

PATRIMONI

Futuro su misura

Poco più di un imprenditore su 10 pensa al passaggio generazionale. L'opinione e i consigli di Simone Taddei (Credem Euromobiliare Private Banking)

DI ALESSANDRO PULCINI

► **QUANDO VERRÀ** il momento, ci pensiamo. La filosofia con cui le nostre aziende guardano al problema della successione si può riassumere così. Solo il 15% degli imprenditori italiani dichiara di aver pianificato in anticipo il passaggio generazionale negli ultimi anni, secondo un sondaggio della società Studio temporary manager. Eppure "quello del passaggio generazionale è un tema da affrontare per tempo. La pianificazione successoria permette infatti di evitare conseguenze indesiderate nella trasmissione del patrimonio", dice Simone Taddei, direttore commerciale di Credem Euromobiliare Private Banking, che racconta come il tessuto imprenditoriale italiano sia caratterizzato, "per circa il 25%, da imprese familiari sopra i 20 mln di euro di fatturato guidate da imprenditori ultra settantenni, quindi a scadenza successoria".

Come si arriva preparati a un passaggio generazionale?

I servizi sono tanti: trust tradizionale, patto di famiglia, polizze assicurative, fino alle soluzioni di M&A in caso sia coinvolta un'azienda. Molte aziende a conduzione familiare che non sempre trovano nelle generazioni successive le migliori garanzie. I dati ci dicono che, ad oggi, sono ancora poche le famiglie italiane che decidono per tempo di affrontare il tema del passaggio generazionale, perché o non ci pensano o non hanno al proprio fianco un private banker preparato e in grado di supportarli al meglio in questa fase.

Qual è il ruolo del private banking?

Il private banker ricopre un ruolo centrale

nelle attività di passaggio generazionale. Innanzitutto perché gestisce il patrimonio finanziario, e immobiliare, del cliente; in più ha una profonda conoscenza di tutti i componenti della famiglia, delle loro ambizioni future e dei loro bisogni. E quindi si può certamente ritenere il partner ideale nelle scelte più complesse e articolate, perché conosce i reali bisogni dell'intera famiglia e deve assistere i propri clienti nel saper valorizzare l'eredità ricevuta dalla generazione precedente, per trasformarla in risultati e soluzioni di successo future. Servono competenze rinnovate e uno sguardo capace di intercettare nuove possibilità, nuove idee, nuovi modelli, nuovi modi di pensare per prendere in considerazione le prospettive delle successive generazioni. Saper accompagnare i potenziali eredi, anticipandone l'ingresso in azienda, diventa quindi fondamentale e

necessario per il cliente e soprattutto per il banker il quale, così facendo, è in grado di fidelizzare l'intero ramo familiare e gli asset che compongono il patrimonio.

Voi che approccio avete?

Da circa trent'anni la nostra struttura di Corporate Finance Advisory, guidata da Simone Citterio, si occupa di realizzare soluzioni di M&A su misura. Per farlo bisogna conoscere la storia dell'azienda e i suoi programmi futuri, le esigenze del capozien- da e degli altri soci che vi lavorano, separando bene il ruolo di azionista da quello di manager. Non vogliamo cadere nella trappola di offrire soluzioni standard uguali per tutti i clienti. In futuro un ruolo centrale sarà ricoperto anche dagli strumenti assicurativi che hanno un orizzonte temporale di lungo periodo e un posizionamento ideale per gestire al meglio le fasi di volatilità dei mercati, oltre che beneficiare di vantaggi fiscali: la prestazione assicurativa (di una polizza vita, ad esempio) non rientrando nell'asse ereditario permette flessibilità nell'organizzare il passaggio, consentendo di trasferire il proprio patrimonio anche a soggetti terzi, siano essi persone fisiche o giuridiche. Insomma, operazioni di corporate finance, prodotti assicurativi, soluzioni di carattere fiduciario; diverse risposte possibili per supportare i nostri clienti. ■



SIMONE TADDEI

Direttore commerciale
Credem Euromobiliare
Private Banking