## LE INDICAZIONI PER I PROFESSIONISTI

**CONOSCERE IL MERCATO** Sessantenni alla guida Secondo l'ultimo Osservatorio Aub di Aidaf (associazione imprese familiari) sono 11.176 le aziende familiari con un fatturato tra i 20 e i 50 milioni

di euro in Italia (dati 2017). La

metà di queste è guidata da

ultrasessantenne. Ma quasi una su due delle big ha già una

leadership intergenerazionale.

un imprenditore

PRENDERE L'INIZIATIVA

preparato e dura anni. E che può

rivelarsi un campo d'azione

molto remunerativo.

Monitorare il parco clienti

Ai professionisti "di fiducia" è richiesto di monitorare la propria

clientela. Non devono avere timore di sollevare per primi il tema della transizione

generazionale, muovendosi con largo anticipo: il "passaggio" non è un atto, ma un processo che va

l'imprenditore. Il professionista "di famiglia", però, deve attivare

le professionalità giuste. coinvolgendo un team di colleghi ed eventualmente strutturando

una consulenza, per sé stesso.

con il grande studio d'affari per i

UNIRE LE COMPETENZE

generazionale richiede una

Colleghi e grandi studi

relazione fiduciaria con

profili più complessi.

Il tema del passaggio

voglia e possa prendere il testimone? Ci sono altri eredi da "liquidare"? Il patrimonio è

Soluzioni «uniche»

L'assetto finale da proporre al

cliente deve soppesare tutte le

variabili: c'è uno o più eredi che

sufficiente a coprire le quote di

esterni di capitale e/o manager?

Come conviveranno con gli eredi?

legittima senza spezzettare

l'azienda? Servono apporti

STUDIARE LA SITUAZIONE

**PIANIFICARE A 360 GRADI** Wealth planning e terzo settore

Il passaggio generazionale.

eredi, deve coinvolgere tutto il

patrimonio dell'imprenditore.

Fondamentali le competenze di

wealth planning, cui ha dedicato

commercialisti. Ma anche quelle

nel Terzo settore, per la quota di

patrimonio destinata a Onlus.

charity e fondazioni.

un documento il Consiglio dei

soprattutto nelle famiglie con più