

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 229 – 29 giugno 2017

Come argomentare il passaggio generazionale

In termini generali, è sempre bene non dimenticare che il passaggio generazionale è qualcosa di più di una sorta di staffetta tra due persone. Non c'è un salto, ma un'ideale continuità del patrimonio che trasmigra da una generazione all'altra.

Quando dei genitori allevano i figli, cercano di insegnare loro come “stare al mondo”, passano loro delle competenze di base, quando sono piccoli, e in seguito contano su degli esperti per acquisire le competenze che diventano gli strumenti per una professione (a meno che i genitori stessi non abbiano un'attività professionale, artigianale, commerciale o industriale da trasmettere).

In questa prospettiva, lo scopo più generale del passaggio del patrimonio non è diverso dalle altre forme di educazione: mettere in condizioni le generazioni che ci seguono di adattarsi meglio al mondo e alle sue sfide. L'educazione è una premessa fine a se stessa ma anche uno strumento per le sfide della vita.

L'accento va quindi posto sul patrimonio, e non sulle persone e, tanto meno, sulle loro condizioni di salute. Di conseguenza, tranne casi eccezionali in cui il problema viene posto esplicitamente e direttamente dal cliente, si consiglia di:

- non evocare futuri pericoli collegati alle condizioni di salute, a meno che non sia il cliente a parlarne di sua spontanea volontà;
- non criticare la sua attuale strategia protettiva o quella del passato, o meglio quella che lui pensava essere tale;
- tanto meno criticare la sua mancata o carente strategia di protezione.

Meglio “partire da zero”, e dire che l'attuale stato di cose verrà “rinforzato”, reso anti-vulnerabile e stabile nel tempo: verrà integrato con la strategia della **trippla diversificazione** (spazio + tempo + protezione), creando le premesse per la consapevolezza del passaggio generazionale.

Qui sono centrali due concetti: quello della differenziazione “globale” come protezione da futuri incerti e quello dell'anti-vulnerabilità. In un mondo dove non è più garantita l'invulnerabilità dalle incertezze create da altri uomini, troppo numerose e imprevedibili, il passaggio del patrimonio va visto in questa prospettiva più che come garanzia di un tenore di vita alto. Questo sarà assicurato dal reddito di lavoro, e cioè dalle competenze acquisite negli studi e sul lavoro.

Il punto centrale è che, tra la realtà attuale, quella oggi prevalente nei clienti, e il nuovo paradigma della protezione e del “valore totale” non c'è un salto qualitativo, una rottura rispetto a quello che è stato fatto in passato. Si tratta piuttosto di una differente messa a fuoco, di un “ri-centramento”, allontanandoci dalle strategie tradizionali oggi superate. Abbiamo a che fare con un prolungamento della vita del cliente, del cerchio dei suoi affetti, una valorizzazione del suo impegno del passato, un'estensione alle future generazioni.

Riprendendo il concetto di anti-vulnerabilità, l'accento cadrà sui seguenti punti:

- protezione del cerchio degli affetti: non basta essere robusti ma “centrati solo su se stessi”: il patrimonio va esteso alla cerchia degli affetti,
- protezione persona: bisogna essere anti-fragili, non solo “robusti”,
- dare ai propri cari e a sé stessi non solo robustezza ma anti-vulnerabilità, quindi è essenziale proteggere il capitale umano,
- sono i risparmi che chiedono che sia protetto il capitale umano di chi controlla quei risparmi, di chi li alimenta e di chi li ha accumulati; non è una decisione personale, ma una richiesta dello stato delle cose,
- in altre parole, sono i risparmi stessi a chiedere il passaggio generazionale indipendentemente dalle condizioni di chi li possiede in quel momento,
- che cosa e come fare? Partire dalla struttura a cerchi concentrici degli affetti del cliente,
- trovando così leve “personalizzate” per argomentare il passaggio,
- creare uno schema sociale e affettivo condiviso,

- profilo integrato: valore totale, non più solo dei risparmi del “cliente”,
- che cosa sta a cuore al cliente? Cercare di armonizzare sia le esigenze del patrimonio, diversificato in modo “locale”, sia il cuore, sempre “locale”,
- cuore, cioè cerchio degli affetti, e mente, cioè protezione globale, devono stare insieme e andare di pari passo: sono due aspetti della persona, della famiglia.

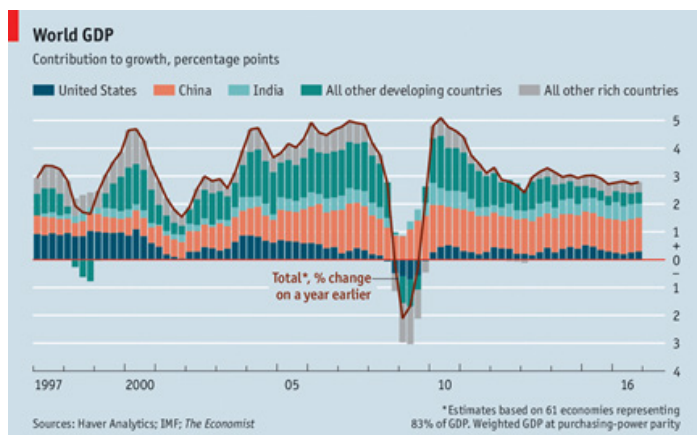
Questi sono alcuni degli spunti per introdurre una tematica tanto delicata.

Altre questioni cruciali:

- I clienti anziani tendono ad avere paura del passaggio generazionale?
- Analizzare queste eventuali paure e dare fiducia “appoggiandosi” a più persone.
- Questa paura dipende dalla cultura in cui siamo immersi, una cultura egocentrica e narcisista?
- Purtroppo spesso sì, passaggio generazionale un tempo più naturale perché più collegato al ciclo biologico.
- Migliaia di anni fa, gli uomini vivevano in ambienti semplici e ripetitivi, ma molto pericolosi. Il problema era sopravvivere, cibarsi, proteggersi, almeno fino al momento in cui era terminato l'allevamento dei figli. Poi c'era una nuova generazione, e la vita continuava.

Oggi solo il passaggio generazionale può allungare l'orizzonte temporale e quindi spingerci a diversificare il patrimonio su un orizzonte temporale lungo.

Perché bisogna uscire dal “locale”? Perché la crescita economica non avviene più come un tempo nei paesi dove si è formato il patrimonio. Oggi ci vuole un passaggio “globale”, una diversificazione planetaria. Purtroppo il noto meccanismo dell' home bias tende a far sì che le persone investano preferibilmente il patrimonio dove questo è stato fatto.



Contributi alla crescita economica da parte delle diverse zone del mondo. Fonte: Economist modificata.

Un tempo si poteva essere centrati più sulla nostra realtà perché vivevamo nei paesi che guidavano la crescita mondiale, oggi non è più così. Quindi è cruciale rivolgersi a esperti sia dei mercati globali che dei tempi lunghi.

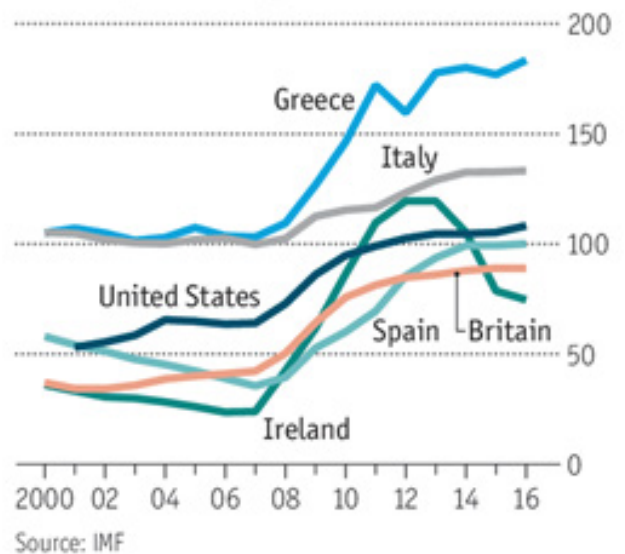


La figura mostra il ciclo del rincaro delle azioni dal 1994 al 2000 negli USA: in analogia con la progressione di allora, oggi siamo in prossimità della situazione del 1998. Fonte: Bloomberg modificata.

Oggi una prospettiva lunga è richiesta non solo da passaggio generazionale, ma anche dal portafoglio, nel senso che entrambi sono governati da cicli che, per motivi diversi, sono lunghi.

Lasting scars

General government gross debt, % of GDP



Economist.com

Le paure di bassa crescita attribuibili al peso del debito nei diversi paesi. Fonte: Economist modificata.

Viviamo in un paese con molto debito, che avrà poca crescita, e quindi dobbiamo allontanare il nostro patrimonio da questo paese soprattutto se qui si collocano le nostre attività di formazione del reddito: un'altra forma di diversificazione.

Super Easy

The real federal funds rate is negative with prices and jobs on target



Source: Bloomberg. Real fed funds rate calculated by subtracting PCE Price Index from the fed funds rate

Bloomberg

I rendimenti reali di ciò che è sicuro, i titoli di stato dei paesi come USA e Germania, sono sotto "zero" oramai da più di un decennio. Fonte: Bloomberg modificata.

Il mondo cambia: quello che era sicuro sul tempo breve non rende più nulla, e quindi dobbiamo tornare a forme di risparmio poco praticate dagli italiani: i mercati azionari mondiali (non solo e non tanto quello italiano). Se vi rifugiate nelle azioni, tenete presente che possono cambiare di prezzo sui tempi brevi.

Una strategia, insomma, che richiede tempi lunghi, pazienza, fiducia in esperti "veri", e cioè le stesse virtù che sono richieste dalle condizioni che permettono un passaggio generazionale "equilibrato", che prenda in considerazione tutte le dimensioni che abbiamo visto in questa lezione.

Peaky blinders

United States, cyclically adjusted price-to-earnings ratio



Source: Robert Shiller

Economist.com

Quanto sono care le azioni? Possono oscillare molto rispetto alla media storica. Di più di un secolo negli USA. Fonte: Economist modificata.



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 seguitemi 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.