

**GLI INVESTIMENTI**

# “La svolta delle banche è offrire gestione completa dei patrimoni familiari”

**STEFANO LOCONTE: “LE PRIVATE BANK ADOTTANO ORA APPROCCI ORIENTATI AL WEALTH MANAGEMENT CHE PUNTA AD ASSICURARE LA TUTELA DELLA RICCHEZZA NEL LUNGO PERIODO, CON UN’ATTIVITÀ CONSULENZIALE A 360 GRADI”**



**Stefano Loconte** è fondatore e managing partner di Loconte & Partners-Studi nonché professore all’Università Lum Jean Monnet di Casamassima (Bari)

**«F**inalmente anche tra le banche italiane si va diffondendo la consapevolezza di quanto sia importante seguire a tutto tondo i patrimoni delle famiglie facoltose, andando quindi al di là del solo ambito finanziario». Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte & Partners-Studio Legale e Tributario, nonché professore all’Università Lum Jean Monnet di Casamassima (Bari), accoglie positivamente l’evoluzione in atto nel mercato nazionale. «Le private bank adottano sempre più spesso un approccio più orientato al wealth management, che punta ad assicurare la tutela della ricchezza nel lungo periodo, con un’attività consulenziale che abbraccia aspetti fiscali, successori e di prevenzione o gestione dei conflitti in azienda».

A questi temi Loconte ha dedicato un libro, “Strumenti di pianificazione e protezione patrimoniale”, edito da Ippsoa, giunto alla seconda edizione e con una terza in corso di realizzazione, che segnala gli strumenti a disposizione per tutelare i patrimoni personali dalle possibili aggressioni non solo dall’esterno (come creditori pubblici o privati), ma anche da fenomeni interni alla vita della persona fisica, come crisi familiari o passaggi generazionali. «La pianificazione patrimoniale è tanto più efficace, quanto più viene costruita e avviata per tempo» sottolinea, a lasciar intendere che la fretta rischia di essere cattiva consigliera. Un principio generale, che nella gestione dei grandi portafogli assume un rilievo particolare.

Ma le banche sono in grado di rimodellare il proprio bouquet di servizi in maniera così profonda rispetto a quanto si è fatto per anni?

Milano

«La tendenza degli istituti che gestiscono la clientela facoltosa è ad effettuare un primo screening delle esigenze e delle potenzialità, per poi chiamare al proprio fianco professionisti specializzati». Quali le soluzioni più indicate per una pianificazione capace di rivelarsi valida negli anni? «Non esiste una ricetta migliore delle altre, ma vi sono tanti strumenti di diritto interno o internazionale che possono essere messi in campo in base alle specifiche esigenze del cliente: dalla semplice scelta tra società personale o di capitali, alla costruzione di un trust per segregare il patrimonio da eventuali attacchi o destinarlo a specifiche finalità, al fondo patrimoniale per vincolare determinate somme alle esigenze della famiglia, fino al vincolo di destinazione».

Entrando nei tecnicismi legali, la banca rischia di perdere il “controllo” sul cliente? Per Loconte no. «Affidarsi a un consulente legale o

fiscale non fa venir meno la centralità della banca nella relazione con il cliente. Anzi, una visione a 360 gradi del suo patrimonio le consente di fidelizzarlo nel lungo periodo, molto più di quanto permetterebbe la semplice gestione degli asset finanziari».

Inaugurato nel 1996 a Bari, Loconte & Partners oggi conta una cinquantina di professionisti, compresi gli uffici di

Milano, Roma e Padova, ai quali si è aggiunto lo scorso anno quello di Londra. Una scelta che spiega così: «È in corso un fenomeno di globalizzazione dei flussi familiari: pensiamo a coniugi di due Paesi, ai figli che vanno a studiare all’estero o all’internazionalizzazione delle aziende. Tutto questo crea la necessità di pianificare la gestione patrimoniale con un’ottica internazionale, che anche noi consulenti siamo chiamati ad adottare; per poter essere vicini a queste esigenze dei clienti, lo scorso anno abbiamo deciso di aprire degli uffici a Londra e di aderire ad un’alleanza internazionale di studi che ci consente copertura praticamente in tutto in mondo». (l.d.o.)

