

[Link alla pagina web](#)

Private banking risorsa per la crescita delle Pmi

Massari (**Aipb**): “Bisogna evitare che venga minata la competitività delle imprese nei mercati globali. In questo senso il tema del passaggio generazionale e della governance nelle Pmi familiari diventa centrale”. C'è bisogno di un legame sempre più stretto tra piccole e medie imprese e mercato dei capitali. E se il sistema finanziario tradizionale, quello delle banche per intenderci, non è in grado di fornire alle pmi i mezzi necessari per crescere, allora dovranno pensarci i canali alternativi. Come il mondo del gestito, a 360 gradi. Che viene chiamato in causa anche per il suo ruolo consulenziale, soprattutto su tematiche specifiche come il passaggio generazionale delle imprese a connotazione familiare (l'85% delle pmi italiane). In questo contesto il Private Banking italiano può compiere un importante salto di qualità, abbinando alla consulenza per la gestione dei patrimoni il supporto attivo alle strategie di crescita delle piccole e medie imprese, facendo soprattutto leva su un forte rapporto fiduciario costruito nel tempo con i propri clienti-imprenditori che già rappresentano il 20% della clientela complessiva, offrendo così un contributo alla crescita dell'economia reale. Un tema sempre più caldo, a cui ieri l'**Aipb** (Associazione italiana del private banking) ha dedicato un convegno, “Lo sviluppo delle aziende familiari e il passaggio generazionale”, che ha visto la partecipazione di Antonella Massari, segretario generale di **Aipb**, Dario Voltattorni, direttore esecutivo di Aidaf, Gabriele Barbaresco, direttore area studi di Mediobanca, Edgardo Bianchi, direttore amministrazione di Lubiam, Leo De Rosa, fondatore e managing partner di Russo De Rosa Associati, Luca Peyrano, amministratore delegato di Elite, Settimio Stigliano, gestore azionario Italia di Arca Fondi Sgr) e Angelo Viganò, responsabile divisione Private Banking di Mediobanca. “Sappiamo 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 attraverso, per esempio, il successo dimostrato nel penetrare i mercati internazionali - ha sottolineato Massari - Lo certifica anche il Trade Performance Index del Wto, secondo cui il nostro Paese è secondo dopo la Germania tra i principali attori del commercio internazionale. Sappiamo anche che l'85% di queste Pmi sono imprese familiari, e questo pone alcuni problemi, soprattutto se consideriamo i punti di debolezza generali del sistema”, tra cui la



dimensione, i limiti agli investimenti in innovazione e in strategie di crescita di lungo periodo, nonché 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 - ha voluto precisare Massari - In questo senso 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. A sostegno delle opportunità per il private banking a candidarsi a questo più ampio ruolo, l'Associazione ha presentato all'incontro odierno alcune evidenze emerse nell'ultimo Osservatorio realizzato dall'Associazione, che contiene i risultati di una indagine condotta su un campione significativo di clienti private imprenditori. 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. 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.