



PASSAGGI DI TESTIMONE

Nuove generazioni in azienda: in Italia è una sfida cruciale per l'economia e i patrimoni

Il passaggio delle aziende tra le generazioni sarà una delle prossime sfide che dovrà affrontare l'economia italiana. La fotografia di questo particolare aspetto che caratterizza le aziende italiane è tracciata nel rapporto Aipb-Censis presentato a Milano durante il quattordicesimo Forum del Private Banking. Secondo lo studio, al momento, il 50,3% degli imprenditori

non ha ancora pensato alla trasmissione agli eredi del proprio patrimonio personale e aziendale. Di questi, il 32,2% tende a rimandare e il 18,2% non è interessato a cosa accadrà dopo di lui. Con specifico riferimento al patrimonio aziendale, l'88,3% degli imprenditori non ne ha cominciato il trasferimento agli eredi. Le principali difficoltà che pensano di incontrare sono:



In molte aziende c'è poca attenzione al passaggio generazionale

per il 36% riuscire a garantire la continuità aziendale, per il 32,6% il timore di scontentare qualche erede, per il 21,8% individuare il sostituto adatto.

Quello del passaggio gene-

razionale è uno dei molteplici campi d'azione del Private banking. I professionisti del settore affiancano, infatti, l'imprenditore per prendere le decisioni più giuste. «Il rappor-

to - ha sottolineato Fabio Innocenzi, Presidente di Aipb - fornisce diversi stimoli all'industria del Private banking su come svolgere un ruolo attivo di sostegno alla crescita del Paese, conciliandolo con l'obiettivo primario di protezione e sviluppo dei patrimoni affidati dalla clientela». Nell'analisi delle scelte di investimento della clientela Private, la ricerca restituisce la descrizione di un gruppo sociale che, in un quadro economico finanziario globale e con dinamiche professionali sempre più sovranazionali, esprime comunque un'attenzione al proprio Paese, di cui tenere conto. I passaggi generazionali, rilevanti per la categoria dei clienti imprenditori, mostrano invece ampi spazi di intervento.

Gli imprenditori intervistati, infatti, da un lato dichiarano di voler finalizzare i loro investimenti alla conservazione del patrimonio per trasmetterlo agli eredi e dall'altro, in molti casi, non hanno risolto il problema del passaggio generazionale riguardante l'attività imprenditoriale. «Questo ultimo atteggiamento può rappresentare un elemento di fragilità per le imprese italiane e pone limiti ad una crescita sostenibile, determinando potenziali costi sociali» ha sottolineato Innocenzi. Ecco dunque l'ambito d'azione possibile per il Private banking, che per la propria parte, attraverso servizi di Wealth Management, può affiancare l'imprenditore nella scelta di soluzioni più adeguate. —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI