

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



Circolo virtuoso

Da tempo in Italia si discute su come rilanciare la competitività
Il ruolo dei capitali e delle competenze per chi fa business

DI ANTONELLA MASSARI*

Che la competitività sia un tema centrale per l'Ue lo hanno evidenziato i leader dei 27 paesi membri nella riunione di ripresa dei lavori a settembre 2023 e lo confermano i rapporti chiesti a due personalità italiane: Ursula von der Leyen ha incaricato **Mario Draghi** (definendolo "una delle più grandi menti economiche europee") di elaborare un rapporto proprio sul futuro della competitività europea; Alexander De Croo, primo ministro del Belgio, a cui spetta la presidenza del Consiglio dell'Ue per il primo semestre 2024, ha incaricato Enrico Letta (presidente dell'istituto Jacques Delors) di curare un rapporto sullo stato del mercato interno all'Ue.

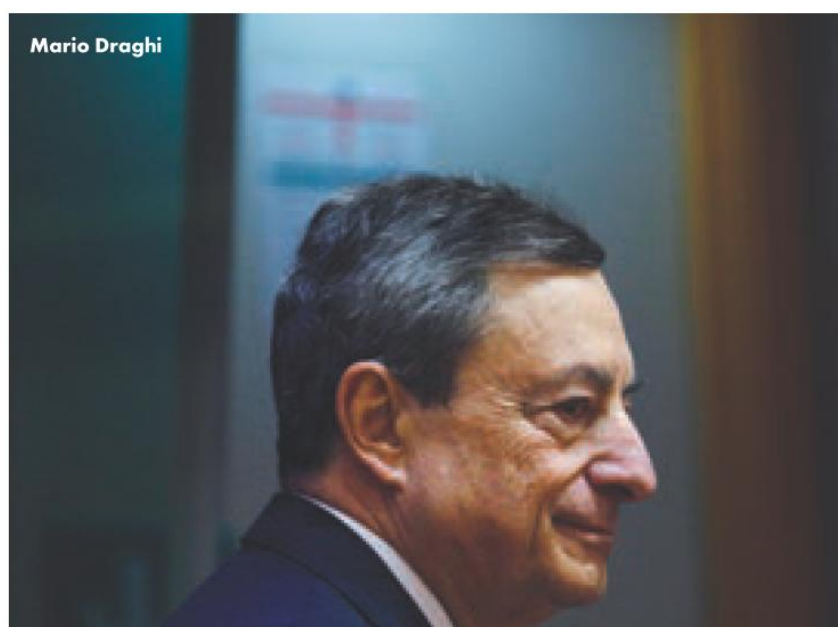
Una sfida di sistema

Gli incarichi ai due ex premier italiani non sono certo l'unica ragione per cui la sfida per ritrovare competitività riguarda anche il nostro Paese. L'Istat prevede che nel 2024 l'economia nazionale crescerà dello 0,7%, Banca d'Italia dello 0,6% e, recentemente, Prometeia ha annunciato di credere che l'incremento del Pil sarà di appena lo 0,4%. Queste stime impongono delle **riflessioni su**

come sostenere la competitività del nostro Paese, partendo dall'osservazione che l'economia cresce se le imprese crescono e che in Italia quest'affermazione vale se in particolare crescono le imprese familiari che, secondo The European House-Ambrosetti, generano l'80% del Pil.

Target definito

Cosa serve alle imprese per continuare a crescere? Aipb è





particolarmente attiva per trovare risposte a questa domanda cruciale. Secondo l'indagine Aipb/Bva Doxa sulla clientela in Italia, gli imprenditori rappresentano il 23% della **clientela private**, quota che sale al 58% considerando professionisti e autonomi. Il dialogo tra consulente e imprenditore è continuo: i 15.400 private banker italiani incontrano i clienti mediamente 15 volte all'anno. Nel corso di queste sessioni, per quasi la metà del tempo (44%) l'imprenditore affronta temi che non riguardano specificamente la pianificazione finanziaria. In particolare, parla della sua

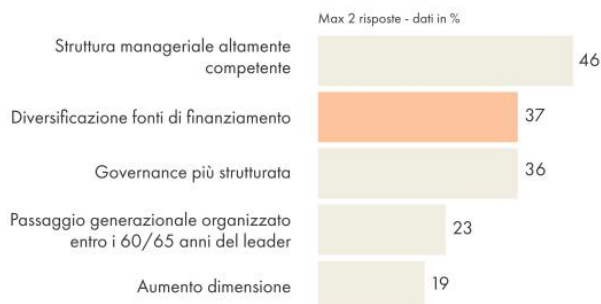
azienda, evidenziando anche gli ingredienti necessari per farla crescere: per il 37% degli intervistati, il fattore chiave è la diversificazione delle fonti di finanziamento, opzione preceduta soltanto dalla competenza della struttura manageriale. Non c'è da stupirsi, in una congiuntura in cui si cominciano a sentire gli effetti di una stretta creditizia e, di conseguenza, le fonti classiche di finanziamento risultano estremamente onerose.

Soluzioni da calibrare

Se il bisogno è chiaro, però, la soluzione sembra non esserlo

altrettanto: il 71% delle imprese per finanziarsi sceglie, infatti, il reinvestimento degli utili, il 35% opta comunque per i finanziamenti bancari a lungo termine, il 26% per quelli a breve termine e per il finanziamento soci. Al capitale di rischio **si rivolge solo il 16% degli interpellati** e i prestiti obbligazionari sono presi in considerazione solo dal 2%. Una domanda di credito estremamente conservativa, che si confronta anche con un'offerta di finanziamenti da parte dei privati molto limitata. Al fine di allargare le opportunità di investimento dei privati nelle imprese non quotate

GLI INGREDIENTI PER LA CRESCITA:
L'OPINIONE DELL'IMPRENDITORE (CLIENTE PRIVATE)



Fonte AIPB - BVA Daxa, indagine sulla clientela private in Italia

Molto rimane ancora da fare in termini di conoscenza delle diverse soluzioni disponibili in merito alle fonti di finanziamento alternative, di corretta governance, nonché degli strumenti per la continuità aziendale

Aipb si è fatta promotrice presso il legislatore e le autorità di vigilanza della diminuzione della soglia d'accesso ai **fondi di investimento alternativi** (Fia riservati) e della revisione del regolamento europeo Eltif, che ha rimodulato i requisiti degli investimenti ammissibili affinché una più ampia platea di Pmi potesse accedere ai finanziamenti per la crescita.

La sfida della conoscenza

Molto rimane ancora da fare in termini di conoscenza presso gli imprenditori di tutte le diverse soluzioni disponibili di fonti di

finanziamento alternative, di corretta governance, di strumenti per la continuità aziendale al fine di assicurare un futuro di continua crescita competitiva. In questo senso, Aipb si è proposta come partner di iniziative di formazione e informazione, da realizzarsi anche in sinergia con altre associazioni di categoria. Abbiamo attivato un **dialogo con Assolombarda**, la più grande tra le associazioni territoriali di Confindustria, per realizzare progetti di educazione finanziaria che partano dai bisogni concreti delle oltre 7 mila aziende iscritte. La volontà è quella di estendere

questo progetto a tutte le associazioni territoriali e merceologiche che vorranno aderirvi, perché la vicinanza fisica e la conoscenza dei distretti e dei settori sono fondamentali per individuare soluzioni efficaci. Inoltre, anche se i **private banker sono altamente professionalizzati** (mediamente hanno maturato 18 anni di seniority nel ruolo, il 93% possiede almeno una certificazione e ha seguito 6,8 corsi di aggiornamento), l'associazione ha elaborato per loro proposte di formazione continua dedicate al funzionamento dell'azienda e ai suoi bisogni. Se la competitività passa dalle imprese, infatti, i consulenti di private banking possono esercitare un ruolo di stimolo e supporto, in forza del rapporto fiduciario creato con gli imprenditori, l'81% dei quali si dice convinto che **gli scambi col professionista abbiano accresciuto le proprie competenze finanziarie**.

Vantaggi a cascata

Una maggior conoscenza reciproca non può far altro che aumentare questa percentuale già notevole, creando vantaggi tangibili per le aziende e, di conseguenza, per l'intero tessuto economico italiano. Va, perciò, perseguita da tutti gli attori potenzialmente coinvolti: istituzioni politiche e finanziarie, corpi intermedi e imprese.

*Segretario generale di Aipb (Associazione Italiana Private Banking) 