

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 228 – 22 giugno 2017

Gli ostacoli psicologici al passaggio generazionale

Una definizione cruciale

C'è un nesso comune tra quella che chiamo "assicurazione comportamentale" e il tema del passaggio generazionale. Entrambi hanno in comune la tendenza a procrastinare, non tanto a rinviare le decisioni, ma a non porsi neppure questioni che, per qualche motivo, preferiamo considerare, inconsapevolmente, delle non-decisioni.

Molti non fanno nulla contro i rischi misurabili, non si assicurano e sperano in bene. Così fa la maggioranza degli italiani (sono i meno assicurati, in generale, tra i paesi OCSE, pur subendo più di altri paesi catastrofi naturali, essendo il territorio sismico o dissestato). Vi limiterete così a tenere molto liquidi per il "non si sa mai", sostitutivo delle assicurazioni nei "bilanci mentali" dei prudenti.

In questo caso il passaggio generazionale sarà non programmato, non sistemato, e spesso fonte di problemi non affrontati in precedenza. Di fatto avverrà in coincidenza con la successione.

In tutti questi casi:

- nella gestione del portafoglio non diversificata a sufficienza (case e reddito fisso, euro e Italia),
- nelle mancate assicurazioni,
- nei passaggi generazionali non anticipati,

c'è un fattore comune: la focalizzazione. E cioè la concentrazione sul presente, su quello che abbiamo sotto gli occhi, su ciò che ci è noto, ciò che affrontiamo giorno per giorno e con cui abbiamo familiarità.

Passaggio generazionale anticipa o non anticipa la successione?



Vita e passaggio generazionale, eredi, successioni

Sesto principio: Troppa paura e troppo poca paura

Il sesto principio è all'origine del perché tendiamo a procrastinare il passaggio generazionale che finisce per coincidere con la successione (vedi grafico). Come abbiamo già detto nella lezione precedente, troppa paura e troppo poca paura sono un freno al passaggio generazionale. E' bene tenerne conto nel profilare i clienti. E' consigliabile portare il problema all'attenzione dei clienti quando questo è al di fuori del loro orizzonte cognitivo prima ancora che emotivo: c'è una paura di fondo, ma non si vuole farla emergere alla coscienza. Paradossalmente la stessa dis-attenzione può dipendere anche dall'aver troppo poca paura perché si è troppo super-sicuri (over-confident) e si va avanti baldanzosi guardando indietro (cfr. quinto principio), e rimandando così il passaggio generazionale. Troppa paura invece ci blocca e ci impedisce di prestare attenzione alle esigenze di protezione. Non vogliamo pensarci e/o rimandiamo.

Paura: il canale tra troppa e troppo poca è stretto, ma è lì che si deve lavorare per far maturare le condizioni per il passaggio generazionale.



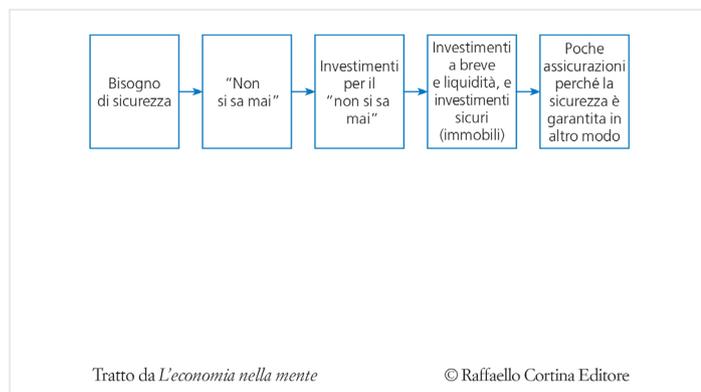
Figura 6.1 Il classico grafico dell'attivazione mette in relazione i diversi livelli di attivazione di paura soggettiva e le probabilità che una persona si assicuri.

Tratto da *L'economia nella mente*

© Raffaello Cortina Editore

Settimo principio: il passaggio generazionale come ristrutturazione del “non si sa mai”.

Il “fai da te” congela molte risorse per il “non si sa mai”. Una forma di pseudo-assicurazione purtroppo praticata in Italia. Un circolo vizioso che si snoda secondo la sequenza sbagliata: il punto di partenza, lo spirito, la motivazione sono sani e corretti, ma il modo concreto di realizzarli è profondamente errato e, quindi, anche l'esito finale è sbagliato. Oggi il nuovo paradigma s'innesca sul fatto che i liquidi e i titoli di stato non rendono quasi nulla. Un ottimo spunto anche per argomentare il passaggio generazionale.



Ottavo principio: non procrastinare

Di questi tempi, finalmente, si presenta una grande occasione storica: far emergere il fallimentare “fai da te”, metterlo in crisi, e innescare le condizioni per ristrutturare il portafoglio in occasione del passaggio generazionale.

Nono principio: meno confidence, più trust nel consulente.

Argomentare a favore nei modi sopra descritti: mostrare quanto il “fai da te” sia stato fallimentare. Alimentare la fiducia nel consulente (trust). Ridurre la fiducia eccessiva nel “fai da te” (over-confidence).

Decimo principio: lavoro e portafoglio

Collegare il passaggio generazionale dell'eventuale attività lavorativa, artigianale e/o commerciale, con il passaggio del portafoglio che avverrà in chiave di diversificazione e di armonizzazione delle due operazioni. In occasione del passaggio generazionale anche il portafoglio va “riadattato”.



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.