Il Messaggero

Quotidiano

Data 26-02-2019
Pagina 21
Foglio 1 / 2

Il passaggio generazionale è il tema cruciale per chi opera con la clientela più abbiente: entro il 2030 verrà trasferita una ricchezza di poco inferiore a 2 mila miliardi di euro. Una sfida per l'industria del risparmio gestito e per il Paese

Se il «Millennial» diventa Paperone

Circa il 50% dei clienti di categoria Private è concentrato nella fascia d'età 55-74 anni. Il dato emerge dall'analisi dell'Osservatorio Aipb (Associazione Italiana Private Banking). Un dato che dà ragione dell'affermazione di Gianpietro Giuffrida, responsabile Private per il Gruppo Bnl Bnp Paribas: «Il tema del passaggio generazionale sarà decisivo nei prossimi 3-4 anni. In un mondo tendenzialmente conservativo, come quello della clientela private, si è però già affacciata una nuova generazione, quella dei Millennials, che è una novità assoluta».

Novità per abitudini con gli strumenti e le tecnologie digitali e per i conseguenti modelli di servizio. Citando stime di Bankitalia e Fondazione Cariplo, Paolo Proli di Amundi ricorda che «entro il 2030 si prevede che il 20% della ricchezza netta passerà di mano, da una generazione all'altra: 1.925 miliardi di ricchezza trasferita; il fenomeno riguarderà un quarto delle famiglie, circa 6 milioni di persone». Per l'Italia – il Paese più vecchio in Europa, secondo solo al Giappone nel mondo – si tratta di un passaggio importante: «Oltre il 25% delle aziende a conduzione familiare è oggi gestito da manager over 70, ebbene il ricambio della struttura patrimoniale impone un adeguato servizio di consulenza da associare e da rinnovare», aggiunge Proli.

CONFLITTI EREDITARI

Il fondatore e ad di Banor Sim, Massimiliano Cagliero, ricorda che «dal punto di vista culturale sembrerebbe che in Italia ci sia ancora una bassa propensione alla pianificazione successoria a differenza dei Paesi di cultura anglosassone, dove il passaggio generazionale del proprio patrimonio è più sviluppato già da secoli, basti pensare all'istituto medievale del Trust (Fiducia). Ancora oggi in Italia capita spesso di assistere a conflitti ereditari dove patrimoni ed aziende vengono smembrate, divise e distrutte, perché il defunto non ha pianificato preventivamente il passaggio generazionale o non ha posto dei vincoli di tutela sul patrimonio».

L'Osservatorio Aipb conferma che i sistemi di governance sono poco sviluppati e i passaggi generazionali sono ancora guidati da dinamiche emotive, più che dalla sostenibilità del business. Emergono infatti ritardi nelle scelte legate alla successione, per lo più a causa delle difficoltà nella gestione emotiva legata al cambiamento. Molti imprenditori sostengono di averci pensato ma di non aver posto in essere specifiche azioni concrete. Secondo i dati dell'Osservatorio Aipb, solo il 19% degli imprenditori ha cominciato a trasferire il proprio patrimonio aziendale.

POCHI PATTI DI FAMIGLIA

Sale leggermente la percentuale (26%) quando si parla invece di patrimonio finanziario. Rimane comunque basso il ricorso a strumenti dedicati: il testamento è utilizzato nel 60% dei casi, rispetto al 16% dei più funzionali patti di famiglia.

«D'altronde essere bravi imprenditori non sempre coincide con l'essere anche lungimiranti nell'organizzare il passaggio generazionale in azienda – commenta Saverio Perissinotto, direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking - il nostro obiettivo è dare consapevolezza a questa transizione, per definire un patto generazionale che consenta di individuare i talenti per le diverse funzioni aziendali». Con questo obiettivo per il secondo anno consecutivo Ispb collabora con la Luiss Business School, sostenendo un percorso manageriale sul cambio generazionale, della durata di 6 mesi volto a fornire ai partecipanti (figli di imprenditori o giovani professionisti) le competenze necessarie per costruire e gestire in modo efficace un modello di impresa familiare.

NUOVI MODELLI DI SERVIZIO

Il passaggio generazionale è una sfida cruciale per chi Private Baking. Giuffrida di Bnl conclude: «La clientela private è over 65 per il 45% del totale, solo il 5% è under 40. Dal punto di vista del patrimonio il 65% del totale è nelle mani di soggetti over 60. Anche in forza di questi dati dobbiamo rivolgerci con attenzione ai Millennials. Il passaggio del denaro, del patrimonio (mobiliare e immobiliare) a una generazione come quella dei Millennials implica un'offerta di modelli di servizio totalmente rinnovata».

Marco Barbieri

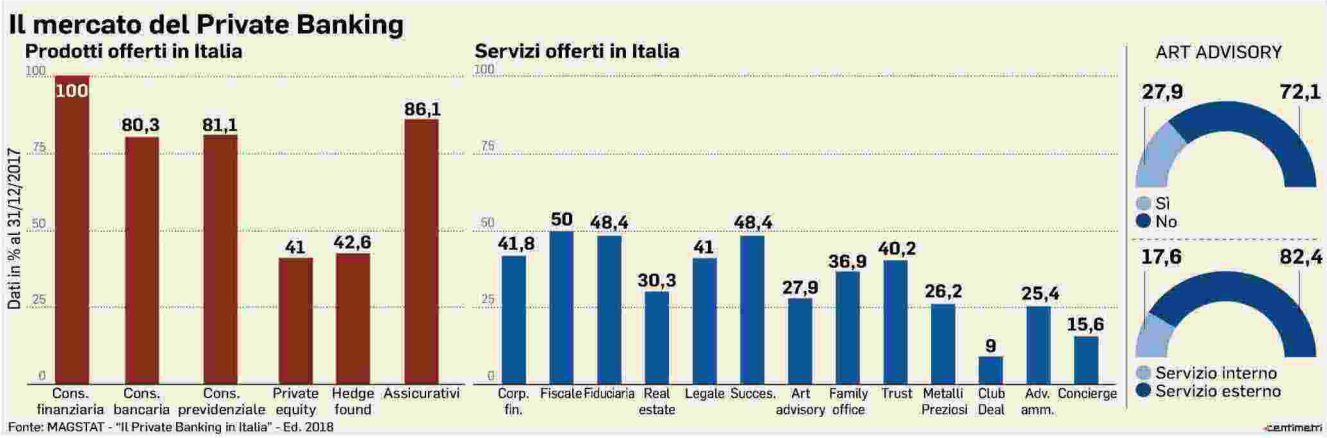
Codice abbonamento: 156467

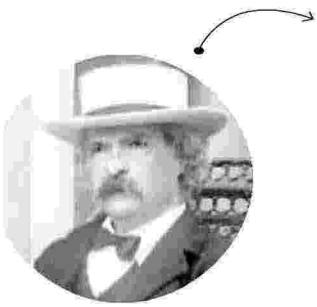
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il Messaggero

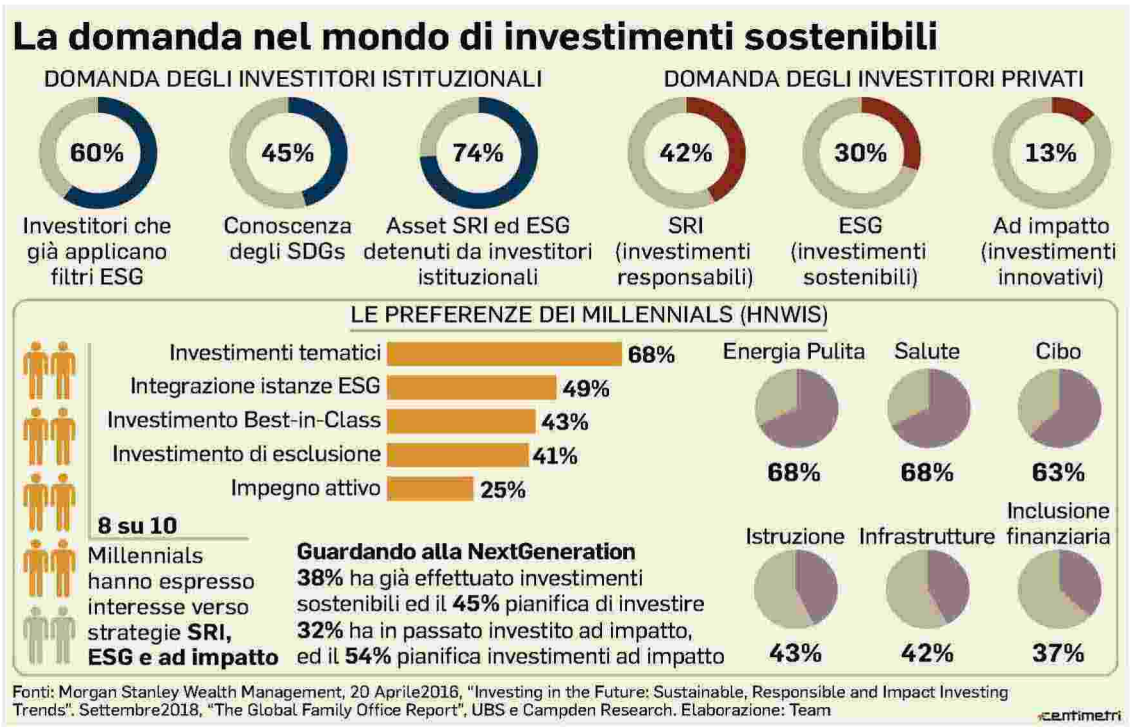
Quotidiano

Data 26-02-2019
Pagina 21
Foglio 2 / 2





«CI SONO DUE CASI IN CUI NON SI DEVE SPECULARE IN BORSA: QUANDO NON PUOI PERMETTERTELO E QUANDO PUOI»
Mark Twain



Codice abbonamento: 156467

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.