

ACCORNERO ALBERTO

Dalla sopravvivenza al successo: Consulenza Finanziaria per le PMI

Le sfide finanziarie per le PMI

Le piccole e medie imprese (PMI) rappresentano la struttura portante del sistema produttivo italiano, e costituiscono il cuore pulsante dell'economia del Paese. Tali aziende rivestono un ruolo cruciale in termini di occupazione, innovazione e sviluppo, ma spesso devono affrontare sfide significative in ambito finanziario: dalla gestione dei flussi di cassa all'accesso alle fonti di finanziamento, dalla conformità alle normative alla pianificazione strategica.

Nel contesto economico italiano, in particolare, la maggior parte delle imprese di piccole e medie dimensioni si trova in uno stato di sottocapitalizzazione. Il canale di reperimento di nuovi fondi preferito da tali aziende, infatti, resta il credito bancario, che si declina sostanzialmente nel ricorso alle *working capital facilities* e ai finanziamenti a medio e lungo termine. Questa struttura finanziaria sbilanciata dovuta all'eccessivo ricorso alla leva bancaria costituisce un evidente freno alla crescita delle imprese e, di conseguenza, dell'economia italiana. Le aziende, infatti, si trovano a dover affrontare un aumento dei rischi finanziari, che rende più complicato l'accesso a nuovi finanziamenti e comporta maggiori interessi da pagare sui prestiti. I danni derivanti da questo ultimo fattore sono ulteriormente amplificati in periodi di tassi elevati, come quelli degli ultimi anni.

Se non vengono adeguatamente governate, tali sfide possono ostacolare la capacità delle PMI di operare e prosperare in un mercato altamente competitivo come quello odierno. Inoltre, è stata più volte segnalata la mancanza di competenze interne alle aziende per garantire una adeguata gestione della finanza d'impresa, e ciò le rende più vulnerabili agli shock e alle incertezze del mercato.

Usufruire dei servizi di *Financial Advisory* diventa dunque un fattore critico per l'imprenditore, che trova nel consulente finanziario un alleato fondamentale per guidare la propria azienda dalla sopravvivenza al successo.

Il ruolo della consulenza finanziaria

Il consulente finanziario assume un ruolo chiave per le PMI, grazie alla sua perizia e alle sue competenze trasversali in ambito economico, che gli permettono di avviare un dialogo costruttivo con l'imprenditore e di individuare le operazioni di finanza ordinaria e straordinaria di cui l'azienda potrebbe avere bisogno. Per la natura del suo incarico, il *financial advisor* è chiamato ad apportare una prospettiva oggettiva ed esterna, offrendo una visione imparziale e indipendente sulla gestione finanziaria dell'impresa.

La consulenza personalizzata inizia con una valutazione accurata delle esigenze specifiche dell'impresa, attraverso l'analisi dei flussi di cassa, delle operazioni finanziarie, dei bilanci e dei progetti di investimento, con lo scopo di identificare i punti di forza e le criticità

dell'azienda. Il consulente collabora quindi con l'imprenditore e con i dirigenti per formulare una pianificazione strategica riguardante la gestione delle risorse finanziarie, la riduzione dei costi operativi, l'ottimizzazione della struttura del capitale, la gestione dei rischi e

l'ottimizzazione fiscale; l'elaborazione di programmi mirati permette all'azienda di creare un vantaggio competitivo.

Il servizio di consulenza procede oltre la pianificazione iniziale, includendo un monitoraggio e una revisione costante delle soluzioni proposte all'azienda. Il consulente finanziario opera come un partner di fiducia, seguendo da vicino i progressi finanziari, valutando i risultati e apportando le necessarie modifiche. Questo approccio proattivo permette alle PMI di adattarsi alle condizioni di mercato in continua evoluzione e di affrontare tempestivamente eventuali shock, rimanendo solide ed efficienti.

Il consulente diventa un alleato indispensabile per i piccoli e medi imprenditori, permettendo loro di accedere a competenze finanziarie di alto livello senza la necessità di dotarsi di personale interno dedicato e risparmiando risorse preziose. Le aziende trovano così una soluzione agile ed efficace al problema della mancanza di *know-how* finanziario, consentendo ai dirigenti di concentrarsi sul *core business* e sulle attività chiave dell'azienda, senza tuttavia trascurare le opportunità di investimento e di crescita. Ciò si traduce in una maggiore attenzione alla qualità del prodotto, al servizio clienti e all'espansione nel mercato, che favoriscono l'innovazione e lo sviluppo dell'organizzazione. Questo aspetto è di cruciale importanza nel panorama aziendale italiano, poichè è stata più volte segnalata la problematica per cui gli imprenditori tendono a concentrarsi esclusivamente sul prodotto offerto, tralasciando completamente la gestione finanziaria e tutti i vantaggi legati a un attento controllo della stessa. Le considerazioni sopra esposte assumono un significato del tutto particolare se la consulenza finanziaria rientra nel servizio di *Private Banking*, concepito per il target specifico di clientela con un patrimonio di consistenza superiore alla media e che richiede una gestione altamente personalizzata, dinamica e performante della propria ricchezza, dunque perfettamente coerente con le caratteristiche tipiche degli imprenditori.

Le attività di *advisory* riconducibili agli ambiti *Private Banking* e *Corporate Finance* presentano numerose sinergie che, se adeguatamente sfruttate, portano significativi benefici alle aziende. In particolare, il consulente esamina la situazione finanziaria complessiva dell'imprenditore, includendovi le esigenze aziendali, al fine di offrire soluzioni su misura che siano coerenti anche con l'attività professionale del cliente. Ad esempio, per consentire una più efficace gestione del rischio, se l'imprenditore opera nel settore automobilistico, questo viene sottopesato nel portafoglio di investimenti proposto dall'*advisor*. Inoltre, il consulente finanziario è sempre più attivo nella creazione piani di successione che garantiscano una transizione agevole del patrimonio personale dell'imprenditore e della proprietà aziendale, attraverso l'utilizzo di *trust*, *holding* familiari e altri strumenti legali.

Le risorse dei clienti *Private* sono altresì cruciali ai fini del finanziamento dell'economia reale, tema da sempre di primaria importanza nel dibattito italiano. In particolare, per far fronte alle difficoltà riscontrate in questo contesto dalle imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni, negli ultimi anni si è assistito allo sviluppo di canali di finanziamento innovativi come minibond, piattaforme di *crowdfunding* e Fondi di Investimento Alternativi.

Proprio i FIA rientrano tra gli strumenti in cui investono i *banker* per conto dei propri clienti, finanziando così l'economia reale e la crescita delle PMI. Un'analisi del Politecnico di

Milano¹ mostra che le imprese che hanno ricevuto un finanziamento attraverso Fondi di Investimento Alternativi a tre anni dall'operazione registrano performance significativamente migliori in termini di crescita dei ricavi, delle attività e della liquidità di cassa. Si può dunque ragionevolmente prevedere che nei prossimi anni aumenti il ricorso a tali strumenti, che aiuteranno a smobilizzare nuove e importanti risorse, rilanciando concretamente il sistema produttivo. In questo modo, molte PMI potranno ricevere finanziamenti a supporto dei propri piani di investimento e diventare competitive oltreconfine.

Risulta evidente l'importanza di tale fattispecie nel contesto sociale, economico e culturale italiano, in cui i piccoli e medi imprenditori tendono a mantenere una gestione accentrata dell'azienda, evitando di offrire partecipazioni a soggetti esterni e dunque affidandosi quasi esclusivamente al canale bancario per ottenere fondi. Questo comporta un aumento ingiustificato della leva finanziaria nella struttura di capitale delle imprese, con una conseguente diminuzione della capacità di contrarre nuovi prestiti dato l'accresciuto livello di rischio. Da ciò scaturisce un freno alla crescita delle PMI che impatta in modo non trascurabile sulla crescita dell'intero sistema economico.

Infine, è importante sottolineare come nel prossimo futuro si renderà necessario il raggiungimento di una nuova dimensione della consulenza finanziaria per le imprese, predominata da relazioni focalizzate sulla personalizzazione dell'esperienza del cliente, sul saperne anticipare i bisogni e sull'orientamento verso investimenti di lungo periodo, anche attraverso i *private markets*. Rivolgersi a un consulente finanziario esperto permetterà alle aziende di valutare le opportunità di investimento, i rischi e i rendimenti attesi e di rendere il processo decisionale sulla finanza d'impresa più consapevole e sagace. Inoltre, si stimoleranno in misura sempre maggiore le PMI ad espandere il proprio business, fornendo consigli su fusioni e acquisizioni, partnership strategiche e sull'accesso a nuovi mercati, aiutando le aziende a svilupparsi in modo sostenibile e a massimizzare il proprio potenziale di crescita.

Conclusioni

In conclusione, la consulenza finanziaria personalizzata svolge un ruolo fondamentale nel successo delle aziende, soprattutto di piccole e medie dimensioni. Investire in tale servizio è un passo importante per garantire una gestione finanziaria solida e un successo duraturo, migliorando la performance complessiva dell'impresa, che può così raggiungere una maggiore efficienza operativa, un migliore contenimento del rischio e una maggiore redditività, integrando il controllo della finanza d'impresa con la gestione complessiva della ricchezza dell'imprenditore.

La consulenza finanziaria per le PMI, dunque, diventa un servizio cruciale che può fare la differenza tra la semplice sopravvivenza e il successo sostenibile, fornendo alle aziende le conoscenze e gli strumenti necessari per affrontare con successo le turbolenze dell'economia moderna e non ignorare le numerose opportunità che essa presenta, affermandosi negli attuali mercati globali altamente competitivi.

¹ Butticè, V. (2021) "[Il ruolo del Private Banking nella crescita degli investimenti in PMI italiane attraverso i fondi alternativi](#)", Politecnico di Milano – School of Management.