

Cndcec e associazione private banking, sinergia fra competenze

Nell'ambito della gestione dei patrimoni e degli investimenti, il Cndcec evidenzia che è risultato molto proficuo il consolidamento dei rapporti e della collaborazione tra commercialisti e l'Associazione italiana private banking (Aipb).

L'Associazione rappresenta l'intera filiera del settore degli intermediari deputati alla gestione dei patrimoni e tale sinergia consente di dare vita a un vero e proprio network interdisciplinare, in grado di mettere le competenze distintive e complementari al servizio dello sviluppo e dell'allargamento della cultura del wealth planning presso famiglie e imprenditori.

Il servizio di private banking svolge attività di gestione personalizzata del portafoglio e di consulenza finan-

ziaria evoluta, secondo le esigenze o le richieste del cliente. Detto servizio che tradizionalmente si rivolgeva a famiglie e individui con patrimoni significativi, ha attualmente esteso il proprio raggio di azione a soggetti che detengono asset di valore meno rilevante, che pure possono presentare esigenze di investimento complesse e variegate.

In particolare, l'obiettivo è di supportare le famiglie imprenditoriali nel preservare e incrementare la ricchezza, assicurare la continuità aziendale e la trasmissione intergenerazionale dell'attività imprenditoriale. La corretta valutazione delle opportunità e dei rischi legati alle scelte di investimento, può infatti, contribuire a veicolare quote rilevanti di ricchezza finanziaria privata

verso innovative formule di finanziamento della piccola media impresa, con benefici reciproci per investitori e imprenditori in termini di migliori performance attese per i primi e di minore dipendenza dal sistema creditizio per i secondi. L'espletamento di dette attività consente di diversificare gli investimenti, ricercare le migliori opportunità per impiegare i capitali privati, ottimizzare il passaggio generazionale del patrimonio aziendale e mettere a punto soluzioni per la copertura dei rischi, favorendo la crescita e sviluppo dell'economia nel medio lungo termine.

Nel veloce mutamento del contesto finanziario, caratterizzato tra l'altro dalla crescente mobilità internazionale di persone e capitali, la nuova frontiera del Wealth planning

si basa sulla costruzione di rapporti di fiducia che durino nel tempo per soddisfare le aspettative dei clienti. Le tradizionali competenze tecniche (caratteristiche e rischi delle soluzioni di investimento, oneri complessivi e loro impatto sul portafoglio, efficienza fiscale ecc.) richiedono livelli di accuratezza sempre crescenti e devono essere affiancati dalla conoscenza e dalla comprensione delle soluzioni finalizzate alla pianificazione ed alla detenzione del patrimonio familiare. Da ciò deriva, come evidenziato nel documento Cndcec, la necessità di stretta collaborazione fra intermediari e professionisti per la definizione delle linee guida per una pianificazione patrimoniale efficace.

—© Riproduzione riservata—