

PENALE E FISCO

PRIVATE CLIENT

Il wealth planner nel mondo legale

Grandi patrimoni e passaggi generazionali complessi tra le problematiche più ricorrenti. Ma sul wealth management, l'Italia è ancora un passo indietro

DI STEFANO LOCONTE

La fiorente industria del wealth management è quella particolare branca del private banking che si prefigge lo scopo di fornire una risposta olistica alle complesse e variegate problematiche che possono affliggere il patrimonio di un singolo individuo, o di una famiglia.

All'uopo viene pertanto ampliato il raggio dell'offerta che tipicamente caratterizza il mondo private non limitandosi più ad un mera consulenza finanziaria ma includendo anche servizi legati alle tematiche legali, fiscali, di passaggio generazionale, del comparto real estate, artistico, fino ad arrivare al settore filantropico.

Fruitori di tali servizi sono i cosiddetti Hnwi, ovvero quei soggetti, tipicamente di estrazione imprenditoriale, caratterizzati da un patrimonio rilevante (solitamente con soglia minima di 500mila euro di liquidità).

Tali individui si caratterizzano, inoltre, per esser titolari di patrimoni particolarmente compositi, caratterizzati da cifre di internazionalità e con problematiche di natura imprenditoriale e, pertanto, necessitano di servizi di consulenza personalizzati,



Stefano Loconte,
managing partner
Loconte & Partners

specialistici e multidisciplinari.

Punto di contatto tra le realtà finanziarie ed il mondo legale sono i dipartimenti di private client, fulcro e fiore all'occhiello dei principali studi anglo americani, e sempre più presenti nei confini nostrani.

Gli studi legali italiani, sulla falsa riga di quanto ormai accade da diversi anni nei Paesi anglosassoni, stanno, per l'appunto, strutturando appositi dipartimenti rivolti ai soggetti Hnwi, con l'intento di garantire un punto di vista indipendente e capace di fornire soluzioni a problematiche complesse della struttura familiare e patrimoniale del cliente, sempre attraverso soluzioni tailor made.

Le tematiche più ricorrenti che investono i wealth planner riguardano la realizzazione di strutture (siano esse nazionali e internazionali) in grado di salvaguardare nel tempo la consistenza e la redditività dei grandi patrimoni e, contestualmente, in grado di agevolare il passaggio generazionale, sempre garantendo semplicità ed efficienza sotto il profilo gestionale e fiscale.

L'analisi condotta da tali professionisti non può prescindere, in-

nanzitutto, da una accurata mappatura dei rischi a cui è soggetto il patrimonio del cliente.

Si pensi, per esempio, a una polizza linked, magari contratta qualche anno fa, che presenti un alto rischio di riqualificazione da parte dell'Amministrazione finanziaria: ruolo del wealth planner in tal caso sarà quello di rilevare il rischio per poi, per quanto possibile, sterilizzarlo.

Tematica particolarmente avvertita dalla clientela private è quella del passaggio generazionale, ancor più oggi alla luce del sempre più vociferato aumento dell'imposizione successoria.

Opportuno rilevare, inoltre, come la prassi dei Paesi maggiormente evoluti rispetto al nostro sotto il profilo della pianificazione patrimoniale, avverta come cruciale una precoce pianificazione successoria; evidente come in tale ambito, nonostante lo sforzo di alcuni professionisti più illuminati, nel nostro Paese vi sia ancora un enorme gap da colmare.

Su tale tema si innestano le novità portate dalla recente introduzione del Regolamento Ue n. 650/2012, volto a regolare le crescenti ipotesi di successioni transnazionali, nonché le relative ripercussioni fiscali.

Parimenti avvertito è il tema della protezione del patrimonio con riferimento al quale vengono implementati strumenti quali, ad esempio, trust o polizze.

In ultima battuta, il wealth planner è tenuto ad affrontare tematiche quali l'art advisory (sia sotto il profilo civilistico che fiscale), a valorizzare e tutelare il patrimonio immobiliare, ed a fornire consulenza in materia di charity, aspetto sempre più caro agli Hnwi. ♦