

BUSINESS

Quanto vale il passaggio generazionale

Pianificazione successoria, ma non solo. L'offerta di servizi al mondo delle piccole e medie imprese da parte delle private bank sta diventando sempre più ampia. Tanti gli operatori che negli ultimi anni hanno deciso di dedicare un'attenzione sempre maggiore alle pmi. Ne sono un esempio Cordusio (Gruppo Unicredit), fortemente specializzata sul passaggio generazionale, Banca Generali, o ancora Azimut che con Libera Impresa offre alle aziende una piattaforma in grado di supportarle in ogni fase del loro ciclo di vita. Il mondo delle pmi ha registrato negli ultimi anni una crescita significativa; in termini di numero, ma anche di fatturato. Negli ultimi 5 anni, per esempio, il giro d'affari è cresciuto

**Le prime 10
società
controllano
il 72% del
mercato.
Crescono
i servizi per gli
imprenditori**

di oltre il 30%, con una migliore redditività annua del 7,6 per cento. Ma se da un lato, con la ripresa in corso, le piccole e medie imprese si sono rinforzate, dall'altro lato si trovano a dover fronteggiare uno scenario con rinnovate sfide nei confronti del mercato. A questo, si aggiunge poi il fatto che molte aziende sono a conduzione familiare, e per continuare a creare valore dovranno necessariamente affidarsi a una consulenza mirata. Le private bank hanno fiutato l'affare e negli ultimi anni hanno accelerato nell'offerta di strumenti dedicati. Così, oltre al passaggio generazionale, oggi offrono servizi dedicati di ogni tipo, che spaziano dalla consulenza legale e fiscale alla valutazione del patrimonio aziendale, fino al supporto alle operazioni di finanza straordinaria.