

BANKING & FINANCE

WEALTH MANAGEMENT

Consulenza al cliente ricco

Cresce l'interesse del risparmio gestito verso il segmento del private banking e anche gli studi d'affari si attrezzano per cavalcare il trend

DI LUIGI DELL'OLIO

Non solo gli investimenti di carattere finanziario. Banche, family office e sim che si occupano di gestire i patrimoni della clientela più facoltosa stanno sempre più puntando su un modello qualificabile come wealth management e non più come semplice private banking. Infatti, il cliente tipo ha un patrimonio che può arrivare a qualche decina di milioni di euro e generalmente è anche un imprenditore (o un professionista di rango). Pertanto avrebbe bisogno di essere assistito anche per programmare per tempo la successione in azienda, per capire come minimizzare l'impatto

della fiscalità o per decidere se cedere o meno un asset di proprietà. Ed è così che si creano nuovi spazi per i professionisti del diritto capaci di lavorare fianco a fianco con gli esperti di grandi patrimoni.

Evoluzione in corso

«In Italia, fino a poco tempo fa, il private banker era visto come una figura prettamente legata alla consulenza finanziaria. Ora, le cose stanno finalmente cambiando», spiega **Stefano Loconte**, managing partner di Loconte & Partners. «Il mutamento epocale al quale stiamo assistendo

Mifid 2 apre nuovi spazi

Il debutto della Mifid 2, con la relativa crescita dei costi sul fronte informatico e della compliance, sta portando a un profondo rimescolamento dell'offerta.

Disporre di dimensioni importanti è fondamentale anche per fronteggiare l'attesa riduzione della marginalità, altra conseguenza della direttiva europea, che alza i livelli di trasparenza a vantaggio dei piccoli investitori. Operazioni che vedono gli studi legali d'affari in prima fila per curare gli aspetti di dettaglio delle transazioni.

Uno degli ultimi accordi firmati è l'impegno di Ersel con Banca Albertini Syz che nei prossimi mesi porterà la società della famiglia Giubergia ad acquisire da Syz il 64,3% delle azioni.

Il venditore è stato assistito da Lmcrla Torre Morgese Cesàro Rio, con gli avvocati **Massimo La Torre** e **Leopoldo Giannini**, mentre Ersel si è affidato a **R&P Legal**, con un team guidato dagli avvocati **Mario Colombatto** e **Anna Frumento**. Nel tardo autunno Indosuez Wealth Management ha annunciato l'accordo per rilevare la maggioranza di Banca Leonardo, con l'istituto del gruppo Crédit Agricole che si è affidato a BonelliErede, con un team multidisciplinare guidato dal socio **Stefano Cacchi Pessani** e composto dal managing associate **Enrico Vaccaro** e dall'associate **Veronica Casalini** per i profili corporate/m&a, dal socio **Giuseppe Rumi** e dal trainee **Michele Oliva** per gli aspetti regolamentari, dal socio **Massimo Merola**, con la collaborazione dell'associate **Margherita Anchini**, per i profili di diritto della concorrenza, e dal socio **Vittorio Pomarici** e dalla trainee **Alessia Varesi** per i profili giuslavoristici.

Pedersoli ha affiancato i venditori con un team guidato dall'equity partner **Carlo Re** e composto dal senior associate **Luca Rossi Provesi** e dagli associate **Edoardo Pedersoli** e **Giulia Etzi Alcayde**. Lo studio Spiniello ha assistito Banca Leonardo per i profili fiscali.



TRANSAZIONI

Nell'accordo con cui Indosuez Wealth Management ha rilevato la maggioranza di Banca Leonardo, Pedersoli ha affiancato i venditori con un team guidato dall'equity partner Carlo Re.

mentare la clientela coerentemente con l'organizzazione e gli obiettivi dell'intermediario, con cui è necessario lavorare sempre a stretto contatto soprattutto nel caso in cui il cliente è un ultra-ricco». In termini generali, aggiunge, «il professionista specializzato nel settore deve essere in grado di proporre un'offerta integrata che tenga conto delle principali aree di competenza in ambito di diritto privato e successorio, diritto commerciale, diritto internazionale e diritto tributario ma anche e soprattutto una perfetta conoscenza e competenza su principi contabili, operazioni straordinarie e pianificazione finanziaria». Come è strutturata la collaborazione con le private bank? «Per quanto ci riguarda, abbiamo un'organizzazione specifica per ogni intermediario finanziario», ribatte Belluzzo, «Definiamo la nostra offerta in aderenza al modello, al posizionamento e alle esigenze geografiche del cliente. Forniamo un supporto diretto nei Paesi in cui siamo presenti con un presidio fisico e proprietario (Italia, Regno Unito, Singapore, Svizzera) e dove abbiamo instaurato un'ottima relazione con gli altri principali hub (Stati Uniti, Monaco, Hong Kong, Francia, Belgio, Lussemburgo) e corrispondenti nelle principali piazze finanziarie». Quanto alle esigenze più comuni per chi detiene grandi ricchezze, indica quattro priorità: la pianificazione del passaggio generazionale e successoria, la governance, la compliance tributaria la consulenza e assistenza in caso di acquisizioni, infine cessioni di partecipazioni di aziende, di immobili e di altri beni (ad es. arte e collezionismo).

La clientela private

Massimiliano Campeis, partner dello Studio Campeis di Udine, collabora sia con realtà di private banking e wealth management italiane ed estere, sia direttamente con clienti

Un grande potenziale ancora inespresso

La ricchezza delle famiglie è uno degli asset più importanti dell'economia italiana e sul fronte dell'offerta c'è ancora un ampio spazio di crescita per offrire servizi qualitativamente all'altezza delle aspettative. È quanto emerge dallo studio "Il Private Banking nel Mondo", condotto da Aipb (Associazione Italiana Private Banking), in collaborazione con The Boston Consulting Group. La ricchezza finanziaria italiana, quarta in Europa, è passata dai 4.100 miliardi di dollari del 2011 ai 4.500 miliardi di fine 2016 e nel 2021 dovrebbe raggiungere i 5.200 miliardi, con una crescita annua attesa del 2,9%. Negli stessi dieci anni, secondo le stime, la ric-

chezza finanziaria mondiale quasi raddoppierà: dai 101 mila miliardi di dollari del 2011 ai 192 mila del 2021, con i mercati emergenti a fare da locomotiva. «L'area asiatica ha raggiunto e presto supererà sia l'Europa sia l'America», spiega **Fabio Innocenzi**, presidente di Aipb. A questa crescita corrisponde però anche una sempre maggiore polarizzazione della ricchezza: nel 2021 il 13% (+3% rispetto a oggi) sarà dei super ricchi che dispongono di oltre 50 milioni, e più della metà di quella mondiale (il 51%) sarà in mano a chi ha almeno un milione di dollari di patrimonio. L'Italia è meno esposta a questo trend: i super-ricchi detengono

solo il 5% della ricchezza finanziaria, una quota che dovrebbe salire solo al 6% nel 2021. Restando al nostro Paese, i portafogli sono meno sbilanciati del passato verso titoli di Stato e liquidità. Al 2016, degli 800 miliardi gestiti dall'industria, il 33% era investito in equity (al 32% i bond, al 35% i depositi), una cifra dovrebbe crescere fino al 36% nel 2021.

La copertura del mercato potenziale da parte dell'industria del private banking in Italia è parziale: il 50% delle masse è limitato alla consulenza base, mentre quella evoluta (12%) e le gestioni patrimoniali (18%) sono inferiori ai livelli medi mondiali, del 19% e del 22%.

del private banking. «L'assistenza del legale specializzato in pianificazione e protezione patrimoniale (che alcuni oggi definiscono "avvocato patrimonialista") costituisce un complemento spesso necessario all'attività della banca o del consulente finanziario», spiega. «I patrimoni, specialmente quelli di entità rilevante, richiedono sovente un'attenta attività di pianificazione, volta da un lato ad assicurare la sua protezione, vale a dire l'insensibilità a future eventuali vicende debitorie suscettibili di intaccarlo, dall'altro a garantire la gestione e la concreta realizzazione delle finalità volute dal cliente». Il tutto in una prospettiva di massima efficienza sul piano fiscale, dato che la normativa italiana sia per le aliquote modeste (e le franchigie consistenti) previste per le attribuzioni a titolo gratuito, sia per una serie di



OFFERTA INTEGRATA
«Il professionista specializzato nel settore deve essere in grado di proporre un'offerta integrata», afferma Luigi Belluzzo, di Belluzzo & Partners

altre previsioni di favore (come l'esenzione da imposta per polizze assicurative) consente di effettuare operazioni di pianificazione e trasmissione di patrimoni familiari complessi a costi ridotti. «Si stanno diffondendo rapidamente trust e contratti di affidamento fiduciario», aggiunge Campeis, «istituti che per la loro natura si presentano particolarmente adatti alla protezione, gestione e trasmissione degli asset finanziari». Anche la polizza vita di natura finanziaria (sia di ramo I, che linked), aggiunge, è uno strumento molto diffuso «per i vantaggi che offre sia sul piano fiscale, che della segregazione patrimoniale, a fronte di una struttura piuttosto semplice e di costi di costituzione estremamente limitati, e spesso viene utilizzato anche in combinazione con altri, più articolati, strumenti». ♦