

Link originale: <https://www.economy magazine.it/tra-private-e-impresa/>

INOSTRI EVENTI VIDEO PODCAST CONTENT FACTORY

f @ in X

Sfogliala rivista Abbonamenti Contatti

Economy

30 Marzo 2025







RICERCA

Home > Economia&Imprese > Tra «private» e impresa

Tra «private» e impresa

I capitali privati sono una leva di crescita per l'economia reale, perché supportano le imprese nei loro progetti a lungo termine. Così il consulente finanziario diventa un pivot per l'azienda. Ma ancora meglio si potrebbe fare con la riforma del fisco, se venissero accolte le proposte formulate da Aipb...

Di Marina Marinetti - 29/03/2025



I 242 miliardi di asset, quasi la metà di tutta la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane investite attraverso servizi finanziari. «Saremmo una grande leva per la crescita delle imprese». Il condizionale è d'obbligo, per Antonella Massari, segretario generale di Aipb (Associazione Italiana Private Banking), che riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. «Qualche anno fa abbiamo iniziato a chiederci chi fossero gli investitori e i risparmiatori che, avendo un patrimonio consistente, potessero permettersi di investire una parte dei loro fondi a lungo termine, senza necessità immediate di liquidità per spese personali», spiega. «Gli investimenti in economia reale, ovunque avvengano, devono avere una prospettiva di lungo periodo, diversamente si tramutano in speculazione finanziaria, come nel caso del trading

EcoTODAY



Luce e gas, la stima di PolisEnergia: "Da maggio bollette meno..."

Redazione Web - 27/03/2025

Link originale: <https://www.economymagazine.it/tra-private-e-impresa/>

Tra «private» e impresa

I 242 miliardi di asset, quasi la metà di tutta la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane investite attraverso servizi finanziari. «Saremmo una grande leva per la crescita delle imprese». Il condizionale è d'obbligo, per Antonella Massari, segretario generale di **Aipb** (**Associazione Italiana Private Banking**), che riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del **Private Banking**, Università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. «Qualche anno fa abbiamo iniziato a chiederci chi fossero gli investitori e i risparmiatori che, avendo un patrimonio consistente, potessero permettersi di investire una parte dei loro fondi a lungo termine, senza necessità immediate di liquidità per spese personali», spiega. «Gli investimenti in economia reale, ovunque avvengano, devono avere una prospettiva di lungo periodo, diversamente si tramutano in speculazione finanziaria, come nel caso del trading azionario. L'obiettivo è invece finanziare le imprese per la realizzazione di progetti di lungo periodo. Il cliente "private", che nel nostro caso definiamo con un patrimonio minimo di 500.000€, possiede mediamente un portafoglio d'investimento di 1.800.000 euro e si avvale di un servizio di consulenza che lo aiuta a diversificare i rischi e gli obiettivi di investimento di lungo periodo. Questo tipo di cliente è ideale per immobilizzare parte dei fondi e assumersi rischi calcolati,

considerando che gli investimenti in economia reale possono comportare un livello di rischio maggiore rispetto ad altre forme di investimento, a fronte di maggiori opportunità di crescita del valore dell'investimento. È quindi il candidato ottimale per questo tipo di investimenti». Ma questa è solo una faccia della medaglia: il **private banking** ha un ruolo centrale, perché da un lato assiste i clienti come investitori, dall'altro può svolgere un ruolo di consulenza agli imprenditori. Infatti, secondo l'ultimo "censimento" realizzato da Bva-Doxa per **Aipb**, gli imprenditori rappresentano il 23% dei clienti private e circa il 30% degli Aum (asset under management). Il 76% è a capo di aziende con meno di 20 addetti e, fatto 100 il tempo trascorso con il proprio private banker, che mediamente incontra 14 volte l'anno, il 44% è dedicato ad argomenti extra-portafoglio: l'azienda (94,1%), i progetti familiari (87%), la protezione dai rischi (78,4%) e il passaggio generazionale (59,4%). «Il private banker può assumere un ruolo intermedio tra gli investitori e le aziende che possono beneficiare delle risorse dei privati per sostenere la crescita attraverso una diversificazione delle fonti di finanziamento. Il **Private Banking**, quindi, può fornire consulenza sia sulla diversificazione del portafoglio per le famiglie, sia sulla diversificazione delle fonti di finanziamento per gli imprenditori», sottolinea Massari. Per comprendere meglio le reali esigenze degli

imprenditori, **Aipb** ha lanciato un osservatorio tra piccole, medie e grandi imprese, per individuare le loro principali caratteristiche e necessità. «Ad esempio, abbiamo rilevato come molte aziende abbiano strutture societarie semplici e un controllo societario fortemente concentrato, in una sola persona. Questa scelta comporta molti rischi, soprattutto operativi», spiega Massari. «Inoltre, gli imprenditori dichiarano di avere un orizzonte temporale breve, mediamente di un anno, mentre per investire è necessaria una visione di lungo periodo. Un altro grande limite è la scarsa diversificazione delle fonti di finanziamento. La maggior parte delle aziende si affida esclusivamente all'autofinanziamento e ai prestiti bancari a breve termine, senza considerare strumenti alternativi come il private equity o la quotazione in Borsa». Gli imprenditori tendono a evitarla: la percepiscono troppo complessa e poco adatta alla loro realtà. «Tuttavia, la diversificazione delle fonti di finanziamento è fondamentale per la crescita aziendale e per migliorare le performance economiche». Sul piatto c'è anche la questione del passaggio

generazionale: per l'Italia vale miliardi di euro e affrontarlo correttamente è fondamentale. «Molti imprenditori desiderano trasmettere l'azienda ai propri figli o parenti, tuttavia non adottano strumenti adeguati a pianificare la successione. Non conoscono le holding di famiglia, i trust o addirittura non hanno redatto un testamento. La pianificazione è invece fondamentale per evitare situazioni complesse e conflittuali. I consigli di amministrazione sono composti da membri della famiglia e amici. Le imprese avrebbero grandi benefici se aprissero i CdA a competenze esterne che possano offrire nuove prospettive e stimoli per la crescita e la continuità». Un suggerimento alle imprese? «Prima di tutto, definire chiaramente le proprie ambizioni», risponde Massari. «Se si vuole crescere, bisogna pianificare la successione e diversificare le fonti di finanziamento. Inoltre, è fondamentale introdurre competenze manageriali nei consigli di amministrazione». L'articolo Tra «private» e impresa proviene da Economy Magazine.