

INTERMEDIARI FINANZIARI E LAW FIRM

06 aprile 2016 ore 06:00

Wealth management: in crescita la domanda di servizi

di **Stefano Loconte** - Professore a contratto di Diritto Tributario e Diritto dei Trust, Università degli Studi LUM "Jean Monnet" di Casamassima (BA) - Avvocato, Loconte & Partners

La crescente domanda di servizi di wealth management sta interessando in maniera significativa sia il mondo degli intermediari finanziari sia quello delle law firm. Per farvi fronte è richiesta una consulenza personalizzata, altamente specialistica e multidisciplinare. Una prima tematica particolarmente cara è quella del passaggio generazionale: tale ambito presuppone la conoscenza approfondita di istituti domestici ed esteri, nonché la capacità di contemperare le ripercussioni fiscali. Una ulteriore sfera abbraccia il patrimonio immobiliare, in cui appare cruciale una costante valorizzazione e segregazione degli asset. Nell'ambito dell'art advisory, vanno curati - sotto un profilo civilistico e fiscale - l'acquisto, la detenzione e la vendita di tali beni. Sono questi i temi che verranno approfonditi nella prima edizione del "Master in Pianificazione Patrimoniale e Wealth Management", organizzato dalla Scuola di Formazione IPSOA di Wolters Kluwer.

Obiettivo peculiare ed ambizioso del settore del **wealth management** è quello di fornire una risposta olistica alle complesse e variegate esigenze che caratterizzano il patrimonio di un singolo individuo, o di una famiglia, avendo, dunque, la capacità di spaziare **dal settore finanziario a quello legale**, passando per le iniziative filantropiche.

Interlocutori privilegiati di questo mondo sono, tipicamente, studi legali, family office, ed il comparto private banking dei diversi istituti finanziari che interloquiscono precipuamente con i soggetti c.d. HNWI.

Tali soggetti, tipicamente di matrice imprenditoriale, sono caratterizzati da un patrimonio rilevante (solitamente con soglia minima di 500.000 euro) e composito e, pertanto, necessitano di servizi di consulenza personalizzati, specialistici e multidisciplinari.

In particolare il settore legale italiano, sulla scia della ormai consolidata esperienza estera (soprattutto anglo americana), si sta progressivamente aprendo alle tematiche afferenti ai cosiddetti **private clients**.

In tale settore una prima tematica particolarmente cara è quella del **passaggio generazionale**. Tale ambito, quanto mai delicato e che può declinarsi sia con atti *inter vivos* che *mortis causa*, presuppone la conoscenza approfondita di istituti domestici ed esteri, nonché la capacità di contemperare le **ripercussioni fiscali**.

Indispensabile, inoltre, un costante aggiornamento: si pensi, ad esempio, alla portata rivoluzionaria regolamento UE n. 650/2012.

Come anticipato, i private clients sono per la maggioranza imprenditori; ciò implica che possano essere interessati alle tematiche legali e fiscali afferenti alle loro imprese ed alle relative operazioni ancillari di M&A e di **pianificazione fiscale cross border**.

Questione focale, in particolare in questi ultimi anni, appare quella della **protezione del patrimonio**. In tale ambito è impossibile non citare strumenti come il trust o le polizze.

Una ulteriore sfera abbraccia il patrimonio immobiliare, in cui appare cruciale una costante valorizzazione e segregazione degli asset.

Per quanto riguarda, invece, il patrimonio finanziario vengono particolarmente apprezzate - soprattutto da un punto di vista fiscale - le opportunità derivanti dagli strumenti per la gestione

aggregata degli attivi finanziari.

Sia che si tratti di mero dividendo estetico o di diversificazione, una parte considerevole dei servizi offerti nell'ambito del wealth management è quella relativa all'**art advisory**.

In tale ambito vanno curati sia sotto un profilo civilistico che fiscale l'acquisto, la detenzione e la vendita di tali beni.

Infine, non è assolutamente da trascurare la capacità dei consulenti di supportare la clientela nel porre in essere attività filantropiche e di charity sia con strumenti collaudati come le fondazioni, che con veicoli più innovativi come il trust ONLUS.

[Preleva il programma del Master Pianificazione patrimoniale e wealth management](#)

Copyright © - Riproduzione riservata