

Nuovi strumenti giuridici

Ne parla Alberto Righini: “Over 65 preoccupati per la gestione della componente immateriale del proprio patrimonio”

La silver economy rappresenta una risorsa con benefici per tutte le generazioni, con un ruolo primario nel sostegno dell'economia in un'ottica di sostenibilità oltre che di solidarietà sociale. È quindi fondamentale che il tessuto giuridico ed economico sappia cogliere le opportunità correlate a questo mercato, adeguando gli strumenti a disposizione dell'ordinamento per consentire agli over 65 di avvalersi delle possibilità di gestione, cura, organizzazione del patrimonio, in vista del suo passaggio alle generazioni successive.

“Sono superati i tempi in cui l'operazione di gestione patrimoniale da parte di un anziano al massimo consisteva nella cessione della nuda proprietà del proprio immobile, trattenendo l'usufrutto. È la stessa silver generation ad essere mutata, laddove una prospettiva di vita decisamente più lunga ne ha plasmato le tensioni e gli interessi, facendo emergere una nuova progettualità” spiega Alberto Righini, dottore commercialista partner di Studio Righini Commercialisti & Avvocati.

La sfida è da un lato sapere cogliere le opportunità che questa fetta cruciale della popolazione costituisce per l'economia nazionale, dall'altro sapere adattare gli strumenti a disposizione alle necessità di una fascia che rimane più debole e bisognosa di cura e assistenza.

“Non solo. Troppo spesso – continua Ri-



▲ IN FOTO

Alberto Righini, dottore commercialista e partner di Studio Righini Commercialisti & Avvocati

ghini – si dimentica che una delle preoccupazioni della silver generation è la gestione della componente immateriale del proprio patrimonio, data dagli affetti e dalle più o meno complesse relazioni familiari, su cui ricadono, in ultima analisi, gli effetti delle scelte compiute dal risparmiatore”.

Lo strumento di tutela più adeguato sarà quindi quello che prioritariamente sia in grado di creare un equilibrio tra le varie esigenze. La fascia degli anziani è infatti probabilmente la categoria che più di ogni altra sente la necessità di allontanarsi da logiche standard per approcciare a strumenti giuridici che essi possono ben comprendere e dai quali si sentano a loro volta compresi nella capacità di rispondere alle necessità personali. È fondamentale affidarsi a professionisti dediti alla cura attenta e personale del patrimonio del cliente e capaci di prestare particolare attenzione anche alla sua componente immateriale.