



Intervista/2. Paolo Federici (Ubs Global Wealth Management)

La Cina motore per la creazione di nuovi imprenditori

Lucilla Incorvati

Paolo Federici è a capo di Ubs Global wealth management in Italia. Di recente, Ubs ha pubblicato l'aggiornamento della ricerca sugli ultra ricchi nel mondo.

Che quadro emerge dalla ricerca?
Nel mondo ci sono oltre 2.158 miliardari che detengono 8,9 trilioni di dollari: oggi sono loro a guidare la trasformazione che sta cambiando l'economia globale, creando maggiore benessere per milioni di persone. La Cina guida questo fenomeno: se solo 12 anni fa in Cina c'erano 16 miliardari, oggi sono 373, un quinto del totale, il 97% dei quali imprenditori di prima generazione. Sono attivi prevalentemente nei settori della tecnologia (fintech, biotech e intelligenza artificiale), dell'e-commerce e del real-estate e questo riflette la natura del paese, caratterizzata da una crescente urbanizzazione, da un'estensione geografica che delega al commercio elettronico l'accesso ai beni di consumo, e dalle liberalizzazioni concesse dal Governo. Gli Usa restano il bacino più ampio di miliardari (585), seguiti dall'Europa (414, dei quali 43 italiani), ma la crescita in queste due regioni non è comparabile a quella asiatica.

Eredi di famiglie ricche o nuovi?
Nel 2017, dei 332 nuovi miliardari 199 erano imprenditori di prima generazione, dei quali 89 nella sola Cina. I capitani d'impresa cinesi sono peculiari: sono intanto più giovani - hanno in media 55 anni, rispetto

a una media globale che si attesta sui 64 anni - sono instancabili e molto flessibili. 30 sono stati invece i nuovi miliardari imprenditori negli Usa e 34 in Europa, dei quali 5 nella sola Russia. Nel 2017 ben 61 nuovi miliardari hanno invece ricevuto in eredità la loro ricchezza e il loro numero è destinato a crescere nei prossimi 20 anni, prevalentemente negli Usa e in Europa, dal momento che sono 701 i miliardari nel mondo che hanno più di 70 anni e stanno cominciando a pianificare la propria suc-



ULTRA RICCHI
È uno dei target seguiti da Ubs Global Wealth Management Italy, al cui vertice c'è Paolo Federici

cessione. Dei 61 fortunati eredi, 42 hanno ricevuto in dote l'azienda di famiglia e 26 di questi erano loro stessi imprenditori.

Quale fenomeno evidenzia?
Sono più le terze generazioni a essere motivate e determinate riguardo il proprio futuro professionale, la preservazione dell'azienda di famiglia e l'impegno in cause sociali. La tendenza, per loro, è quella di approcciare la nuova ricchezza con grande responsabilità, con maggiore propensione al rischio e, spesso, con l'avvio di iniziative pionieristiche attraverso le quali mettersi personalmente alla prova. Questo è frutto di una nuova educazione che ha portato alla trasformazione da "imprese di famiglia" a "famiglie imprenditoriali", gra-

zie all'inserimento in azienda dei giovani ben prima di quanto avvenisse in passato e al fatto di assecondare le loro aspirazioni, finanziandone nuove idee e progetti.

Cosa chiedono in termini di servizi wealth?

Le tematiche che affrontiamo al fianco dei miliardari vertono sullo sviluppo della loro attività imprenditoriale, sulla pianificazione della successione e sulla preservazione e crescita del patrimonio. Proprio su questa esperienza è stato sviluppato l'approccio di "wealth planning" con cui Ubs accompagna in modo integrato i propri clienti verso una piena realizzazione delle proprie aspirazioni. Alla definizione degli assetti di family governance, al supporto nella continuità aziendale e alla consulenza finanziaria, che restano dei capisaldi per noi, oggi uniamo strategie sempre più sofisticate. Assistiamo i clienti miliardari nel coinvolgere precocemente la next generation, seguendone inclinazioni e ambizioni; aiutiamo i nostri partner nel rendere più consapevoli e sicure le donne all'interno delle famiglie imprenditoriali, perché possano, nel tempo, assumersela guida, affidare le ricchezze a family office o avviare iniziative filantropiche, favorendo al contempo la creazione di connessioni e network tra famiglie per dare vita a nuovi progetti di business o di sostenibilità. Il supporto offerto, insomma è davvero costruito "su misura". Normalmente la clientela dei billionaires viene seguita da nostri team di consulenti globali: le esigenze sono spesso in logica multi-shoring e abbracciano diverse aree di competenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA