

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 218 – 13 aprile 2017

Il significato del passaggio generazionale

Il passaggio generazionale dei propri averi è comprensibilmente un nodo che si può caricare di molti significati. Significati che cambiano quando stacciamo da noi, dalla nostra vita, il progressivo cumulo nel tempo di quei beni che ora possono essersi considerati come uno stock che si è formato nel tempo. Uno stock che ora dobbiamo prendere in considerazione nel suo complesso, nella sua interezza se vogliamo trasmetterlo.

Spesso lo abbiamo costruito, magari inconsapevolmente, cercando di sfuggire a un più generale senso di perdita dovuto al passare del tempo. Ecco uno dei motivi che spiega perché si cercano di costruire portafogli formati da entità che non hanno prezzi immediatamente visibili, o che, comunque, non subiscono perdite percepibili nella loro corretta entità grazie all'illusione monetaria. In questa identificazione con i propri beni, e nel timore delle perdite, di qualsiasi tipo di perdite, si cela il motivo profondo della genesi e della composizione del portafoglio complessivo degli italiani, un portafoglio così intrecciato con la vita di una o, raramente, due generazioni. Non di più, nella maggior parte dei casi, almeno in Italia.

Ovviamente, dal punto di vista del proprietario, e non del portafoglio, non è la perdita che conta, ma la consapevolezza della perdita. Sappiamo che, in media, c'è un 20% liquido o semi-liquido tenuto da parte per il "non si sa mai", una sorta di protezione fatta in casa. Ora che l'inflazione e i tassi sono bassi, anche se si stanno lentamente rialzando, questa scelta rende palese tutta la sua sub-ottimalità, la sua illusoria contingenza.

Sappiamo inoltre – esaminando le serie dei dati di Banca d'Italia - che questa situazione è molto vischiosa. Perdura ed è difficile da cambiare per una serie di motivi che abbiamo più volte esaminato. Ebbene, il passaggio generazionale è un momento adatto, l'occasione buona, un'occasione di palingenesi, una sorta di rito di passaggio che permette di intervenire in vari modi, cercando di avvicinarsi gradatamente a un portafoglio meno €-centrico e meno italo-centrico, con una sovrabbondanza di investimenti parcheggiata in strumenti liquidi o semi-liquidi, per una malintesa esigenza di protezione, sana alla sua radice, ma purtroppo male realizzata.

Ecco, il momento del passaggio generazionale è l'occasione per riequilibrare, per argomentare un bilanciamento, sfruttando l'allungarsi della prospettiva temporale del portafoglio che passa a una nuova generazione. Può essere un passaggio graduale, una sorta di PAC.

Come fare allora, se tale passaggio è così difficile, su quali leve psicologiche agire?

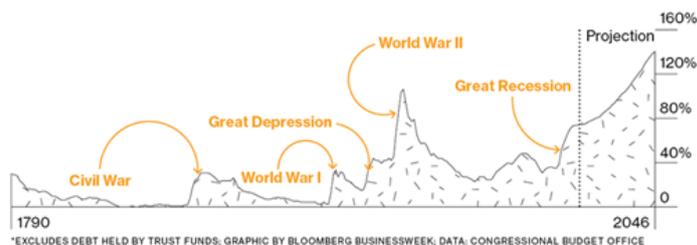
Come mai tale passaggio non avviene nei tempi e nella misura in cui dovremmo e potremmo aspettarci? Partiamo dall'analisi del perché è così difficile creare una situazione in cui divenga plausibile, se non auspicata e spontaneamente richiesta, questa forma di riequilibrio connessa al passaggio generazionale.

Passerò in rassegna, nella prossima lezione, una serie di ragioni che non si escludono a vicenda. Al contrario, si tratta di motivi e ostacoli che possono sommarsi e intrecciarsi gli uni con gli altri creando un cemento difficile da spezzare. Conoscendoli sarà più facile capire e quindi raggiungere l'obiettivo del passaggio generazionale.

Una leva di valore complessivo, cioè valida per tutti, è ovvia. Essa vale per tutti i paesi industriali, persino gli USA che sono sempre stati gli alfieri del fatto che per ogni generazione "domani è un altro giorno", che cioè bisogna sapersela cavare da soli.

A History in the Red

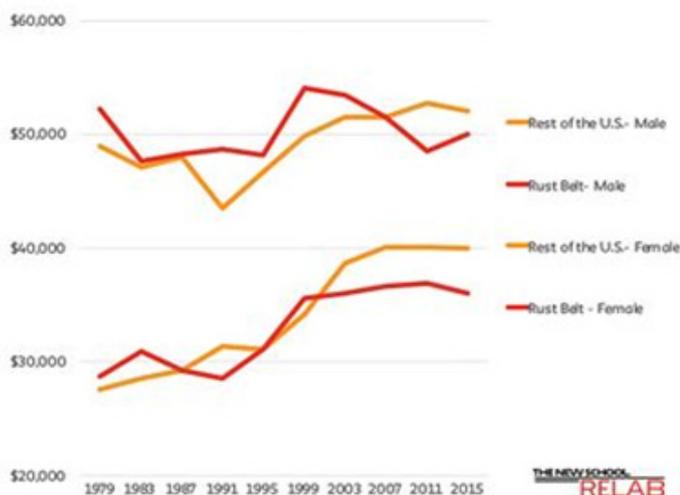
Federal debt* as a percentage of gross domestic product



Debito federale statunitense come percentuale del prodotto interno lordo. La proiezione mostra il forte incremento recente e la previsione di aumento futura pur in assenza di guerre. Fonte: Bloomberg modificata.

Ebbene, tralasciando l'Italia di cui tutti conoscono la penosa situazione, si può notare che anche negli USA questa generazione passerà alla prossima, nel complesso, un grande debito difficile da riassorbire con questi ritmi di crescita. E non si pensi che gli stipendi delle persone meno giovani siano aumentati da quando il debito è esploso. Confrontiamo le due figure.

Median Real Wages for Older Workers in Election Years since 1979 by Gender



Source: Authors' calculations based on Annual Social and Economic Supplement of the Current Population Survey.

Notes: Median wages are calculated in election years since 1979 for full-time workers aged 55-64. Wages are in 2015 dollars.

La figura mostra l'incremento scarso degli stipendi dei lavoratori statunitensi dalla fine degli anni Settanta.
Fonte: Bloomberg modificata.

Lo stipendio medio dei lavoratori statunitensi dai 55 ai 64 anni non è molto salito negli ultimi trent'anni. Ci sono zone de-industrializzate dove, anzi, è leggermente sceso. In Italia la situazione è analoga. Questo è uno sprone a porsi per tempo il problema del passaggio generazionale. Non possiamo contare né sullo Stato, sempre più indebitato e quindi a corto di pensioni e servizi, e neppure su una crescita vertiginosa degli stipendi. E' tempo di smettere con il "fai da te" e rivolgersi a un consulente sia per la nostra protezione, cioè per quella del nostro capitale umano e la conseguente capacità di generare reddito, sia per occuparci della nostra famiglia e pianificare per tempo il passaggio generazionale.

Nelle prossime lezioni prenderemo in considerazione dieci principi che possono aiutare i consulenti a riflettere sulle problematiche del passaggio generazionale e a trovare le leve per spingere opportunamente i clienti a prendere in considerazione la questione.



Prof. Paolo Legrenzi
Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.