

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

L'Economia

RICCHEZZE DI FAMIGLIA

Banchieri multitasking per le Pmi

Il «private» si allarga: non solo finanza, ora anche partner per la crescita e le fasi difficili. Cambio generazionale in testa

di **Patrizia Puliafito**

Diversificare le fonti di finanziamento, investire in innovazione, adottare strategie di medio-lungo periodo, rinnovare i modelli di governance aziendale. E affrontare in tempo la delicata fase del passaggio generazionale. Sono gli interventi indispensabili alle piccole e medie imprese per restare competitive, individuati dall'ultimo Osservatorio Aipb, l'Associazione italiana del private banking. Le Pmi coprono il 99% del tessuto economico italiano e sono il motore della crescita, generando il 79% dei posti di lavoro (la media europea è il 69%). Perciò e per dare sostegno all'economia, il private banking fa un passo avanti: non più solo gestore di patrimoni, intende assumere un ruolo attivo, affiancando l'imprenditore nel percorso di crescita.

Il raggio d'azione

«Consolidato il nostro ruolo nella gestione dei grandi patrimoni, adesso vogliamo essere l'alleato della piccola-media impresa», dice Antonella Massari, segretario generale dell'associa-



Aipb Antonella Massari, segretario generale

zione. Come? «Allargando lo spettro d'azione ai servizi di *wealth management* rivolti agli imprenditori, che sono il 20% dei clienti *private*. Vogliamo offrire un supporto per valorizzare i punti di forza, come flessibilità, creatività, qualità del prodotto o servizio. Tutti fattori di successo delle Pmi su cui occorre continuare a lavorare».

L'industria del private banking gestisce oltre 800 miliardi di euro, un quinto della ricchezza finanziaria italiana. Ricchezze fatte crescere nel tempo e protette anche nelle fasi più critiche dei mercati, come nel 2018. Anno «difficile», dice l'Aipb, in cui l'andamento della ricchezza finanziaria in Italia è stato guidato più dall'effetto negativo dei mercati che da nuovo risparmio.

I flussi, rivelano i dati, sono stati positivi (+2,1%) solo nel private banking, compensando la contrazione delle masse gestite per il calo dei rendimenti (-2,2%). «Considerato che l'85% delle Pmi è a conduzione familiare — dice Massari — i punti di debolezza su cui lavorare sono: aumento della dimensione aziendale, adeguamento dei modelli di governance agli scenari internazionali e cambio generazionale».

L'Osservatorio ha poi rilevato che il 75% degli imprenditori ancora fatica a cedere il timone. A 60 anni tutto gira intorno all'imprenditore fondatore, ma l'accentramento delle cariche ridu-

ce produttività e competitività.

La sfida della multidisciplinarietà è già stata raccolta dai big. Tra questi Mediobanca e Cordusio sim (gruppo UniCredit). «Ci rivolgiamo a clienti con patrimoni superiori ai cinque milioni di euro e siamo già organizzati per offrire servizi di *wealth planning* anche per l'azienda — dice Angelo Viganò, a capo di Mediobanca Private Banking —. Contiamo sulla sinergia con l'*investment banking* e il *corporate finance* del gruppo. Per rispondere sia alla richiesta d'individuare forme di investimento illiquide da parte dei nostri clienti *private*, sia all'esigenza delle aziende di trovare altre fonti di finanziamento, abbiamo lanciato il club

deal», dove l'azienda che ha bisogno di risorse è presentata ad alcuni clienti *private*, che entrano nel capitale da azionisti. «L'iniziativa ha raccolto adesioni per oltre 500 milioni di euro — dice Viganò —. L'obiettivo è selezionare aziende italiane ad alto potenziale i cui i nostri clienti possano investire»

Gli specialisti

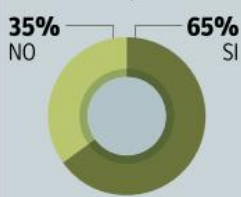
Convinto che nei prossimi anni la partita non si giocherà solo sugli investimenti finanziari, ma anche sulla capacità di seguire il cliente in ogni sua esigenza è anche Paolo Langè, amministratore delegato di Cordusio sim «Fin dalla nascita abbiamo costituito una struttura di *business development* che offre consulenza anche per le attività aziendali in sinergia con il mondo *corporate* e *corporate investment banking* di UniCredit. Specialisti in più ambiti che sono già diventati punti di riferimento degli imprenditori nei momenti cruciali, come passaggio generazionale, cessione o acquisto di un'azienda, gestione di una Ipo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

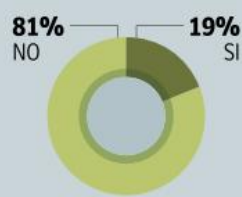
Un passaggio complicato

L'atteggiamento verso la successione

Ha mai pensato alla sorte della sua impresa quando lei non ci sarà più?



Ha già cominciato a trasferire l'azienda ai suoi eredi?



Il professionista giusto

A chi si rivolgerebbe per avere consulenza sul passaggio generazionale del patrimonio finanziario, immobiliare e di azienda?

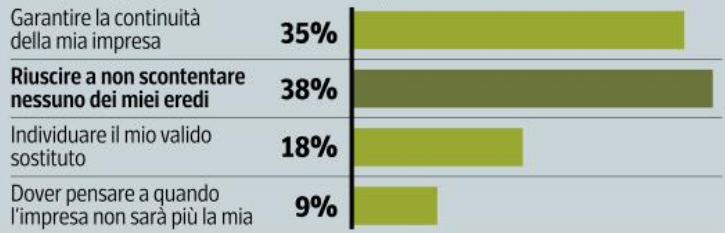


Fonte: AIPB - Indagine sulla clientela Private in Italia

Campione: Imprenditori over 55

Gli ostacoli

Qual è la principale difficoltà che vede nel pianificare il suo passaggio generazionale della sua impresa?



Il ruolo del consulente

Si rivolgerebbe al private banker per avere supporto nel..?



L'EGO - HUB

