

# Le sfide? Reshoring e passaggio generazionale

## Family office

Nel 2022, per la prima volta dopo dieci anni, è diminuita la popolazione globale degli High net worth individual (Hnwi). Una frenata che trova le sue motivazioni nell'incertezza geopolitica e macroeconomica, con l'inflazione che erode i patrimoni e le performance al ribasso dei mercati azionari.

Il fenomeno, però, non sembra preoccupare i family officer italiani, alle prese con una clientela sempre più attenta ai propri investimenti, pronta a sostenere l'economia reale e, in molti casi, concentrata sul passaggio generazionale di beni e aziende.

È quanto sottolinea Roberto Spada, managing partner di Spada Partners. A porre l'accento sulla contrazione del numero dei super ricchi sono stati sia Capgemini, secondo cui questi ultimi scendono nel mondo del 3,3% a 21,7 milioni di individui, sia Boston consulting group, che stima il valore della ricchezza finanziaria globale a 255mila miliardi di dollari (-4% sul 2021). L'Italia si classifica ottava nel mondo, con un volume della ricchezza pari a 5.700 miliardi di dollari, in lieve flessione rispetto al 2021. «Dal mio osservatorio - commenta Spada -, negli ultimi

l'inflazione, che impatta anche i patrimoni più ampi. «In questo momento i tassi elevati di obbligazioni e depositi attraggono molti - aggiunge Spada -, ma tassi e alta inflazione non fanno che riproporre lo stesso scenario di sempre, limitando i vantaggi per gli investitori. Per mettersi al riparo dalle conseguenze dell'inflazione, un'occasione è offerta dagli asset reali, come immobili, aziende, private equity. Investimenti che consentirebbero anche di dare supporto all'economia reale e avviare un circolo virtuoso. Ben vengano interventi normativi di carattere fiscale, come la detassazione degli aumenti di capitale. Di interesse per la clientela con grandi capitali sono anche le opportunità offerte dagli investimenti con impatto sociale».

### I nodi

Per i family officer, oggi, sono due le grandi tematiche da gestire: il processo di reshoring delle attività imprenditoriali, fenomeno figlio del Covid che procede a ritmi elevati, e il passaggio generazionale. «Per il ritorno in Italia, o più in generale, nella Ue delle attività economiche, i temi da affrontare sono diversi - conclude Spada -. Non solo di natura fiscale, ma anche burocratica e di competenze e manodopera. Altro tassello da considerare è quello di delicati passaggi generazionali. I capifamiglia hanno per lo più 80 anni, leader del successo economico degli anni Sessanta. Cerchiamo di supportarli nella scelta della successione familiare, anche guidandoli verso soluzioni alternative, come l'apertura al private equity».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**ROBERTO SPADA**  
Managing partner di Spada Partners

anni, più che a una diminuzione della ricchezza abbiamo assistito a un processo di concentrazione dei patrimoni. È ridotto il numero delle persone molto ricche ma non registro un impoverimento, soprattutto in aree come Lombardia, Veneto e Piemonte».

A preoccupare è senza dubbio

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

