

Il private banking segue le imprese

Non solo i patrimoni da gestire, ma affiancare gli imprenditori in tutto

Sibilla Di Palma

Il private banking italiano sta vivendo una profonda trasformazione: da servizio dedicato alla gestione finanziaria dei grandi patrimoni a consulenza integrata capace di affiancare imprenditori e famiglie nella costruzione, protezione e trasmissione della ricchezza. A trainare questo cambiamento è l'evoluzione delle esigenze imprenditoriali, in un tessuto produttivo composto in larga parte da piccole e medie imprese che generano oltre il 65% del Pil.

«È naturale che molti imprenditori, protagonisti di questa ricchezza, si affidino al private banking per la gestione del proprio patrimonio», osserva Fabrizio Greco, chief private & wealth management officer di Bper.

Secondo un'analisi Aipb-Ey, circa un terzo delle masse gestite nel private banking italiano è riconducibile a imprenditori che in media hanno 58 anni e guidano aziende con oltre 20 anni di vita, nel 65% dei casi familiari. «La tradizionale offerta focalizzata sulla gestione degli investimenti finanziari non è più sufficiente e oggi il nostro settore è chiamato a evolversi», aggiunge Greco. «Il legame tra azienda, patrimonio personale e famiglia è così stretto che non può essere gestito in modo frammentario», prosegue. «Per questo, il private banking deve essere in grado sempre di più di offrire risposte integrate in ogni fase del ciclo di vita aziendale e personale».

Dall'avvio e crescita – quando servono capitale e competenze alla maturità, dove diventa cruciale ottimizzare la liquidità, diversificare gli investimenti e pianificare fiscalmente, fino alle fasi di discontinuità o al passaggio generazionale, che rappresenta la sfida

più delicata per la continuità delle imprese familiari. «La transizione generazionale 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», osserva Greco.

Ma i dati restano preoccupanti: solo il 30% delle aziende supera con successo il primo ricambio generazionale. A pesare è la scarsa conoscenza degli strumenti di pianificazione: il 71% degli imprenditori conosce poco o nulla i trust, il 73% le holding familiari, l'83% i patiti di famiglia o i servizi fiduciari.

«È qui che il private banking può fare davvero la differenza, accompagnando l'imprenditore in un percorso di consapevolezza, pianificazione e continuità», evidenzia Greco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA