

Pianificazione successoria: quando il silenzio non è d'oro

La pianificazione successoria non riguarda più solo la fine della vita. Come tutto ciò che attiene alla gestione del patrimonio, richiede una valutazione molto attenta. Ma allora perché così tante famiglie evitano l'argomento fino a quando non è troppo tardi? Da questo punto di vista gli intermediari finanziari (FIM) possono svolgere un ruolo chiave, assicurandosi che i loro clienti affrontino il tema per tempo.

Abbiamo tutti sentito parlare di famiglie che, non appena l'avvocato ha finito di leggere il testamento, cominciano a litigare. Tuttavia, è possibile evitare queste spiacevoli situazioni inserendo la questione dell'eredità in un piano complessivo di trasferimento del patrimonio. In uno degli ultimi numeri di UBS Investor Watch gli autori elencano una serie di punti da tenere in considerazione.

Non aspettate fino all'ultimo momento. Nessuno considera l'eredità una questione urgente e alle famiglie non piace parlarne. Ai benefattori ricorda che sono mortali. Gli eredi possono apparire avidi o eccessivamente ansiosi di far valere i loro diritti. Ma, visto che praticamente tutti i benefattori desiderano che il trasferimento del loro patrimonio agli eredi fili liscio, dovrebbero essere i primi a intavolare la discussione su come e quando intendono lasciare i loro soldi.

Coinvolgete tutti nella pianificazione, eredi compresi. Il semplice fatto di parlare di pianificazione dell'eredità può ridurre il rischio di dissidi e malintesi. Il benefattore spiega le ragioni alla base di una decisione, gli eredi hanno il tempo di abituarsi all'idea e in questo modo si evitano reazioni troppo emotive in seguito.

Prendete in considerazione la possibilità di trasferire il vostro patrimonio quando siete ancora in vita. La maggior parte dei benefattori preferisce iniziare a trasferire il proprio patrimonio agli eredi mentre è ancora in vita. Questa scelta può essere dettata da ragioni fiscali ma anche per aiutare finanziariamente figli, nipoti o altri eredi.

La pianificazione successoria non è mai stata così importante. Con l'imminente passaggio della ricchezza ai nati nel nuovo millennio, il trasferimento generazionale è oggi più importante che mai. Se è vero che i cosiddetti «Millennials» e i loro genitori comunicano in modo più aperto, questo non significa necessariamente che parlino di eredità. La conoscenza favorisce la pianificazione, che a sua volta può semplificare il trasferimento del patrimonio quando le emozioni prendono il sopravvento.

La comunicazione tra i membri della famiglia può nascondere insidie e rivelarsi estremamente complessa. L'eredità, però, è un ambito in cui tutti devono impegnarsi al massimo. Quando succede l'imponderabile, l'ultima cosa che un benefattore vuole sono diverbi e conflitti a causa delle decisioni che ha preso. In quanto FIM potete esortare i vostri clienti ad aprire il dialogo.

Che il cliente sia un benefattore o un erede, UBS Wealth Planning è pronta ad aiutare i FIM ad affrontare questi nodi fondamentali e molte altre questioni.