



DOSSIER PRIVATE BANKING

PIANIFICAZIONE LA MAGGIOR PARTE DEI CLIENTI WEALTHY HA GIÀ PENSATO ALLA SUCCESSIONE NEI PROPRI BENI

Passaggio di consegne

Imprenditore, età media 65 anni, un patrimonio privato in gestione di 3,5 milioni. È l'identikit di una grossa fetta (il 39%) della clientela delle banche private. Data l'indissolubile connessione che esiste in Italia tra famiglia e impresa, tra patrimonio privato e gestione delle imprese familiari, è facile intuire il valore, per il sistema economico del Paese, di un'equilibrata gestione del rischio presente nei portafogli private. E di un affiancamento consulenziale costante di generazione in generazione. La crisi finanziaria

La trasmissione della ricchezza è influenzata da aspetti tecnici ma anche da fattori emotivi

sembra infatti aver fatto accantonare il concetto di passaggio generazionale a favore di una definizione più realistica: «compresenza imprenditoriale». Sul fronte familiare, se si domanda a un cliente private se ha già pensato alla trasmissione dei propri beni, per la prima volta i sì totalizzano il 60,7% del totale, mentre il 19,8% risponde di considerarlo un tema importante che vorrebbe approfondire. In questo contesto si inserisce, per esempio, il riconoscimento *Di padre in figlio. Il gusto di fare impresa* ideato da Alberto Salsi con l'obiettivo di premiare il miglior passaggio generazionale nel mondo della piccola e media impresa italiana. Giunto alla sua terza edizione, il premio, i cui candidati sono spesso clienti di banche private (o sono comunque in contatto con una di queste strutture), è stato attribuito nel dicembre scorso a **Bruno Presezi spa**, società di ingegneria, lavorazioni e costruzioni meccaniche fondata nel 1954. Andrea Ragaini, ad di **Banca Cesare Ponti**, spiega che la pianificazione della successione è uno dei bisogni prevalenti per la clientela oltre i 75 anni. «La gestione per bisogni di investimento si sintetizza nella co-



Andrea Ragaini (Banca Cesare Ponti) e Federico Taddei (gruppo Ersel)

struzione di portafogli che soddisfino le reali esigenze finanziarie del cliente e non solo un profilo di rischio identificato: nella fascia tra i 55 e i 65 anni, per esempio, si colloca spesso il bisogno di protezione dei rischi di malattia e di accumulo finalizzato. Mentre nella fascia superiore ai 75 anni il bisogno prevalente è quello di decumulo, a cui si associa spesso quello di pianificazione successoria. Il private banking ha la funzione primaria di accompagnare il cliente nell'identificazione e nella classificazione di questi bisogni elementari. La costruzione del portafoglio di investimento sarà a questo punto una conseguenza diretta». Certo è, continua Federico Taddei, direttore marketing e business development del **gruppo Ersel**, che «il passaggio generazionale rappresenta una delle fasi più importanti e delicate nella gestione dei clienti private», che tipicamente possiedono patrimoni con complessità varie, ancora maggiori nel caso di clienti imprenditori con situazioni aziendali articolate che mescolano problematiche patrimoniali, di business e familiari. «È il processo attraverso il quale si definiscono le modalità di trasmissione della propria ricchezza, sia patrimoniale sia aziendale, alle generazioni successive, ed è influenzato da scelte di carattere tecnico ma anche e soprattutto emotivo», afferma Taddei. I clienti del gruppo Ersel che richiedono supporto nell'affrontare queste decisioni delicate sono assistiti, oltre che dai propri private banker di riferimento, anche dal team dei «servizi professionali» che fa perno sulla fiduciaria di gruppo. Il private banker si focalizza sul rapporto con il cliente e lo assiste in tutte le fasi del processo, aiutandolo a comprendere quali sono i propri obiettivi e raccogliendo i suoi feed-back. La fiduciaria, vista la complessità del processo, identifica i partner esterni più adatti a ogni caso specifico e insieme a questi e ai private banker individua le soluzioni tecniche in relazione agli obiettivi prefissati.

L.C.

CHI HA GIÀ DECISO E CHI CI STA PENSANDO

LEI HA GIÀ PENSATO A COME TRASMETTERE NEL TEMPO IL SUO PATRIMONIO AI SUOI FAMILIARI/FIGLI?*	CLIENTELA PRIVATE CHE HA RISPOSTO (1)
SI	60,7%
• ho già preso decisioni in merito	34,7%
• ci ho pensato ma non ho ancora fatto nulla	26,0%
NO	35,9%
• non ci ho pensato, ma è un tema importante che vorrei approfondire	19,8%
• non ci ho pensato e non intendo fare nulla	16,1%
• non fornisce indicazioni	3,4%

note: (1) imprenditori, dirigenti, pensionati
Fonte: elaborazioni Aipb