

<https://www.wallstreetitalia.com/private-banking-e-pmi-alleanza-strategica-per-valorizzare-la-liquidita-imprenditoriale/>

## Private Banking e PMI: alleanza strategica per valorizzare la liquidità imprenditoriale

Le piccole e medie imprese italiane - che generano oltre l'85% del valore aggiunto nazionale e impiegano il 71% della forza lavoro - si trovano oggi in una posizione inedita: solide, patrimonializzate e con livelli di liquidità in crescita. Una condizione che, se ben gestita, può diventare il trampolino per uno sviluppo strutturale. Tuttavia, secondo lo studio "Private Banking e imprese: un dialogo che crea valore" promosso da AIPB e EY, il potenziale di queste risorse rischia di restare inesperto senza un accompagnamento strategico nella gestione finanziaria, nella governance e nel passaggio generazionale



Un tessuto imprenditoriale pronto a cambiare passo  
Come spiega la ricerca, le imprese italiane, e in particolare le PMI, hanno dimostrato una straordinaria capacità di adattamento, affermandosi nei settori di punta del Made in Italy. Oggi però questa resilienza deve tradursi in visione strategica. Ecco dunque che, in questo contesto, l'industria del Private Banking è chiamata oggi a un'evoluzione del proprio ruolo, affiancando l'imprenditore non solo nella gestione del patrimonio personale, ma anche come partner per lo sviluppo aziendale. Secondo lo studio, il 76% degli operatori del settore ritiene strategico offrire soluzioni su misura agli imprenditori, che già oggi rappresentano il 23% della clientela Private e il 30% delle masse gestite.

Un tessuto imprenditoriale pronto a cambiare passo

Secondo lo studio, il 76% degli operatori del settore ritiene strategico offrire soluzioni su misura agli imprenditori, che già oggi rappresentano il 23% della clientela Private e il 30% delle masse gestite.

"Nel tempo, le imprese italiane hanno saputo distinguersi per una straordinaria capacità di adattamento, superando crisi complesse e conquistando posizioni di eccellenza a livello globale", ha dichiarato Andrea Ragaini, Presidente di AIPB. "Come industria del Private Banking, abbiamo oggi l'opportunità - e la responsabilità - di affiancare gli imprenditori lungo l'intero ciclo di vita aziendale. Grazie a

strumenti evoluti, a competenze trasversali e, soprattutto, al rapporto fiduciario che si consolida nel tempo tra private banker e imprenditore, siamo in grado di supportare anche le trasformazioni più profonde dell'impresa.”

La fotografia offerta dall'Osservatorio **AIPB** evidenzia inoltre come il 67% degli imprenditori sia focalizzato su un orizzonte temporale limitato all'anno in corso, e il 90% non consideri prioritario un ripensamento dell'assetto societario. Una visione corta che mal si adatta alla complessità degli scenari attuali, segnati da transizioni tecnologiche, energetiche e geopolitiche.

In questo contesto, il **Private Banking** può intervenire su quattro assi strategici:

- estensione della visione strategica al medio-lungo termine;
- consulenza specialistica, anche per operazioni di finanza straordinaria;
- rafforzamento della governance aziendale, migliorando l'equilibrio tra impresa e famiglia;
- pianificazione del passaggio generazionale, garantendo continuità e apertura a nuove traiettorie di crescita.

Troppa liquidità in attesa di essere attivata

Lo studio continua evidenziando che l'elevato livello di liquidità detenuto dalle PMI riflette un modello conservativo, ma al tempo stesso segnala un potenziale inespresso. Il credito bancario rimane la fonte primaria di finanziamento (39%), mentre forme alternative come il capitale di rischio (11%) e le obbligazioni (4%) sono poco esplorate. Solo il 3% degli imprenditori considera concretamente l'IPO come opzione strategica e il 55% non conosce il Private Equity.

Il valore del **Private Banking** – si legge nello studio – si manifesta nella sua capacità di rispondere a un ecosistema imprenditoriale complesso, dove si intrecciano esigenze personali, familiari e aziendali. L'imprenditore necessita di un supporto continuo: dalla fase iniziale di avvio, passando per la crescita, fino alla maturità e alla protezione del valore creato.

“In un quadro di crescente complessità per l'imprenditore, il confronto con il **Private Banking** può fare la differenza lungo quattro direttrici chiave: favorire un'estensione dell'orizzonte strategico oltre il breve termine; mettere a disposizione dell'imprenditore competenze specialistiche e consulenza evoluta, anche in ambito di finanza straordinaria; contribuire a rafforzare la governance aziendale, promuovendo equilibrio e chiarezza nei rapporti tra famiglia e impresa; accompagnare con strumenti mirati il passaggio generazionale, assicurando continuità e aprendo nuove traiettorie di crescita”, aggiunge Ragaini.