



Edizione riservata

# IL SALONE DEL RISPARMIO



## 5, 6, 7 MAGGIO 2026

### Le dimensioni psicologiche e relazionali del passaggio generazionale

Il ruolo del Consulente Patrimoniale e il supporto che può garantire  
agli attori interessati in questo delicato processo

È stato richiesto l'accreditamento per **2 ore** al comitato scientifico di EfpA-Italia ai fini del mantenimento EFPA

#### - Programma -



#### PREMESSA

Il passaggio generazionale rappresenta una fase cruciale e delicata per qualsiasi impresa familiare. Dal punto di vista psicologico esso vede coinvolte componenti di natura cognitiva, emotiva e sociale che, se trascurate, possono creare conflitti interni alla famiglia e all'azienda da essa gestita. Quando l'imprenditore fondatore (o senior) deve cedere il timone dell'azienda ai figli o ai successori, entrano, infatti, in gioco una serie di dinamiche psicologiche ed emotive che possono influenzare profondamente il processo e l'esito finale. Troppo spesso, l'imprenditore senior si mostra restio ad affrontare questo cambiamento, posticipando il più possibile il momento del passaggio o addirittura evitandolo del tutto. Comprendere le ragioni profonde di questa riluttanza può essere di importanza decisiva per fornire il giusto supporto alla gestione con successo del ricambio generazionale e garantire ai soggetti interessati la continuità dell'impresa.

Per l'imprenditore che ha fondato l'azienda e che l'ha guidata per decenni, il proprio ruolo e la propria attività rappresentano molto più di un semplice lavoro: essi sono una parte integrante della sua identità personale e del suo senso di realizzazione. L'impresa è il frutto del suo impegno, della sua visione e della sua dedizione; è ciò che gli ha permesso di lasciare un segno tangibile nel mondo e di costruire un'eredità da tramandare. Quando arriva il momento di trasferire alla nuova generazione il controllo dell'azienda, l'imprenditore si trova a dover affrontare una vera e propria crisi identitaria. La sua figura, il suo status e il suo ruolo all'interno dell'impresa vengono messi in discussione, con la prospettiva di perdere il potere, l'autorità e il riconoscimento acquisito nel corso degli anni. A questo va aggiunto il timore che i suoi successori non siano in grado di gestire l'impresa con la stessa efficacia, o che possano stravolgere la sua visione e i suoi valori fondanti. Questa paura è spesso acuita dalla mancanza di fiducia nei confronti dei figli o dei parenti che dovrebbero subentrare, soprattutto se non hanno dimostrato pienamente le proprie competenze e capacità manageriali.

Di fronte a queste complesse dinamiche psicologiche ed emotive, è fondamentale che l'imprenditore senior venga supportato e accompagnato durante il processo di passaggio generazionale. **Il consulente può rappresentare una figura strategica in tal senso e fungere da coordinatore pivot di altri professionisti coinvolti nel passaggio generazionale (commercialista, avvocato, notaio).**

Per essere pronto a svolgere questo ruolo, tuttavia, è necessario che egli sia consapevole non solo dei fattori emotivi menzionati, ma anche:

- delle "connessioni" tra comportamenti e temperamenti di personalità, che possono rivelarsi utili a leggere per tempo le inclinazioni dei soggetti interessati e le implicazioni che possono derivarne;

- delle modalità più efficaci, dal punto di vista relazionale, per fornire un contributo fattivo alla comprensione da parte dell'imprenditore o dei nuclei familiari delle vulnerabilità patrimoniali connesse al non agire o al farlo in modo inadeguato.

## OBIETTIVI

- analizzare i principali fattori psicologici ed emotivi che entrano in gioco durante le fasi di ricambio generazionale;
- offrire gli strumenti conoscitivi adeguati ad aiutare l'imprenditore senior a inquadrare il Passaggio Generazionale non come un evento ma come un processo;
- approfondire alcune competenze trasversali (aspetti negoziali, comunicazione persuasiva, intelligenza linguistica) per utilizzarle efficacemente nelle fasi del processo di consulenza.



## CONTENUTI E TEMI CHIAVE

### Passaggio generazionale: aspetti psico-sociali

- L'origine psico-sociale delle "resistenze" del capo famiglia
- Da una generazione all'altra: le ragioni dell'insuccesso (ovvero conoscere le ragioni degli insuccessi per evitarle)
- Garantire la continuità intergenerazionale: il ruolo cruciale del consulente

### Il successo del passaggio generazionale: approcci e meccanismi di influenzamento interpersonale

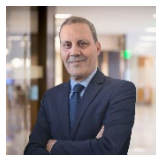
- Alla ricerca dei trigger motivazionali: gli inneschi che portano ad agire
- L'importanza della comunicazione persuasiva del consulente
- Il potere delle parole per generare il giusto framing nelle fasi cruciali



**Giovedì 7 maggio 2026, dalle ore 10.00 alle ore 12.00**  
**Sala BROWN 3**



## RELATORE DELLA CONFERENZA



Dr.  
**COSIMO SCARAFILE**

Laurea in Lingue e Letterature Straniere presso l'Università degli Studi di Firenze e Master in Finanza, Amministrazione e Controllo. Consulente e docente senior in ambito patrimoniale ed esperto di Finanza Comportamentale, con esperienza consolidata in attività di affiancamento e coaching per consulenti finanziari private e corporate.

Elabora soluzioni rivolte a privati, imprese, nuclei familiari, finalizzate a definire strategie di protezione della ricchezza.