb** ha permesso di fare luce anche sui motivi che frenano un passaggio generazionale organizzato e pianificato. Il principale è di tipo emotivo: molti imprenditori ritengono che nella cerchia familiare non ci siano candidati idonei, ma il 51% degli intervistati ha affermato di non voler correre il rischio di scontentare gli eredi. Ciò porta a ritardare il passaggio del testimone, al punto che solo il 19% ha cominciato a trasferire il proprio patrimonio aziendale. Video - Dal private banking una spinta per la crescita IL RUOLO DI PIVOT DEL PRIVATE BANKER Quali sono le possibili soluzioni? La stessa ricerca di **Aipb** ha rivelato che il 68% degli imprenditori è pronto ad accogliere suggerimenti per affrontare questa particolare fase. Uno spazio che può essere occupato dal private banker in qualità di "terza persona (di fiducia) coinvolta", come ha spiegato Gabriele Barbaresco, Direttore Area Studi Mediobanca: "Il private banker, forte del suo rapporto ultradecennale con l'imprenditore, può affrontare temi delicati come quello del passaggio generazionale. In ogni caso, guardando alle imprese, la soluzione migliore per facilitare questa fase è aprire i board aziendali all'esterno ed evitare la concentrazione delle cariche". INTERLOCUTORE PRIVILEGIATO In sostanza, quindi, il private banker si conferma il primo interlocutore su molte tematiche consulenziali extra finanziarie. 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.