



Lunedì 16 febbraio 2015

## Se il cliente ha la fabbrica

Se è vero che, come dice l'Aipb, l'Associazione italiana private banking, un cliente su tre di professione fa l'imprenditore, le strutture dedicate ai grandi patrimoni non possono limitarsi ad assisterlo nella gestione degli asset finanziari.

Alcune banche «private» stanno ampliando la gamma di offerta per essere pronte a dare risposte alle esigenze nate dalla sovrapposizione di tre dimensioni — patrimonio, azienda e famiglia — in un percorso che tenga conto dell'intero spettro d'interesse del cliente. Il caso tipico è quello della pianificazione successoria: l'imprenditore spesso ha bisogno di un supporto nelle decisioni che riguardano il passaggio di testimone agli eredi. «Gli aspetti fondamentali da considerare sono la valutazione dei futuri equilibri di governance interni all'azienda, la ripartizione del patrimonio tra i membri della famiglia in funzione di capacità e sensibilità differenti — ricorda Andrea Ragaini, amministratore delegato di Banca Cesare Ponti —. In tutti i casi possiamo aiutare il cliente a scegliere lo strumento più adeguato: dal patto di famiglia, al trust fino alla strutturazione di una fondazione per le iniziative filantropiche».

### Specialisti

A una richiesta di consulenza su questi temi, il banker non può brancolare nel buio: deve essere in grado di intercettarla, comprenderla e accompagnare il cliente dallo specialista del caso. La Cesare Ponti, ad esempio, ha coinvolto 30 banker in un percorso formativo sviluppato dagli stessi professionisti che assisteranno la clientela, ciascuno nella propria materia: gestione delle fasi di discontinuità aziendale, private equity, finanza straordinaria. «Già oggi la nostra piattaforma consente di effettuare una valutazione complessiva della composizione del patrimonio del cliente: finanziario, immobiliare e aziendale — spiega Ragaini —. A settembre metteremo a disposizione un sistema di reportistica avanzata, adatto a produrre una rendicontazione consolidata delle posizioni in essere presso altri intermediari».

### Piattaforma

Agli imprenditori, il gruppo Azimut ha dedicato un progetto che si chiama Libera Impresa e si articola in sei diverse iniziative con un obiettivo comune: «Supportare le piccole e medie aziende nella raccolta di capitali attraverso canali alternativi a quello bancario, oggi ancora in forte difficoltà nell'erogazione del credito», spiega Paolo Martini, direttore commerciale del gruppo Azimut.

La società guidata da Pietro Giuliani ha investito 1,2 milioni nell'aumento di capitale del 25% di SiamoSoci, una piattaforma web per l'investimento in start-up che sostiene giovani imprenditori nella fase di avvio della propria impresa. Non solo. Una somma di 15 milioni è stata destinata a P101, operatore di venture capital che investe nello sviluppo di nuove imprese nel settore digitale (altri 15 milioni li ha messi il Fondo italiano di investimenti).

Per le aziende che fatturano oltre 10 milioni, invece, ha creato Azimut global counseling, una società del gruppo dedicata all'attività di consulenza nell'investment banking. «È imminente il lancio del fondo di private debt Antares az 1 dedicato ai minibond e confluito in Futurimpresa sgr (acquisita di recente da Azimut con una quota di capitale del 55%, ndr).

«Il fondo — ricorda Martini — è tra i 10 selezionati dal FII per un intervento già deliberato di 250 milioni di euro». Infine, ci sono le iniziative finalizzate ad avvicinare le imprese ai listini borsistici: è il caso della partnership con il progetto Elite di Borsa Italiana e Ipo Challenger, una Spac (special purpose acquisition company) che opera in un contesto di Ipo riservate. A fine dicembre ha portato Italian Wine Brands all'esordio sul mercato Aim di Piazza Affari.

P. Gad.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

