

L'analisi di Siref Fiduciaria

Ricambio generazionale, il vero nodo per le pmi italiane

Numeri alla mano, è un momento delicatissimo per l'imprenditoria italiana. La stragrande maggioranza delle piccole e medie imprese sono state fondate nel secondo Dopoguerra, tra gli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso. Sono a carattere familiare circa 800 mila imprese, che rappresentano il 75 per cento circa di tutte le attività imprenditoriali attive in Italia. Ma di queste solamente il 12 per cento ha pensato concretamente al momento del passaggio generazionale, contro una media europea del 45 per cento.

Lo aveva detto chiaramente, più di un anno fa, anche l'allora premier Mario Draghi: è un tema che va affrontato con anticipo e che rischia di compromettere l'attuale architettura economica nazionale. «Purtroppo – spiega Guido De Vecchi, amministratore delegato di Siref Fiduciaria del gruppo Intesa Sanpaolo – l'imprenditore italiano è abituato a occuparsi delle cose urgenti, tralasciando le cose importanti».

Il futuro dell'azienda, la sua struttura proprietaria ricade certamente tra le importanti, soprattutto se si vuole durare nel tempo: il 75 per cento delle imprese italiane non supera lo scoglio della terza generazione. Ed è qui che nasce la preoccupazione sistemica: le catene delle forniture alla grande impresa sono costellate di pmi. Lasciarle morire o finire in mano straniera può compromettere la tenuta stessa dell'economia italiana. «Gli eredi ci sono – sottolinea De Vecchi – ma spesso non sono preparati, oppure non sono pronti ad affrontare le nuove tendenze del mercato. L'imprenditore anche in questo caso deve scegliere e ogni famiglia ha una storia diversa. Per questo è necessario muoversi per tempo. Non esistono soluzioni standardizzate, l'unica regola certa è pensarci per tempo. Da qui al 2030 la stragrande maggioranza di quelle imprese che hanno fatto grande l'Italia cambierà padrone. Non possiamo farci trovare impreparati».

A supportare la visione di De Vecchi e della Siref vi è una recente indagine realizzata dall'università Luiss di Roma (*Una roadmap per il passaggio generazionale nelle imprese familiari*) che evidenzia criticità ed elementi di successo. Tra questi, emergono il coinvolgimento graduale dei successori in azienda; un percorso

formativo e professionale del successore precedente all'ingresso in azienda; un'equa distribuzione degli *asset*, la comprensione e l'utilizzo di strumenti giuridici e di governance (come il *trust* o la *Family constitution*); la fiducia verso il *management* esterno come elemento di supporto al passaggio generazionale; un limitato coinvolgimento emotivo nel processo di passaggio generazionale.

Tra i fattori, invece, riconosciuti come più problematici per la successione, vi sono la sfiducia dell'imprenditore nei confronti dei suoi successori; il mantenimento della *leadership* e la difficoltà di delega; la prevalenza delle dinamiche relazionali ed emotive; l'assenza di competenze nella generazione entrante; il disinteresse della generazione entrante nel *business* di famiglia.

Dal canto suo, Siref, che ha recentemente festeggiato i 50 anni di attività, conta su circa 6 mila clienti primari a cui corrispondono circa 12 miliardi di euro di attività e cinquanta *trust* gestiti in ambito di passaggi generazionali, mette l'accento su un'altra criticità emersa. «Le compagnie assicurative del ramo Vita – conclude De Vecchi – si trovano ad affrontare un significativo deflusso di *asset* in gestione. Attualmente, gli assicurati over 65 anni detengono il 40% degli *asset* in gestione, pari a circa 7.800 miliardi di dollari. Secondo i dati, questi *asset* potrebbero essere trasferiti ai beneficiari entro il 2040. Il grosso punto di attenzione è che il 60% degli over 65 non ha richiesto un consulto finanziario professionale per prepararsi alla pensione o per gestire il trasferimento del proprio patrimonio». Il *fai da te* rischia di condizionare il futuro.

Stefano Righi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Criticità

Guido De Vecchi,
amministratore
delegato di Siref
Fiduciaria, del gruppo
Intesa Sanpaolo



Superficie 32 %