

BANCA ALETTI

BANCO BPM  
GRUPPO

## La crescita e la protezione finanziaria delle PMI e degli Imprenditori



*Alessandro Varaldo*

*Amministratore Delegato Banca Aletti  
Responsabile WM Banco BPM*



# Agenda

---



**La crescita finanziaria dell'impresa**

**La protezione e crescita del patrimonio dell'imprenditore**

# Il valore delle PMI e le iniziative a supporto

## PMI Italia

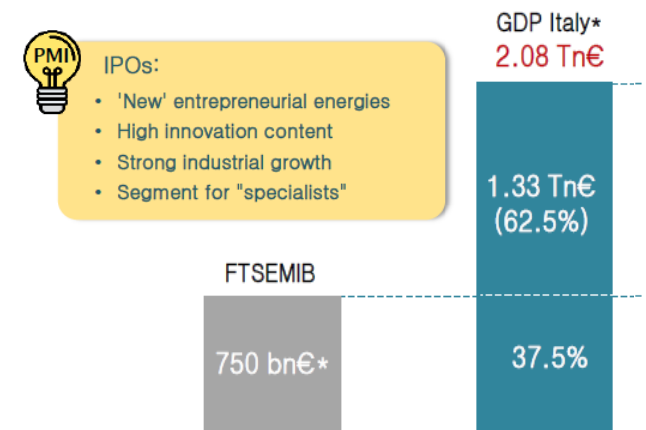
Generano i **due quinti della ricchezza** totale prodotta nel paese e assorbono **un terzo degli occupati**



## PMI: ALTA INCIDENZA SUL PIL

I ricavi dell'indice FTSEMIB rappresentano solo il 37% del Pil italiano.

Le PMI "dominano" la componente non quotata.



## Norme e Iniziative a favore delle PMI

**Fondo Nazionale Strategico (FNS) 2025:** fondo di fondi per **sostenere le imprese italiane**, in particolare PMI, per migliorare la liquidità del mercato azionario nazionale

**Strategia per l'Unione del risparmio e degli investimenti (SIU):** i cittadini saranno incentivati a investire e depositare i loro risparmi, mentre le imprese godranno di maggiori opportunità di crescita, soprattutto nei settori critici (sicurezza, tecnologia e sostenibilità)

**PIR Alternativo:** esenzione da capital gain e imposta di successione mantenendo l'investimento per almeno 5 anni

**Investimento in PMI innovative:** Detrazione fiscale IRPEF del 30% della propria sottoscrizione per le persone fisiche; deduzione fiscale IRES del 30% della propria sottoscrizione per le persone giuridiche (almeno 70% del fondo investito in PMI innovative e mantenuto per almeno 3 anni)

PRIVATE EQUITY: STRATEGIA 1



GREEN ECONOMY



DIGITALIZZAZIONE



SALUTE



PIANO INFRASTRUTTURALE

PRIVATE CREDIT: STRATEGIA 2

# La finanza per la crescita delle imprese

**IL MID-CORPORATE ITALIANO:  
l'impresa familiare rappresenta  
la ricchezza del paese**

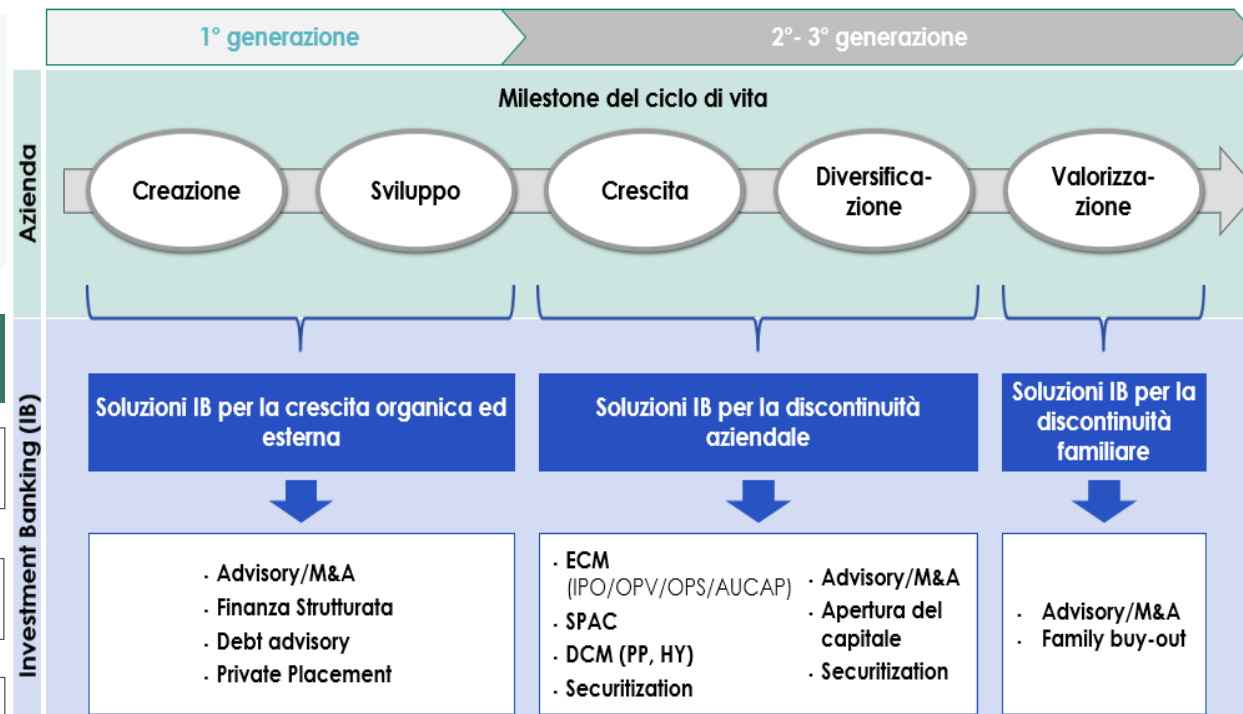
- **Azionariato familiare**
  - **Crescente complessità** dei bisogni finanziari
- Percorso di crescita trainato dalla necessità di diventare **“internazionali”**
  - **Limitata esperienza di prodotti investment banking**

## Le alternative per la crescita delle imprese

1	<b>Financing</b>	Canale bancario	Minibond, DCM, Private Debt
2	<b>Partner finanziario/ Partner Industriale</b>	Partner finanziario di minoranza o di maggioranza	Partner Industriale
3	<b>Mercato dei capitali</b>	IPO	SPAC

Banca Akros | BANCO BPM Mergers & Acquisitions / Corporate Finance

## Di cosa hanno bisogno le aziende?



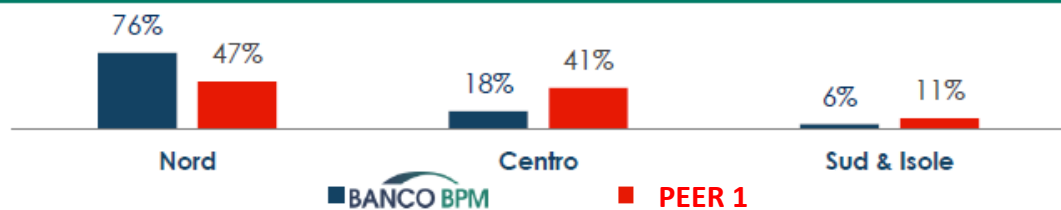
Banca Akros | BANCO BPM Equity Capital Market

# Il gruppo a supporto delle famiglie e imprese italiane

## RETE DISTRIBUTIVA RADICATA NELLE AREE GEOGRAFICHE PIÙ DINAMICHE DEL PAESE

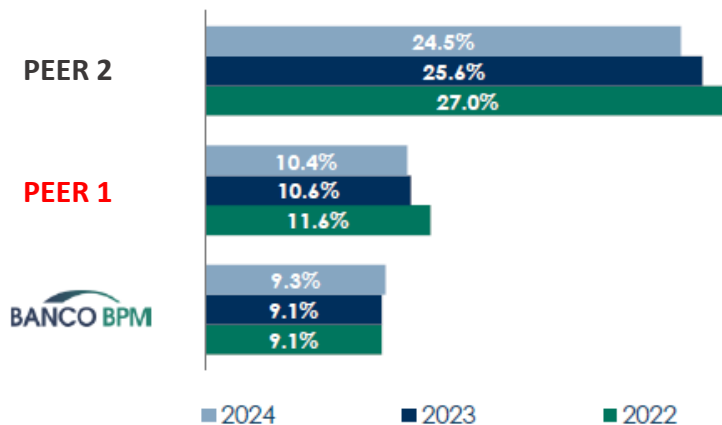
- ~76% degli sportelli retail BBPM concentrati nelle regioni del Nord Italia
- In Lombardia, BBPM ha una quota di mercato per filiali pari al ~13% vs. il ~6% di PEER 1

Ripartizione dei crediti verso la clientela in bonis in Italia per area geografica<sup>(1)</sup>

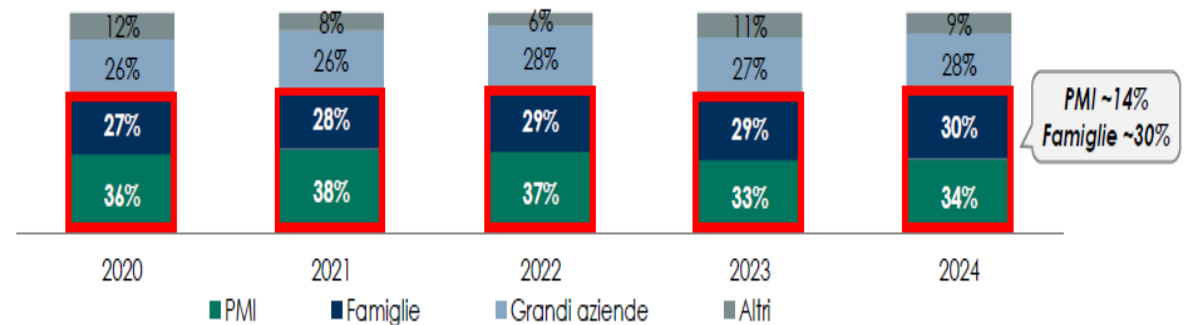


## VOCAZIONE STORICA DI BANCA DI TERRITORIO, VICINA ALLE FAMIGLIE E ALLE PMI

Quota di mercato "Impieghi Imprese" su totale Italia<sup>(2)</sup>



## PMI E FAMIGLIE RAPPRESENTANO STABILMENTE QUASI DUE TERZI DELLO STOCK DI IMPIEGHI TOTALI DI BBPM<sup>(3)</sup>



## Wealth Management e Asset Management

**BANCA ALETTI**  
GRUPPO BANCO BPM

**BANCA ALETTI**  
SUISSE S.A.  
GRUPPO BANCO BPM

**ALETTI FIDUCIARIA**  
GRUPPO BANCO BPM

**CASTELLO**  
SGR

**ANIMA**



**KAIROS**

# Agenda

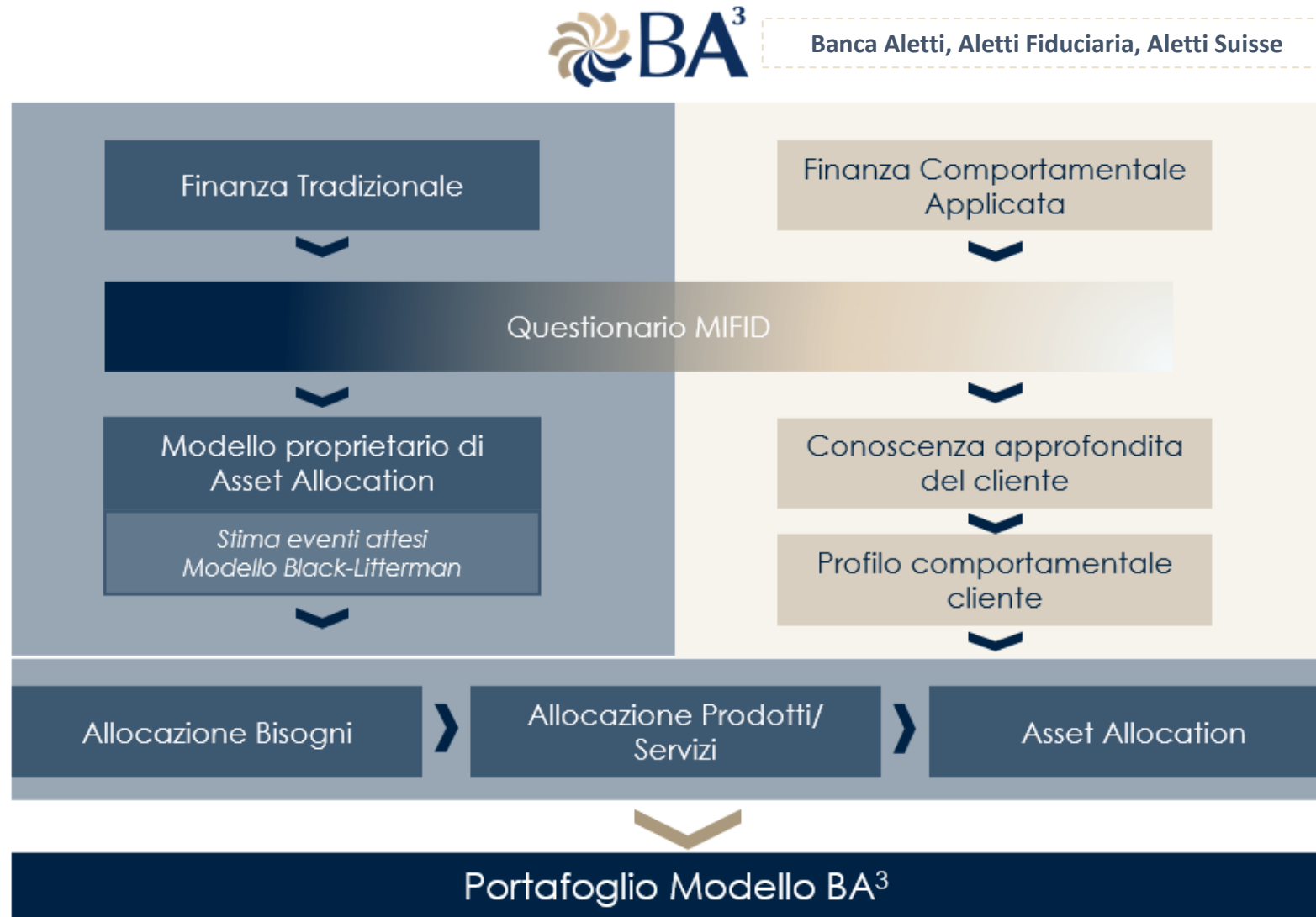
---



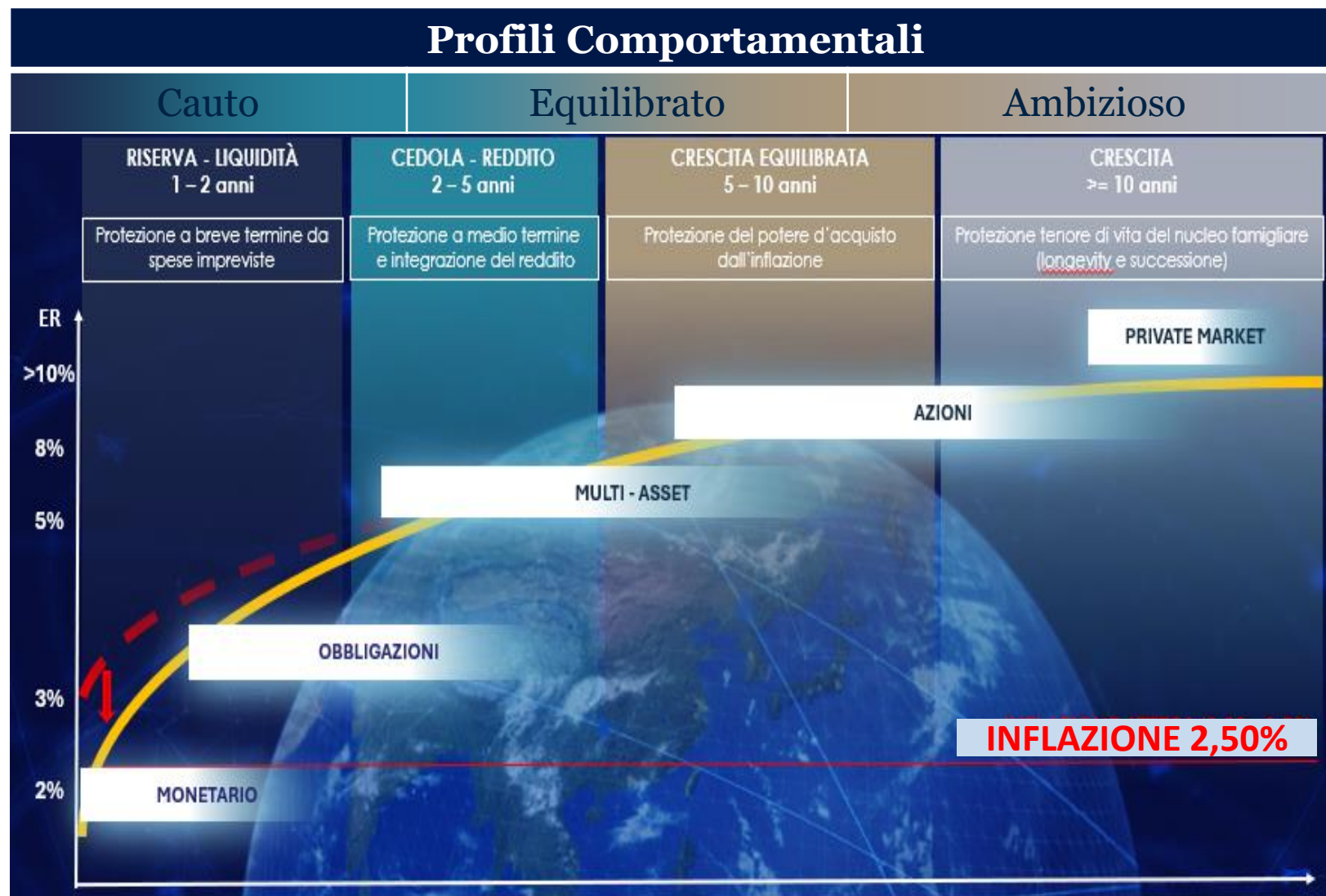
**La crescita finanziaria dell'impresa**

**La protezione e crescita del patrimonio dell'imprenditore**

# Modello di servizio e consulenza di Banca Aletti – BA<sup>3</sup>



# Allocazione per Bisogni: gestione del patrimonio e soddisfazione dei bisogni



**Investimento di 1mln dopo  
15 anni:**

**PORTAFOGLIO  
100% AZIONARIO**

**5.410.000 €  
+11,9% annuo**

**PORTAFOGLIO  
70% OBBLIGAZIONARIO  
30% AZIONARIO**

**2.350.000 €  
+5,9% annuo**

**INFLAZIONE**

**1.000.000 € (-3% annuo)**  
*In termini reali 630.000 €*

# Il Passaggio Generazionale: contesto, aree di azione, strumenti

## **Il Passaggio Generazionale nel sistema imprenditoriale italiano:**

È un obiettivo primario per la continuità dell'impresa, da raggiungere ricercando un equilibrio tra famiglia, impresa e proprietà. Deve valorizzare le competenze aziendali soddisfacendo, al contempo, le legittime necessità familiari.

## **Le aree d'azione su cui agire per il successo dei Dialoghi Generazionali:**

Aziendale - per definire i piani di sviluppo a lungo termine dell'impresa;

Familiare - in merito ai rapporti ed alle regole di coinvolgimento della famiglia nell'impresa;

Patrimoniale - focalizzata circa gli assetti proprietari dell'impresa, anche per eventuali aperture a terzi.

**MANDATI FIDUCIARI, CON E SENZA INTESTAZIONE**

**ESCROW AGENT**

**ADEMPIMENTI FISCALI IN QUALITÀ DI SOSTITUTO D'IMPOSTA**

**ASSISTENZA NELLA TUTELA E TRASMISSIONE DEL PATRIMONIO CON SERVIZI PERSONALIZZATI**

**UFFICIO DI TRUSTEE O DI GUARDIANO DI TRUST INTERNI**