

advisoronline.it/private-banker/private-banker/il-private-banker-non-gestisce-patrimoni-accompagna-l-#...

Il private banker non gestisce patrimoni, accompagna la costruzione di futuro. In anteprima su Advisor l'Osservatorio **AIPB**

Le imprese italiane sanno dove vogliono andare. Lo dicono i dati dell'Osservatorio Imprenditore **AIPB**-Ipsos Doxa: quattro transizioni sul tavolo (generazionale, digitale, energetica, tecnologica) e una consapevolezza diffusa che la crescita dimensionale non è un obiettivo tra gli altri. È la condizione che rende possibili tutte le altre. Il problema non è la lucidità della diagnosi. È la distanza tra ciò che si riconosce come necessario e ciò che si è disposti a fare davvero. Oltre la metà degli imprenditori italiani



immagina il futuro della propria azienda nelle mani di un familiare. La famiglia resta il principale motore di continuità dell'impresa nazionale. Ma la continuità non si garantisce trasferendo un patrimonio. Si garantisce trasferendo un progetto. E un progetto, per essere accettato, deve essere abbastanza ambizioso da meritare l'impegno di chi lo riceve. Le nuove generazioni difficilmente saranno attratte dall'idea di amministrare ciò che è stato costruito da chi le ha precedute. Saranno invece motivate dalla possibilità di contribuire a un nuovo ciclo di crescita, di innovazione e di sviluppo. Non è una questione di valori o di senso di responsabilità. È una questione di progetto, di obiettivi: se non c'è spazio per lasciare un segno proprio, il testimone resta sul campo e non viene ceduto alle nuove generazioni. È questo il messaggio emerso dall'incontro riservato "**Private Banking** e impresa: capitali, governance e nuove traiettorie di crescita", promosso dall' **Associazione Italiana Private Banking** nell'ambito della Commissione tecnica "Il **Private Banking**

per l'imprenditore e la crescita" , presieduta (qui la nomina) da Renato Miraglia . responsabile del wealth management e del **private banking** di UniCredit A confrontarsi sui risultati dell' Osservatorio **AIPB**-Ipsos Doxa dedicato agli imprenditori italiani e sull'analisi di Prometeia sui principali profili economico-finanziari delle PMI. Sono stati chiamati Alessandra Balbo (Mef) Paolo Gerardini (Assolombarda) Claudio Colacurcio (Prometeia) Claudio Detti (Deutsche Bank) e Matteo Serio (AcomeA) ; istituzioni, operatori finanziari e rappresentanti del mondo imprenditoriale adatti a offrire prospettive sul ruolo che il **private banking** può svolgere nell'accompagnare le PMI italiane nei percorsi di crescita e trasformazione. I dati dell'Osservatorio mostrano che gli imprenditori hanno identificato i due grandi abilitatori della crescita: una governance più evoluta e l'accesso a nuovi capitali. Eppure le scelte concrete raccontano un'altra storia. Gli investimenti si concentrano sul rafforzamento dell'esistente. L'espansione verso nuovi mercati, le acquisizioni, l'apertura del capitale restano percorsi poco esplorati. La prudenza ha le sue ragioni. Ma ha anche un costo che tende a non essere contabilizzato: ogni anno di rinvio è un anno in cui la generazione successiva non trova il varco per entrare. È qui che si apre una responsabilità precisa per il **private banking**, secondo quanto emerso dall'incontro: per lungo tempo il valore del consulente è stato misurato quasi esclusivamente sulla capacità di gestire patrimoni finanziari. Quella competenza resta fondamentale. Non è più sufficiente. L'88% degli operatori del settore considera oggi la clientela imprenditoriale una priorità strategica, e sta investendo nel rafforzamento delle competenze dei banker, nello sviluppo di partnership specialistiche, nell'integrazione con le strutture corporate. Sono segnali di un'evoluzione reale. Il punto è capire verso dove. Le aree in cui il **private banking** ritiene di poter esprimere maggiore valore sono esattamente quelle che accompagnano le imprese nei passaggi decisivi: accesso a nuovi capitali, operazioni straordinarie, passaggio generazionale, assetti di governance, gestione delle interazioni tra impresa, patrimonio e famiglia. Non è un catalogo di prodotti. È una mappa delle decisioni che possono cambiare la traiettoria di un'azienda. E di una famiglia. Il private banker che sa muoversi su questa mappa non è più un gestore di portafoglio con competenze accessorie in materia d'impresa. È un interlocutore capace di aiutare l'imprenditore a mettere a fuoco il proprio progetto, a collegare le decisioni patrimoniali agli obiettivi di vita e di sviluppo, a sostenere quella crescita dell'imprenditore da cui dipende, in ultima analisi, la crescita dell'impresa. La distinzione non è semantica. Cambia il modo in cui si costruisce la relazione, cambia la frequenza e la profondità delle conversazioni, cambia il tipo di valore che si è in

grado di generare. In un contesto in cui le opzioni disponibili si moltiplicano e le sfide si sovrappongono, la consulenza vale sempre meno per le risposte che fornisce e sempre più per le domande che pone. L'imprenditore che riesce a isolare ciò che conta davvero, tra pressioni operative, dinamiche familiari e opportunità di mercato, prende decisioni migliori. Il consulente che lo aiuta a costruire quella chiarezza vale più di qualunque prodotto che potrebbe collocare. C'è una formula che circola nei convegni del settore: "essere decisivi senza essere protagonisti". È più di uno slogan. Descrive una postura professionale precisa, difficile da costruire e facile da perdere. Il private banker che vuole accompagnare la costruzione di futuro deve resistere alla tentazione di offrire soluzioni prima di aver capito il problema. Deve sapere stare nel progetto senza occuparne lo spazio. Se il compito dell'imprenditore è ritrovare il proprio segno, quello del consulente è aiutarlo a renderlo visibile. Non è detto che il settore sia ancora del tutto attrezzato per questo. Ma è difficile immaginare un'altra direzione in cui valga la pena andare. Cerchi qualcosa in particolare?