

<https://advisoronline.it/private-banker/banche-private/ragaini-aipb-ecco-come-il-private-banker-puo-essere-partner-degli-imprenditori>

Ragaini (AIPB): Come il private banker può essere partner degli imprenditori. La strategia

Il 23% dei clienti del **private banking** è costituito da imprenditori, con un'incidenza di oltre il 30% in termini di masse gestite complessive. Una presenza forte che, tuttavia sconta ancora una sottovalutazione del potenziale impatto che i servizi di tutela e sviluppo dei grandi patrimoni possono avere sul quotidiano imprenditoriale, secondo l'analisi del presidente di **AIPB**, **Andrea Ragaini** (in foto), espressa in occasione dell'incontro "**Private Banking** e imprese: un dialogo che crea valore". Da qui è nato l'Osservatorio **AIPB-EY**, basato su un'indagine condotta su 450 imprenditori di aziende di diverse dimensioni, con l'obiettivo di mappare bisogni e aspettative che vanno oltre il perimetro del puro investimento finanziario. Ragaini individua quattro ambiti chiave in cui il **Private Banking** può contribuire in modo strutturale: crescita, finanziamento, governance e passaggio generazionale. Il primo dato che colpisce riguarda la proiezione temporale degli imprenditori: solo uno su cinque pianifica oltre l'anno. La visione strategica è spesso limitata al breve periodo. Eppure, spiega Ragaini, il **private banking** lavora da sempre con orizzonti temporali diversificati, gestendo portafogli con equilibrio tra breve, medio e lungo termine. Applicare questa stessa logica alla pianificazione aziendale può rappresentare un cambio di passo fondamentale. "Inoltre, i private banker hanno, in media, 13 incontri all'anno con i loro clienti: un'opportunità unica per favorire cultura finanziaria e visione d'insieme", sottolinea il presidente di **AIPB**. "Molti imprenditori ci dicono che il rapporto continuativo con il banker ha migliorato la loro cultura finanziaria e questo beneficio può essere trasferito anche alla loro impresa". Il secondo snodo è quello del finanziamento della crescita. Gli imprenditori continuano ad affidarsi prevalentemente all'autofinanziamento e ai prestiti bancari, mentre strumenti come private equity, venture capital, minibond e club deal sono poco conosciuti o percepiti come distanti. Un limite culturale, prima ancora che operativo. Qui il **private banking** può fare molto, secondo Ragaini: "Occorre spiegare questi strumenti, raccontarli nella logica del portafoglio personale, per poi aprire il dialogo su un possibile utilizzo anche in azienda". La doppia competenza sul fronte

dell'investimento e del wealth management consente ai banker di costruire ponti tra capitale e impresa , anche attraverso l'attivazione di partner qualificati in ambito M&A e capital markets. Il tessuto imprenditoriale italiano è, come noto, ancora largamente familiare e, oltretutto, manca una piena consapevolezza degli strumenti per una governance moderna. " Il 46% degli imprenditori prende decisioni in autonomia , e molti non conoscono nemmeno le holding di famiglia , i patti di famiglia o le strutture statutarie evolute ". "Anche qui il **Private Banking** ha un vantaggio competitivo" spiega Ragaini "perché da sempre lavora sulla relazione tra patrimonio e famiglia. Estendere questa logica al rapporto tra impresa e famiglia è naturale». E il tema della protezione del patrimonio (assicurazioni, strumenti successori, gestione del rischio) si integra perfettamente in questo contesto. In questo senso uno degli snodi più delicati è, naturalmente, il passaggio generazionale . Il 44% degli imprenditori non ha ancora pensato alla continuità dell'azienda . Un dato critico, che trova origine nella tendenza a rimandare la riflessione sul futuro. Eppure, la disponibilità al confronto con il banker c'è: oltre il 60% degli imprenditori afferma di aver parlato con il proprio banker di questi temi . E la maggioranza accoglierebbe favorevolmente un servizio di consulenza strutturato proprio su questi aspetti. "Non si tratta di inventare qualcosa di nuovo" ribadisce l'esperto di grandi patrimoni "ma di mettere a sistema ciò che sappiamo fare e che già facciamo, con maggiore consapevolezza e visione". Affinché il private banker sia non soltanto un gestore di patrimonio , ma un alleato strategico per lo sviluppo sostenibile dell'impresa. Cerchi qualcosa in particolare?