

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



Eredità, in Italia oltre 1.000 miliardi sono pronti a passare di mano

di Emanuele Bonora

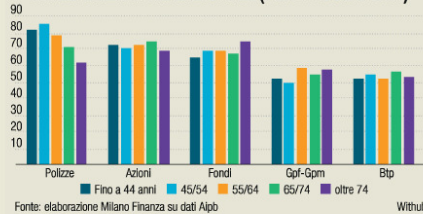
Paperoni si nasce. Nell'ultimo anno in Italia ci sono stati 28.600 nuovi milionari, che sono andati a fare compagnia agli oltre 1,2 milioni di persone che nel nostro Paese disponevano già di un patrimonio a sette cifre. Ma secondo le analisi del Global Wealth Management di Ubs almeno il 65% di loro sono entrati nel club dei ricchi solo grazie alle eredità incassate. Una tendenza destinata ad aumentare, come documenta uno studio di Sda Bocconi, visto che entro il 2036 si stima che 470 miliardi di ricchezza finanziaria dovrà essere trasferita dai padri ai figli. Che arriva a superare 1.000 miliardi se si includono nel calcolo anche gli immobili e le partecipazioni societarie. In totale in Italia 1.800 miliardi, ovvero il 28% della ricchezza finanziaria delle famiglie, sono rappresentati da partecipazioni in imprese non quotate. Mentre, secondo una ricerca di Cresme, quasi 400 mila abitazioni vengono trasferite ogni anno per successione, per un valore di mercato di 74 miliardi di euro. Una montagna di denaro insomma, che rischia, però, di non avere sempre vita facile, come dimostrano la lunga vicenda giudiziaria degli Agnelli-Elkann e le divisioni dei Del Vecchio. Perché, co-

me spiega Bnp Paribas, che con Sda Bocconi ha strutturato il progetto di family office Diamond Tower, il 63% delle famiglie imprenditoriali italiane è senza un piano di successione strutturato. E ancora: l'80% della ricchezza finanziaria italiana ha più di 55 anni, mentre il 60% degli over 65 non coinvolge i figli nelle scelte di investimento. «L'Italia si prepara ad affrontare una delle più grandi transizioni patrimoniali della sua storia», afferma Giorgia Sanchini, managing director di AIT Tiedemann Global. «L'eredità non rappresenta soltanto il trasferimento di un patrimonio, ma soprattutto il passaggio di una responsabilità tra generazioni». E infatti tra generazioni emergono spesso differenze su come viene investito il capitale. Per fare un confronto, mentre gli over 74 preferiscono i fondi, gli under 44 puntano sulle polizze vita, in base ai dati elaborati dall'Associazione Italiana Private Banking (Aipb). Oppure la fascia 55-64 anni vuole le gestioni patrimoniali, mentre tra i 45 e i 54 anni si prediligono

obbligazioni corporate. Quanto agli investimenti alternativi, si presta più attenzione all'arte a partire dai 45 anni, mentre il crowdfunding appassiona meno dai 55. «In un Paese in cui la capacità di risparmio delle famiglie è inferiore rispetto al

patrimonio familiare. Pianificare, tuttavia, non vuol dire solo organizzare la successione. Significa anche creare le condizioni affinché il patrimonio sia in grado di sostenere gli obiettivi delle future generazioni». Cosa fare allora? Il consiglio degli esperti per le famiglie è di non aspettare l'ultimo momento. «La preparazione degli eredi dovrebbe iniziare molti anni prima del trasferimento della ricchezza, attraverso percorsi di educazione finanziaria, coinvolgimento progressivo nei processi decisionali e definizione di regole condivise», riprende Sanchini. «Quando esistono una visione comune, una governance chiara e un dialogo costante, l'eredità smette di essere un momento critico e diventa un'opportunità per rafforzare la continuità familiare e costruire una legacy duratura». E qui gioca un ruolo anche la consulenza patrimoniale. «Oggi il private banking non è chiamato soltanto a gestire la ricchezza finanziaria investibile, ma ad accompagnare le famiglie nelle scelte che riguardano l'intero patrimonio», conclude Ragaini. (riproduzione riservata)

INVESTIMENTI TRADIZIONALI (PER FASCE D'ETÀ)



Fonte: elaborazione Milano Finanza su dati Aipb

Withub

Eredità, in Italia oltre 1.000 miliardi sono pronti a passare di mano

EMANUELE BONORA

Paperoni si nasce.

Nell'ultimo anno in Italia ci sono stati 28.600 nuovi milionari, che sono andati a fare compagnia agli oltre 1,2 milioni di persone che nel nostro Paese disponevano già di un patrimonio a sette cifre.

Ma secondo le analisi del Global Wealth Management di Ubs almeno il 65% di loro sono entrati nel club dei ricchi solo grazie alle eredità incassate.

Una tendenza destinata ad aumentare, come documenta uno studio di Sda Bocconi, visto che entro il 2036 si stima che 470 miliardi di ricchezza finanziaria dovrà essere trasferita dai padri ai figli.

Che arriva a superare 1.000 miliardi se si includono nel calcolo anche gli immobili e le partecipazioni societarie.

In totale in Italia 1.800 miliardi, ovvero il 28% della ricchezza finanziaria delle famiglie, sono rappresentati da partecipazioni in imprese non quotate.

Mentre, secondo una ricerca di Cresme, quasi 400 mila abitazioni vengono trasferite ogni anno per successione, per un valore di mercato di 74 miliardi di euro.

Una montagna di denaro insomma, che rischia, però, di non avere sempre vita facile, come dimostrano la lunga vicenda giudiziaria degli Agnelli-Elkann e le

divisioni dei Del Vecchio.

Perché, come spiega Bnp Paribas, che con Sda Bocconi ha strutturato il progetto di family office Diamond Tower, il 63% delle famiglie imprenditoriali italiane è senza un piano di successione strutturato.

E ancora: l'80% della ricchezza finanziaria italiana ha più di 55 anni, mentre il 60% degli over 65 non coinvolge i figli nelle scelte di investimento.

«L'Italia si prepara ad affrontare una delle più grandi transizioni patrimoniali della sua storia», afferma Giorgia Sanchini, managing director di ALTi Tiedemann Global.

«L'eredità non rappresenta soltanto il trasferimento di un patrimonio, ma soprattutto il passaggio di una responsabilità tra generazioni».

E infatti tra generazioni emergono spesso differenze su come viene investito il capitale.

Per fare un confronto, mentre gli over 74 preferiscono i fondi, gli under 44 puntano sulle polizze vita, in base ai dati elaborati dall'**Associazione Italiana Private Banking (Aipb)**.

Oppure la fascia 55-64 anni vuole le gestioni patrimoniali, mentre tra i 45 e i 54 anni si prediligono obbligazioni corporate.

Quanto agli investimenti alternativi, si presta più attenzione all'arte a partire dai 45 anni, mentre il crowdfunding appassiona meno dai 55.

«In un Paese in cui la capacità di risparmio delle famiglie è inferiore rispetto al passato, la crescita della ricchezza dipende sempre meno dall'accumulazione di nuovo risparmio e sempre più dalla qualità delle scelte di investimento», osserva il presidente di **Aipb** **Andrea Ragaini**.

«L'età media della clientela imprenditoriale del **private banking** è di 57 anni, il momento ideale per iniziare a pianificare il futuro dell'impresa e del patrimonio familiare.

Pianificare, tuttavia, non vuol dire solo organizzare la successione.

Significa anche creare le condizioni affinché il patrimonio sia in grado di sostenere gli obiettivi delle future generazioni».

Cosa fare allora?

Il consiglio degli esperti per le famiglie è di non aspettare l'ultimo momento.

«La preparazione degli eredi dovrebbe iniziare molti anni prima del trasferimento della ricchezza, attraverso percorsi di educazione finanziaria, coinvolgimento progressivo nei processi decisionali e definizione di regole condivise», riprende Sanchini.

«Quando esistono una visione comune, una governance chiara e un dialogo costante, l'eredità smette di essere un momento critico e diventa un'opportunità per rafforzare la continuità familiare e costruire una legacy duratura».

E qui gioca un ruolo anche la consulenza patrimoniale.

«Oggi il **private banking** non è chiamato soltanto a gestire la ricchezza finanziaria investibile, ma ad accompagnare le famiglie nelle scelte che riguardano l'intero patrimonio», conclude Ragaini.

(riproduzione riservata).