

IMMOBILIARE

di STEFANO ZANON

Come diventare poveri, con stile, dopo un'eredità

Riflessione realistica sulla tenuta del patrimonio privato nel medio-lungo periodo. Il commercialista, in qualità di consulente di fiducia, è chiamato a guidare il cliente non solo nella generazione del reddito, ma anche - e sempre di più - nella trasmissione ordinata della ricchezza. Una sfida tecnica, ma anche culturale.

Secondo il Global Wealth Report 2025 pubblicato da Boston Consulting Group, l'Italia si posiziona all'8° posto su scala globale per ricchezza finanziaria, con un patrimonio stimato in circa 6.900 miliardi di dollari (pari a 5.865 miliardi di euro). Le previsioni per i prossimi anni restano ottimistiche: entro il 2029 la ricchezza finanziaria potrebbe salire fino a 9.455 miliardi di dollari (circa 8.036 miliardi di euro).

Distribuzione diseguale e concentrazione patrimoniale - Il dato realmente significativo, ai fini dell'analisi patrimoniale e della pianificazione fiscale, è che meno dell'1% della popolazione italiana detiene patrimoni superiori al milione di euro: si stimano circa 517.000 individui nella fascia "high net worth", mentre oltre il 53% della ricchezza finanziaria complessiva si concentra nelle mani dei cosiddetti clienti "affluent" e "mass affluent", ossia soggetti con disponibilità tra 100.000 e 1.000.000 di euro.

Passaggio generazionale come fenomeno sistemico - Il Global Wealth Report 2025 di UBS prevede che, a livello mondiale, nei prossimi 20-25 anni sarà trasferita una ricchezza superiore a 83.000 miliardi di dollari: 9.000 miliardi saranno oggetto di trasferimenti tra coniugi, mentre circa 74.000 miliardi transiteranno verso le generazioni successive. L'Italia, pur non fornendo stime autonome disaggregate, partecipa strutturalmente a questo scenario. Da qui l'importanza, per il professionista incaricato, di presidiare il processo successorio sia nella fase di pianificazione (testamentaria, assicurativa, societaria) sia nella gestione post mortem, al fine di garantire la conservazione e l'efficienza del patrimonio trasferito.

Le insidie della dissipazione patrimoniale - La letteratura internazionale ha documentato diversi casi di erosione del patrimonio familiare nel giro di poche generazioni. Il caso più emblematico è rappresentato dalla dinastia Vanderbilt. Cornelius Vanderbilt, alla sua morte nel 1877, lasciò un patrimonio di oltre 100 milioni di dollari. Il figlio William Henry riuscì a raddoppiarne il valore. Tuttavia, meno di un secolo dopo, tra i 120 discendenti diretti non figurava più alcun milionario. Un caso estremo, ma utile come monito. Le principali cause dell'erosione patrimoniale sono riconducibili a:

- eccessiva propensione al consumo (assenza di una strategia di spesa e programmazione);
- concentrazione del patrimonio in singoli asset (immobili, aziende, titoli illiquidi);
- scarsa alfabetizzazione finanziaria delle nuove generazioni;
- conflittualità tra eredi e frammentazione dei beni.

Linee guida per la preservazione patrimoniale - Per evitare la disgregazione di patrimoni, è utile richiamare alcune regole di base, che il commercialista può trasmettere al cliente con funzione di tutela patrimoniale:

1. valutazione del fabbisogno annuo. Definire realisticamente il fabbisogno finanziario del nucleo familiare e stabilire un prelievo sostenibile, che non intacchi il capitale in modo strutturale;
2. diversificazione degli investimenti. Evitare l'eccessiva concentrazione su un singolo asset (immobile ereditato, partecipazione societaria, strumenti non quotati). La diversificazione, anche tramite strumenti collettivi, è essenziale per la tenuta patrimoniale nel lungo periodo;
3. costruzione di una strategia di investimento coerente. Definire un piano con obiettivi chiari, orizzonte temporale congruo e profilo di rischio compatibile. No alla gestione "emotiva" o reattiva;
4. educazione finanziaria degli eredi. Preparare le generazioni successive a ricevere e gestire il patrimonio tramite percorsi formativi, affiancamento progressivo e responsabilizzazione operativa;
5. pianificazione successoria formalizzata. Attivare strumenti giuridici adeguati: testamento, trust, patti di famiglia, holding di gestione, assicurazioni vita con finalità successoria. Strumenti da selezionare caso per caso.