

Parte la sfida sulla consulenza patrimoniale

Con l'arrivo di Kpmg si apre la concorrenza in un settore che in Italia non ha ancora una sua specifica identità

In un Paese con 4 mila miliardi di euro di attività finanziarie nei portafogli delle famiglie, nel tempo si è via via affermata la figura del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, che fino a qualche anno era più noto al grande pubblico con il termine promotore finanziario. Una figura professionale assente all'estero.

Per contro, in Italia la consulenza patrimoniale, intesa come approccio "olistico" alle esigenze del cliente, non ha conosciuto la diffusione e l'attenzione presente in molte realtà estere, europee ed extraeuropee. Le stesse banche, sebbene abbiano una tradizione consistente in tema di *private banking* (in Italia sono oltre 275 mila le persone con un patrimonio superiore al milione di euro), non hanno sviluppato adeguatamente il cosiddetto *wealth management*. Lo scenario però sta adesso mutando (vedi anche pagina 8). Per ragioni sia strutturali sia tattiche, l'industria bancaria e finanziaria si sta orientando (o forse è costretta a riorientarsi) verso la consulenza patrimoniale. Non solo consulenza per investimenti nelle diverse asset class, ma una vera e propria consulenza a 360° su temi di pianificazione fiscale, investimenti immobiliari, gestione di partecipazioni societarie, trasferimenti di patrimoni e passaggi generazionali.

Senza confini

Il processo è recente e repentino e fino a oggi erano ancora assenti in Italia i grandi player internazionali della consulenza patrimoniale. Ma secondo quanto può anticipare Plus24, Kpmg è pronta a lanciare nel nostro Paese una propria struttura coordinata da due partner, Tomaso De Simone e Antonio Deidda, per rispondere alla crescente domanda di servizi di consulenza patrimoniale. Per la prima volta, quindi, il mondo delle cosiddette "Big Four" tradizionalmente focalizzato sui servizi per il mondo delle aziende, decide di offrire il proprio servizio a una fascia di clientela privata. «Un multi family office – spiega De Simone – dedicato a clienti

Private, ma che si pone anche come soggetto complementare rispetto alle altre strutture presenti sul mercato. È fondamentale in questo contesto che i grandi istituti bancari, le casse e le banche dei territori, le “boutique” della finanza, i singoli consulenti finanziari di alto standing e le società di consulenza finanziaria non solo operino le giuste scelte strategiche, attuandole efficacemente e comunicandole al mercato, ma anche che possano contare a loro volta su società di consulenza in grado di rispondere a esigenze di natura patrimoniale e proporre valide soluzioni integrate, anche di respiro internazionale». Kpmg ha quindi deciso di portare in Italia un modello già sviluppato e perfezionato all'estero, ritenendo che nonostante il processo di trasformazione in atto i private banker e i consulenti finanziari debbano avere competenze tecniche e relazionali di altissimo livello e, se non possono contare su efficienti e competenti strutture interne in grado di fornire risposte personalizzate per i propri clienti, dovranno rivolgersi a loro volta a consulenti esterni specializzati e multidisciplinari.

L'esperienza tricolore

In Italia una delle società specializzata nella consulenza patrimoniale è Kleros, che vanta un team di professionisti specializzati su diritto di famiglia, tematiche successorie, fiscali e sulla tutela del patrimonio. «Da anni abbiamo adottato una strategia basata sul ciclo della vita del disponente e siamo convinti che ancor prima di parlare di investimenti le famiglie dovrebbero avere uno schema chiaro di protezione e di trasmissione familiare e patrimoniale – afferma Massimo Doria, partner di Kleros –. Per esempio sappiamo che sulle famiglie e sul loro patrimonio incombe un probabile aggiornamento dei valori catastali in successione, donazione e compravendita. Inoltre riteniamo possibile anche a breve termine una sensibile diminuzione delle franchigie ereditarie e aumento delle aliquote successorie che potrebbero portare ad un taglio dei patrimoni che subirebbero gli eredi al momento della successione. Per questo occorre agire per tempo e il consulente patrimoniale deve aiutare i clienti ad attrezzarsi».

La consulenza patrimoniale attraversa quindi una fase di forte sviluppo e per gli operatori, italiani ed esteri, è importante posizionarsi adesso in un settore che impone il raggiungimento di consistenti dimensioni critiche per poter rendere il business sostenibile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gianfranco Ursino