

Carcano (Valeur): il 70% dei passaggi riguarda donne

Il tema del passaggio generazionale sarà sempre più cruciale per l'industria del private banking. A dirlo sono i numeri. «Noi abbiamo calcolato che nei prossimi 10 anni in Italia dovrebbero passare di mano circa 5/6 mila miliardi di euro, inclusi ovviamente investimenti in immobili e beni reali (aziende). Negli Stati Uniti si calcola che saranno circa 20 mila miliardi», dice **Alida Carcano**, partner di **Valeur Asset Management**, che aggiunge: «Sono cifre importanti e con una caratteristica particolare: si calcola che il 70% dei passaggi generazionali sarà a favore di donne, un segmento di clientela in parte nuovo, con esigenze non necessariamente uguali alla cliente maschile». Soprattutto Carcano ricorda che «se consideriamo che circa un quarto di queste donne hanno in pugno la situazione, mentre le altre sono piuttosto digiune di argomenti finanziari, si comprende che per il wealth management e financial planning si apre un'opportunità di business importante. Ma anche un ruolo sociale non indifferente». Carcano ricorda anche che attualmente la maggior parte dei professionisti di settore è maschio, solo il 16% donne. Dalle indagini del settore emerge che «sono mol-

te sono le donne che, intervistate, rivelano di volere capire di più, voler essere coinvolte ma di essere anche consapevoli che il coinvolgimento di professionisti sia indispensabile», aggiunge Carcano che sottolinea come le donne hanno necessità, propensione al rischio, orizzonte temporale spesso diverso dagli uomini. Per esempio dalle ricerche risulta che «Millennials e donne sono anche maggiormente sensibili ad investimenti Esg/etici. E questo rappresenta un'altra opportunità per le società di wealth management». In generale il passaggio dei portafogli dal capofamiglia agli eredi «è un momento critico per la famiglia. E di riflesso per il banker, che peraltro spesso appartiene alla stessa generazione del capofamiglia», dice Carcano. «Dobbiamo inoltre pensare che, a causa dell'allungarsi dell'aspettativa di vita, spesso la pianificazione successiva coinvolge tre generazioni: nonni,, genitori e figli, con opinioni ed aspettative molto diverse», ricorda Carcano, «Ad

esempio, un tema cruciale riguarda le modalità con cui le persone facoltose hanno a che fare con le informazioni finanziarie. I più giovani accedono in modo più facile alle informazioni, sanno dove trovarle, e le gestiscono più proattivamente.

Spesso cercano una consulenza più come conferma alle loro convinzioni già assodate che come punto di partenza».

Come si sta organizzando il settore? «Molte strutture si sono dotate di servizi di wealth planning, nella consapevolezza che la stragrande maggioranza dei clienti non ha ancora pensato al futuro oppure ci ha pensato ma non ha ancora

agito, trovato la soluzione giusta», dice Carcano, «E' relativamente facile trovare la risposta finale, ma bisogna mettere insieme le esigenze, spesso contrastanti, di numerose persone, ognuna con proprie convinzioni e magari poco disposta al compromesso. Le banche più attente sono quelle che affrontano il tema in modo davvero personalizzato».



Alida Carcano