



SPECIALE PRIVATE BANKING

PASSAGGI GENERAZIONALI

Alla successione in azienda si pensa spesso in ritardo

Più del cinquanta per cento degli imprenditori non si muove per tempo: il private banker fornisce soluzioni anche per queste esigenze

Tra le tematiche chiave nel mondo del private banking emerge sempre di più quella relativa al passaggio generazionale. Le molte riforme che si sono avvicendate negli ultimi anni hanno portato a nuove problematiche e a nuove necessità. Vanno dai molti dubbi sulla materia fiscale, all'amministrazione ottimale di patrimoni sempre più globali, alla questione della successione in azienda. Il tutto in un contesto di indipendenza, riservatezza e assistenza personalizzata, che punta a creare rapporti che durino nel tempo.

Decisiva è in questo contesto la consapevolezza degli imprenditori. Questi, secondo uno studio recente Aipb-Censis, tendono sempre di più a volere armonia e gestione integrata tra patrimonio finanziario personale e finanza aziendale. E' quanto pensa il 43,8% degli imprenditori interrogati dalla ricerca sul campo. Rimane, tuttavia, forte la quota convinta che invece debbano restare distinte e separate (41,1%) mentre gli incerti sono il 14,8% degli imprenditori.

Gli obiettivi attribuiti ai propri patrimoni sono per il 36,6% degli imprenditori la preservazione nel tempo per trasmetterlo a eredi o per una buona causa o a beneficio di un Onlus, per il 25,5% il mantenimento dell'attuale tenore di vita, per il 24,3% la necessità di accrescere il patrimonio sempre più, mentre il 14% indica la volontà di avere risorse da investire nell'impresa.

In realtà, secondo lo studio, il 50,3% degli imprenditori non ha ancora pensato alla trasmissione agli eredi del proprio patrimonio personale e aziendale. Di questi il 32,2% perché tende a rimandare e il 18,2% perché non è interessato a quanto accadrà "dopo di lui".

Del 49,6% che ci ha pensato, il 30,9% ne conosce bene le conseguenze ed il 18,7%, all'opposto, non ne ha idea.

In concreto, riguardo al patrimonio aziendale l'88,3% degli imprenditori non ne ha cominciato il trasferimento agli eredi. Le principali difficoltà nella pianificazione del passaggio generazionale dell'impresa sono per il 36% la garanzia della continuità dell'azienda, per il 32,6% il timore di scontentare qualche erede, per il 21,8% individuare il sostituto adatto e per il 9,2% il solo pensare al dopo di lui. Secondo lo studio: «Date le resistenze psicologiche, culturali e pratiche e i costi sociali dell'inefficace trasmissione generazionale, è questo uno dei punti chiave di potenziale generazione del valore sociale da parte del pri-

vate banking nel rapporto con gli imprenditori con cui hanno un rapporto fiduciario».

L'85% degli imprenditori conosce i servizi di private banking, che nella loro visione in primo luogo garantiscono consulenza dedicata, costruita ad hoc su bisogni ed esigenze dell'imprenditore stesso, a cominciare dalle soluzioni buone per i propri investimenti finanziari. Fiducia e personalizzazione sono i capisaldi di questa relazione. —

© BY NC ND ALCUN DIRITTO RISERVATO



Sono molte e complesse le tematiche da risolvere nei passaggi generazionali in azienda