

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

FRANCESCO BISOZZI

STRATEGIE

.iiMoltoEconomia



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 non ancora si fa sentire per le persone del potenzialità d'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 al cinque anni.

Il passaggio generazionale rappresenta un altro tallone d'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'EVOLUZIONE
I servizi e il tipo di assistenza che gli imprenditori chiedono alla loro banca impongono in questo momento agli operatori del private banking di adeguare la propria offerta. Oggi l'evoluzione della banca passa dalla capacità di fornire all'imprenditore risposte integrate, in grado di tenere insieme gestione patrimoniale, protezione e continuità aziendale.

Paolo Cerruti, direttore commerciale di Bper Banca Private Cesare Ponti, racconta come

Il 23% dei clienti è costituito da imprenditori, con un'incidenza del 30% delle masse complessive

Il private banking cresce ed è gestore integrato

Valori oltre i 1.300 miliardi

Paolo Cerruti, Bper Banca Private Cesare Ponti: «Chi cerca consulenza chiede aiuto per coordinare equilibri familiari, aziendali e patrimoniali»

stanno evolvendo i servizi del polo di riferimento per il 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, un consulente da 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 particolarmente problematiche, criticabili, 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, la Banca Private Cesare Ponti si distingue sul mercato per la sua "doppia anima" che offre servizi sia di private banking evoluti per clienti con esigenze di pianificazione, valorizzazione e trasmis-

sione 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 delle proprie preoccupazioni. 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



Sopra Paolo Cerruti, direttore commerciale di Bper Banca Private Cesare Ponti

clienti – prosegue il direttore commerciale della banca del Gruppo Bper – il nostro approccio alla gestione del patrimonio si basa su una proposta 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 tutta la banca per dare 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.

LA TRANSIZIONE

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'allora o nei prossimi 15-30 anni dovranno affrontare questa transizione».

Il problema è che nel nostro Paese i tempi successori, spesso e volentieri, vengono affrontati troppo tardi. «Il nostro compito è quello di aiutare il cliente a giocare d'anticipo pianificando con cura e precisione le nuove strategie necessarie per non farsi trovare imparati e dover prendere decisioni cruciali in momenti delicati anche dal punto di vista emotivo», conclude Cerruti.

Sottovalue l'importanza di questo passaggio può rivelarsi fatale. Appena il 30% delle aziende supera con successo il primo ricambio generazionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il private banking cresce ed è gestore integrato Valori oltre i 1.300 miliardi

Paolo Cerruti, Bper Banca Private Cesare Ponti: «Chi cerca consulenza chiede aiuto per coordinare equilibri familiari, aziendali e patrimoniali»

I **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'EVOLOZIONE 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, direttore commerciale di Bper Banca Private Cesare Ponti, racconta come stanno evolvendo i servizi del polo di riferimento per il **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 famigliare, 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.

LA TRANSIZIONE 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 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.