

www.ilmessaggero.it/economia/news/private_banking_aipb_investimenti_privati_mondo_produttivo_ragaini#...

Aipb: private banking chiave per mettere in contatto investimenti privati e mondo produttivo

Il **private banking** può essere un alleato naturale per accompagnare le pmi nei loro percorsi di crescita. Lo sottolinea **Andrea Ragaini**, presidente dell'**Associazione italiana private banking** (Aipb) in occasione della presentazione avvenuta nei giorni scorsi a Roma del Libro bianco "Made in Italy 2030" redatto dal Mimit che definisce la strategia industriale unitaria per il settore, attraverso la ricostruzione qualitativa delle filiere produttive dell'economia italiana e la quantificazione del Made in Italy d'eccellenza. Il documento, viene ricordato, segue la pubblicazione nell'ottobre 2024 del Libro Verde, in occasione del quale erano stati coinvolti in una consultazione pubblica i principali attori del sistema produttivo, sociale e istituzionale nazionale, tra cui anche **Aipb**. All'interno della sezione del Libro bianco relativa a stimolare investitori nazionali ed esteri viene specificato come il **private banking** rivesta potenzialmente un ruolo chiave nell'accompagnare le pmi verso una governance più strutturata e una diversificazione delle fonti di finanziamento grazie a una consulenza patrimoniale altamente personalizzata rivolta agli imprenditori che rappresentano una quota rilevante della clientela. «Le pmi rappresentano l'ossatura produttiva dell'economia nazionale, ma restano esposte a vulnerabilità strutturali che ne limitano la competitività e la crescita, tra cui modelli di governance accentrati, limitato ricorso a capitali di rischio e conoscenza insufficiente di strumenti di finanza straordinaria - afferma il presidente di **Aipb** -. Appare quindi necessario affiancare al quadro di riferimento delineato dallo Statuto delle imprese, un ecosistema capace di accompagnare concretamente le pmi nei loro percorsi evolutivi. In questo contesto, l'industria del **private banking** si presenta come un alleato naturale. Negli ultimi anni il settore, che gestisce 1.400 miliardi di euro di risparmi pari a circa il 50% del



totale della ricchezza finanziaria investita dalle famiglie italiane, ha esteso i propri ambiti di intervento per rispondere a bisogni complessi che riguardano l'intero patrimonio dell'imprenditore, della famiglia e dell'impresa. In particolare, i dati dimostrano che circa il 23% della clientela del **Private Banking** è costituita da imprenditori, i quali generano circa il 30% delle masse gestite». «Dal nostro osservatorio - prosegue Ragaini - emerge che la cultura imprenditoriale italiana è ancora restia a percorrere strade alternative al credito bancario: una recente ricerca del nostro Centro Studi ha messo in evidenza come solo il 15% degli imprenditori prenda in considerazione l'ingresso di soci esterni e nonostante un potenziale interesse verso l'apertura del capitale, dal nostro Osservatorio sugli imprenditori italiani risulta che il 55% non conosce il Private Equity e solo il 3% considera la quotazione in Borsa come opzione concreta. Anche la pianificazione del passaggio generazionale viene spesso affrontata in modo informale senza l'adozione di strumenti e regole di governance in grado di garantire stabilità e coesione nel medio-lungo periodo». «Il consulente private - osserva ancora Ragaini - intrattiene con la clientela un forte rapporto fiduciario, della durata media di dieci anni, ed è quindi inserito nelle dinamiche non soltanto finanziarie, ma in quelle d'impresa. Il suo ruolo gli permette quindi di accompagnare e preparare il cliente imprenditore al salto di qualità, mettendolo in contatto con fonti di finanziamento più evolute e differenziate e aiutandolo nel miglioramento della governance, necessaria per un eventuale salto di qualità attraverso la quotazione sui mercati dei capitali. Il ruolo del **private banking** è strategico dunque nel mettere in contatto gli investimenti privati con il mondo produttivo, indirizzando il risparmio in modo più efficiente e facilitando l'incontro tra risparmio ed economia reale». I clienti private hanno destinato 1.095 miliardi di euro a investimenti (circa la metà del totale della ricchezza finanziaria investita), i loro livelli di liquidità sono contenuti (13% contro il 50%) e detengono una quota di titoli azionari superiori a quella delle altre famiglie (30% contro 10%) e beneficiare di questa propensione è proprio l'economia reale. Secondo una ricerca Intermonte/**Aipb** e Politecnico di Milano infatti, a fine 2024, lo stock investito nell'economia reale italiana dal segmento ammonta a 168 miliardi di euro, in crescita del 39% sul 2018. Nel dettaglio, gli investimenti diretti ammontano a 51 miliardi, mentre gli indiretti a 117 miliardi.