

www.ilmessaggero.it/economia/moltoeconomia/private_banking_imprenditori_patrimonio-9325538.html

Grandi patrimoni al sicuro: aumentano i fondi affidati al private banking

Paolo Cerruti, Bper Banca Private Cesare Ponti: «aiutiamo le aziende nel cambio generazionale, un momento delicato da pianificare con lucidità» Il **private banking** italiano ha chiuso il terzo trimestre dell'anno con masse in gestione pari a 1.371 miliardi di euro, in crescita del 4% su maggio-giugno. Il 23% dei clienti è costituito da imprenditori , con un'incidenza di oltre il 30% in termini di masse gestite complessive. Una presenza forte che però sconta ancora una scarsa percezione del potenziale impatto che i servizi di tutela e sviluppo dei grandi patrimoni possono avere sul quotidiano imprenditoriale, avverte l'Aipb. Il 63% degli imprenditori, stando ai dati raccolti dall'**Associazione italiana private banking**, dichiara di investire con una prospettiva inferiore ai cinque anni. Il passaggio generazionale rappresenta un altro tallone di Achille: oltre il 60% degli imprenditori ha affrontato questo tema con il proprio private banker, ma il 44% non ha ancora pianificato concretamente come garantire la continuità aziendale. L'EVO^LUZIONE I servizi e il tipo di assistenza che gli imprenditori chiedono alla loro banca impongono in questo momento agli operatori del **private banking** di aggiornare la propria offerta. Oggi l'evoluzione del settore passa dalla capacità di fornire all'imprenditore risposte integrate, in grado di tenere insieme gestione patrimoniale, protezione e continuità aziendale. Paolo Cerruti Paolo Cerruti, direttore commerciale di Bper Banca Private Cesare Ponti, ci racconta come si stanno evolvendo i servizi del polo di riferimento per i servizi di **private banking** del Gruppo Bper: «Gli imprenditori che si rivolgono a noi non cercano solo soluzioni per la gestione del loro patrimonio, ma ancor prima un interlocutore capace di parlare il loro stesso linguaggio, che comprenda i delicati equilibri tra dimensione familiare, aziendale e patrimoniale, e che tratti con cura e rispetto un patrimonio



spesso tramandato da diverse generazioni. Di frequente ci troviamo davanti a imprenditori con situazioni patrimoniali particolarmente articolate, che ci chiedono di aiutarli a "semplificare" le complessità in modo da poter prendere decisioni più informate. Per questo mettiamo in campo team di professionisti dedicati, abituati a parlare con l'imprenditore e con i professionisti di sua fiducia». UNA DOPPIA ANIMA Da sempre protagonista nel **private banking** italiano, Banca Private Cesare Ponti si distingue sul mercato per la sua "doppia anima": oltre a offrire servizi di **private banking** evoluti per clienti con esigenze di pianificazione, valorizzazione e trasmissione del patrimonio, la banca opera anche come Centro investimenti con oltre 50 professionisti a presidio dei mercati, delle strategie e delle soluzioni di investimento per tutti i clienti di tutte le banche del Gruppo. «La presenza del Centro Investimenti in Banca Private Cesare Ponti - sottolinea Cerruti - offre benefici importanti e concreti al nostro cliente che vede così avvicinare le sue specifiche esigenze finanziarie e di investimento al centro di competenza in cui le strategie e le soluzioni vengono costruite e gestite, con tutti i vantaggi in termini di tempestività, efficienza e personalizzazione». LA STRUTTURA Oggi Bper Banca Private Cesare Ponti può contare su oltre 360 private banker e su una trentina di professionisti dedicati a temi di pianificazione patrimoniale e successoria. La banca è presente sul territorio con 110 centri private e 3 filiali principali (a Milano, Genova e Modena). «Siamo tra i primi intermediari del mercato private italiano, con oltre 42 miliardi di masse complessive e più di 55.000 clienti - prosegue il direttore commerciale della banca del Gruppo Bper - il nostro approccio alla gestione del patrimonio si basa su una consulenza altamente personalizzata, pensata per rispondere alle specifiche esigenze finanziarie e patrimoniali di investitori, famiglie e imprenditori». La regia resta al private banker, che conosce il cliente e ne intercetta i bisogni, ma la risposta coinvolge specialisti in grado di strutturare soluzioni articolate: dalla gestione del patrimonio finanziario e immobiliare alla consulenza previdenziale e assicurativa, fino alla costruzione di veicoli societari per separare e tutelare asset personali e aziendali. IL PASSAGGIO GENERAZIONALE Particolare attenzione viene rivolta alla transizione generazionale nelle aziende, transizione che non riguarda solo la proprietà, ma anche la governance, la trasmissione dei valori e la capacità di preservare la ricchezza costruita in decenni di lavoro. «Il tema del cambio generazionale - insiste Cerruti - è centrale nella nostra industria, considerata l'età anagrafica degli imprenditori italiani, tra le più avanzate in Europa. Seguiamo moltissimi clienti che nell'arco dei prossimi 15-30 anni dovranno affrontare questa transizione». Il problema è che nel nostro Paese i temi successori, spesso e

eXtrapolà Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

volentieri, vengono affrontati troppo tardi. «Il nostro compito è quello di aiutare il cliente a giocare d'anticipo pianificando con calma e lucidità le migliori strategie successorie, per non farsi trovare impreparati e dover prendere decisioni cruciali in momenti delicati anche dal punto di vista emotivo», conclude Cerruti. Sottovalutare l'importanza di questo passaggio può rivelarsi fatale. Appena il 30% delle aziende supera con successo il primo ricambio generazionale. © RIPRODUZIONE RISERVATA.