

Private banking a caccia di imprese

Asset in gestione per 385 miliardi

Grandi patrimoni. Il peso degli imprenditori ha raggiunto il 30% delle masse gestite e crescono i servizi. Il presidente Aipb, Ragaini: «Il private banker diventerà una figura ponte tra finanza e impresa»

Maximilian Cellino

Pprivate banking e impresa. Due mondi solo in apparenza distanti, che sono in realtà già in contatto e sembrano soprattutto destinati a marciare sempre più nella stessa direzione negli anni a venire. Secondo quanto rilevato dall'Associazione Italiana Private Banking (Aipb), gli imprenditori rappresentano infatti oggi il 23% della clientela e il 30% della massa gestita dal settore. Questo dato, proveniente dal Centro Studi Aipb, permette di stimare nell'ordine dei 385 miliardi la quota di asset gestiti per conto di imprenditori all'interno dei 1286 miliardi di asset complessivi del Private banking in Italia.

La cifra sembra poter crescere in modo rapido nei prossimi anni, come risulta evidente anche osservando le strategie delle principali banche attive sul suolo nazionale. Tutte convinte che lo sviluppo di una consulenza Private dedicata ai clienti imprenditori possa rappresentare una delle principali leve di crescita dei prossimi anni, anche attraverso la creazione di sinergie con il Corporate e l'Investment banking. E se stimare un potenziale bacino per il mercato non è facile, l'importanza della convergenza di intenti è ben presente nella mente di Andrea Ragaini. «In un'Italia dove la gran parte delle aziende è a conduzione familiare e dove la crescita richiede sempre più competenze ibride - sostiene infatti il presidente di Aipb - il *private banker* può diventare una figura ponte tra finanza e impresa».

Le possibilità di intervento

Numerosi sono gli ambiti in cui il consulente è in grado di affiancare gli imprenditori nella loro vita quotidiana: dalla stabilizzazione finanziaria in tutte le fasi di vita dell'impresa all'evoluzione della governance, passando dalla diversificazione delle fonti d'investimento, senza dimenticare il delicato tema del passaggio generazionale. Aspetti che Ragaini passa in rassegna, sottolineando per ciascuno il ruolo fondamentale esercitato dalla consulenza evoluta: nell'estendere per esempio l'orizzonte strategico dell'imprenditore, così come già avviene nella costruzione di un portafoglio finanziario orientato al lungo periodo; nel diffondere cultura sugli strumenti alternativi di finanziamento e governance, partendo dalle competenze già presenti nel settore private; nel facilitare l'accesso a un ecosistema di partner e soluzioni, favorendo anche il contatto con il Corporate o l'Investment banking.



ANDREA RAGAINI
Presidente di Aipb

Sul tema della continuità aziendale e del trasferimento della ricchezza agli eredi, l'Osservatorio Aipb/Doxa sugli imprenditori mostra che soltanto il 56% degli imprenditori ha affrontato la questione. «Quando però chiediamo agli intervistati se valterebbero in modo positivo una consulenza per pensare al futuro della loro famiglia e azienda - ribatte Ragaini - la stragrande maggioranza, addirittura l'84%, risponde di sì». In questo caso il Private Banking può quindi intervenire per disegnare un percorso chiaro di passaggio generazionale, integrando strumenti e competenze specifiche, per rendere consapevoli e preparare gli eredi, con percorsi formativi e strumenti di affiancamento e per valutare nuove traiettorie post-imprenditoriali, soprattutto a valle di un *liquidity event*.

La liquidità delle imprese

Dopo la pandemia le imprese italiane hanno del resto accumulato una fetta enorme di risparmio, che a differenza

La liquidità nel Paese

Saldi finanziari per famiglie e imprese. Dati in miliardi di euro



Nota: 2026 previsioni. Fonte: Aipb-Prometeia

di quella detenuta dalle famiglie non è andata progressivamente erodendosi e si manterrà anzi elevata fino almeno al 2026, secondo le previsioni di Prometeia. Questo crea automaticamente un contatto con una figura come il *private banker*, in grado di suggerire soluzioni per indirizzare la liquidità e gestire il portafoglio in un'ottica a 360 gradi. «Incontriamo i clienti imprenditori an-

che 14 volte l'anno - conferma il presidente di Aipb - e questo rapporto fiduciario continuo consente di affrontare temi che vanno oltre la semplice gestione finanziaria personale».

Da parte loro anche gli stessi clienti, come appena sottolineato, sembrano riconoscere che il ruolo del *banker* è fondamentale e ha permesso di elevare la loro cultura finanziaria. «Setrasferiamo

questo concetto a livello di impresa possiamo far evolvere il rapporto con l'imprenditore, aiutandolo a svolgere sempre meglio il proprio lavoro» conclude Ragaini, individuando in questo modo la nuova frontiera del Private banking: da semplice struttura in grado di gestire i portafogli a partner fidato nel percorso di crescita dell'imprenditore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA