

- 28

Finanza
Scenari

E' stata presentata a Milano la ricerca di AIPB ed EY

«Dal supporto specializzato fino alle visioni strategiche»

di Achille Perego

Private Banking
e Pmi italiane:
«Un dialogo
che crea valore»

LE IMPRESE italiane, soprattutto le Pmi, hanno saputo dimostrare nel tempo una notevole resilienza, affermandosi come eccellenze nei settori chiave del Made in Italy. Oggi si presentano solide, con liquidità in crescita e un patrimonio accumulato che rappresenta una leva strategica da attivare per affrontare le trasformazioni in corso in uno scenario economico e geopolitico complesso. Ma come trasformare la liquidità in progettualità, innovazione e nuovo capitale? La ricerca «Private Banking e imprese: un dialogo che crea valore», realizzata da AIPB ed EY e presentata a Milano presso la Fondazione Luigi Rovati nei giorni scorsi si è concentrata proprio su questo snodo cruciale. E la risposta a questa domanda è stata un accompagnamento consulenziale evoluto in tutte le fasi della vita aziendale, con quattro obiettivi prioritari: crescita, attivando nuovi percorsi di sviluppo; finanza, valutando strumenti alternativi al credito bancario; governance, costruendo basi solide e condivise; continuità, gestendo con consapevolezza il passaggio generazionale. Secondo lo studio, presentato con l'apertura dei lavori da parte del presidente di AIPB Andrea Ragaini a cui hanno fatto seguito gli interventi di Piero Manzoni, membro del Gruppo Tecnico Ambiente di Assolombarda e di Giovanni Andrea Incarnato, Italy Wealth & Asset Management Sector Leader di EY, che hanno preceduto due interessanti tavole rotonde, ciò che distingue l'imprenditore rispetto ad altri archetipi di clientela Private è l'elevata complessità del suo ecosistema.

Con le esigenze personali, familiari e aziendali che si intrecciano lungo tutto il ciclo di vita dell'impresa. Dalla fase di avvio a quella di sviluppo, con bisogni crescenti legati alla crescita, all'organizzazione e all'internazionalizzazione, fino alla maturità, quando l'attenzione si sposta sulla protezione del valore generato e sulla pianificazione del futuro. In ogni fase, i momenti di discontinuità – come la successione, l'apertura del capitale o l'ingresso di nuovi soci – richiedono un supporto specializzato, capace di tenere insieme patrimonio, governance e visione strategica. Il Private Banking quindi può assumere un ruolo centrale come partner di fiducia, in grado di comprendere e accompagnare la complessità dell'intero ecosistema imprenditoriale. «Nel tempo, le imprese italiane hanno saputo distinguersi per una straordinaria

SGUARDO
RIVOLTO
AL FUTURO

«L'allargamento degli orizzonti delle PMI richiede modelli imprenditoriali fondati su competenze avanzate, processi decisionali condivisi e una maggiore attenzione a trasparenza e sostenibilità». Nella foto in alto, il presidente di AIPB, Andrea Ragaini. Nella foto in basso, Giovanni Andrea Incarnato, Italy Wealth & Asset Management Sector Leader di EY



ANDREA RAGAINI

«Grazie a strumenti evoluti e competenze trasversali siamo in grado di supportare le trasformazioni più profonde che vivono le imprese»

capacità di adattamento, superando crisi complesse e conquistando posizioni di eccellenza a livello globale – ha spiegato Andrea Ragaini –. 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».

Le Pmi – che generano oltre l'85% del valore aggiunto nazionale e impiegano il 71% della forza lavoro – mostrano una marcata dipendenza dal credito bancario e una forte propensione all'autofinanziamento, mantenendo alti livelli di liquidità inutilizzata. Si tratta di un modello prudente che da un lato testimonia la solidità del tessuto imprenditoriale italiano ma dall'altro rischia di frenare lo slancio verso l'innovazione e la discontinuità, elementi oggi cruciali per attivare nuovi percorsi di sviluppo. «Secondo l'Osservatorio AIPB, il 67% degli imprenditori italiani si concentra su una pianificazione di breve periodo, limitata all'anno in corso, mentre il 90% non avverte l'esigenza di ripensare l'assetto societario – prosegue il presidente di AIPB –. L'allargamento degli orizzonti delle PMI richiede invece modelli imprenditoriali fondati su competenze avanzate, processi decisionali condivisi e una maggiore attenzione a trasparenza e sostenibilità». «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. Nonostante la solidità del tessuto imprenditoriale italiano, molte imprese – soprattutto le Pmi – continuano a operare con modelli di governance semplici, spesso familiari, e con una visione strategica limitata al breve periodo. Mentre un altro fronte cruciale è la gestione della liquidità: molte Pmi tendono ancora ad accumulare risorse, privilegiando l'autofinanziamento, in attesa di decidere come utilizzarle per alimentare nuovi progetti di sviluppo.

Il Private Banking consente di impiegare queste risorse in modo più efficiente e produttivo. Per Giovanni Andrea Incarnato «in fase di crescita e consolidamento proteggere il valore prodotto nel lungo periodo è fondamentale, e questo può avvenire attraverso una pianificazione di investimenti sul lungo termine, con obiettivi precisi e le corrette coperture. Il passo successivo è costruire la continuità d'impresa, attraverso una corretta pianificazione successiva. In un contesto in cui le PMI rappresentano l'ossatura dell'economia nazionale, il Private Banking ha l'opportunità di essere un partner strategico per l'imprenditore. Lo studio con AIPB dimostra che solo attraverso un modello di servizio integrato, una consulenza personalizzata e un forte investimento nelle competenze della rete, sarà possibile accompagnare le imprese nei momenti chiave del loro ciclo di vita, generando valore per l'intero sistema Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



E' stata presentata a Milano la ricerca di AIPB ed EY «Dal supporto specializzato fino alle visioni strategiche» di Achille Perego

Private Banking e Pmi italiane: «Un dialogo che crea valore»

LE IMPRESE italiane, soprattutto le Pmi, hanno saputo dimostrare nel tempo una notevole resilienza, affermandosi come eccellenze nei settori chiave del Made in Italy.

Oggi si presentano solide, con liquidità in crescita e un patrimonio accumulato che rappresenta una leva strategica da attivare per affrontare le trasformazioni in corso in uno scenario economico e geopolitico complesso.

Ma come trasformare la liquidità in progettualità, innovazione e nuovo capitale?

La ricerca «Private Banking e imprese: un dialogo che crea valore», realizzata da AIPB ed EY e presentata a Milano presso la Fondazione Luigi Rovati nei giorni scorsi si è concentrata proprio su questo snodo cruciale.

E la risposta a questa domanda è stata un accompagnamento consulenziale evoluto in tutte le fasi della vita aziendale, con quattro obiettivi prioritari: crescita, attivando nuovi percorsi di sviluppo; finanza, valutando strumenti alternativi al credito bancario;

governance, costruendo basi solide e condivise; continuità, gestendo con consapevolezza il passaggio generazionale.

Secondo lo studio, presentato con l'apertura dei lavori da parte del presidente di AIPB Andrea Ragaini a cui hanno fatto seguito gli interventi di Piero Manzoni, membro del Gruppo Tecnico Ambiente di Assolombarda e di Giovanni Andrea Incarnato, Italy Wealth & Asset Management Sector Leader di EY, che hanno preceduto due interessanti tavole rotonde, ciò che distingue l'imprenditore rispetto ad altri archetipi di clientela Private è l'elevata complessità del suo ecosistema.

Con le esigenze personali, familiari e aziendali che si intrecciano lungo tutto il ciclo di vita dell'impresa.

Dalla fase di avvio a quella di sviluppo, con bisogni crescenti legati alla crescita, all'organizzazione e all'internazionalizzazione, fino alla maturità, quando l'attenzione si sposta sulla protezione del valore generato e sulla pianificazione del futuro.

In ogni fase, i momenti di discontinuità - come la successione, l'apertura del capitale o l'ingresso di nuovi soci - richiedono un supporto specializzato, capace di tenere insieme patrimonio, governance e visione strategica.

Il **Private Banking** quindi può assumere un ruolo centrale come partner di fiducia, in grado di comprendere e accompagnare la complessità dell'intero ecosistema imprenditoriale.

«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 spiegato **Andrea Ragaini** -.

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».

Le Pmi - che generano oltre l'85% del valore aggiunto nazionale e impiegano il 71% della forza lavoro - mostrano una marcata dipendenza dal credito bancario e una forte propensione all'autofinanziamento, mantenendo alti livelli di liquidità inutilizzata.

Si tratta di un modello prudente che da un lato testimonia la solidità del tessuto imprenditoriale italiano ma dall'altro rischia di frenare lo slancio verso l'innovazione e la discontinuità, elementi oggi cruciali per attivare nuovi percorsi di sviluppo.

«Secondo l'Osservatorio **AIPB**, il 67% degli imprenditori italiani si concentra su una pianificazione di breve periodo, limitata all'anno in corso, mentre il 90% non avverte l'esigenza di ripensare l'assetto societario - prosegue il presidente di **AIPB** -.

L'allargamento degli orizzonti delle PMI richiede invece modelli imprenditoriali fondati su competenze avanzate, processi decisionali condivisi e una maggiore attenzione a trasparenza e sostenibilità».

«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.

Nonostante la solidità del tessuto imprenditoriale italiano, molte imprese - soprattutto le Pmi - continuano a operare con modelli di governance semplici, spesso familiari, e con una visione strategica limitata al breve periodo.

Mentre un altro fronte cruciale è la gestione della liquidità: molte Pmi tendono ancora ad accumulare risorse, privilegiando l'autofinanziamento, in attesa di decidere come utilizzarle per alimentare nuovi progetti di sviluppo.

Il **Private Banking** consente di impiegare queste risorse in modo più efficiente e produttivo.

Per Giovanni Andrea Incarnato «in fase di crescita e consolidamento proteggere il valore prodotto nel lungo periodo è fondamentale, e questo può avvenire

attraverso una pianificazione di investimenti sul lungo termine, con obiettivi precisi e le corrette coperture.

Il passo successivo è costruire la continuità d'impresa, attraverso una corretta pianificazione successoria.

In un contesto in cui le PMI rappresentano l'ossatura dell'economia nazionale, il **Private Banking** ha l'opportunità di essere un partner strategico per l'imprenditore.

Lo studio con **AIPB** dimostra che solo attraverso un modello di servizio integrato, una consulenza personalizzata e un forte investimento nelle competenze della rete, sarà possibile accompagnare le imprese nei momenti chiave del loro ciclo di vita, generando valore per l'intero sistema Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA.