

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Private banking, diversificare per far crescere la ricchezza

Aipb & grandi patrimoni

Il 2024 si chiude a quasi 1300 miliardi (+12,8% sul 2023), crolla il tasso di risparmio

Lucilla Incorvati

L'industria del private banking è in buona salute e il bilancio 2024 secondo Aipb (Associazione Italiana Private Banking) è atteso a 1.242 miliardi di masse (+12,8% rispetto ai 1.101 miliardi del 2023). Un risultato, questo, nettamente superiore al +1,3% registrato dagli altri operatori. Conseguenza di buoni flussi (58 miliardi), effetto mercato (55 miliardi) e l'arrivo di nuovi player (28 miliardi). Tutto bene dunque? Sì e no perché se si guarda al passato il tasso di risparmio anche dei soggetti benestanti è in calo. Il tasso di risparmio delle famiglie è passato dal 28% negli anni Ottanta all'8,4% nel 2024. Negli ultimi vent'anni, la ricchezza complessiva ha registrato una crescita media annua nominale dell'1,6%, ma in termini reali ha subito una contrazione media annua dello 0,4%, penalizzata

da un'allocazione inefficiente. Gran parte della ricchezza è concentrata in immobili (51%), la parte finanziaria investibile (il 30%) è sbilanciata sulla liquidità (40%) e sul comparto obbligazionario (45%), le azioni sono solo il 10% e le opportunità offerte dai private markets quasi del tutto ignorate. Ecco perché si deve investire la rotta con più diversificazione. Tra i clienti del private (760 nuclei) il 23% sono imprenditori (30% delle masse), soggetti verso i quali i banker non si limitano alla gestione del patrimonio personale «ma discutono sui temi legati alla gestione e al futuro delle aziende - sottolinea Antonella Massari, segretario generale Aipb -. Per questo al mondo delle Pmi abbiamo dedicato un nuovo osservatorio con l'obiettivo di conoscerle e di misurare l'approccio migliore per supportarle». L'analisi condotta con Doxa su un campione rappresentativo ha messo in luce che nella gran parte (87%) sono aziende sotto i 50 dipendenti, longeve e sane. «Spesso però gli impren-

ditori non sono consapevoli dei loro rischi - aggiunge Massari - come quello insito nel decidere solo in prima persona, di non prepararsi al futuro con strumenti adeguati (trust, patto di famiglia, etc) per dare continuità all'impresa ma anche per supportare la crescita nelle diverse fasi. Molti parlano ancora solo di autofinanziamento, credito bancario e ricorso agli utili. Capitale di rischio e obbligazioni sono utilizzare poco e solo dalle grandi imprese».

Invece, a seconda delle fasi, soprattutto per le piccole imprese questi strumenti di finanziamento sono una via percorribile. «Secondo i dati dell'analisi, solo due imprenditori su tre prenderebbero in considerazione l'apertura dell'assetto societario per aprire nuovi capitali e nuovi mercati, solo il 21% la quotazione oppure il ricorso ad un fondo di private equity - aggiunge Massari - e tra coloro che optano per la vendita spesso c'è chi vuole reinvestire ma non sa come fare. Qui entrano in gioco ad esempio i club deal ai più sconosciuti. Insomma, gli imprenditori vanno educati e supportati. Occasioni, queste, che i banker possono cogliere, a patto di aver costruito una relazione fiduciaria e di lungo periodo».



Gli imprenditori (23% della clientela private) vanno educati su strumenti finanziari e di finanziamento

© RIPRODUZIONE RISERVATA

