



WSI PRIVATE BANKING / AIPB

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

UN PATRIMONIO ALL'IMPROVISO

Una ricchezza inaspettatamente arrivata nelle tasche di un cliente. Una sfida per il banker. Ecco come vincerla

IN COLLABORAZIONE CON  ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

L'arrivo di un potenziale cliente è sempre una buona notizia per un private banker. A patto di riuscire a comprenderne le esigenze e le caratteristiche, che possono essere le più disparate.

Nel caso proposto questo mese dall'Aipb, analizzato da Andrea Lippi docente di economia degli intermediari finanziari all'università Cattolica, un vecchio cliente preannuncia al suo private banker di fiducia la telefonata di un suo amico di famiglia in cerca di un professionista che possa assisterlo in un momento di discontinuità.

Il giorno fissato per l'incontro con il potenziale cliente si presenta il signor Giovanni, un uomo di mezza età, interessato a conoscere il private banker, la banca e le soluzioni che avrebbero potuto supportarlo nella gestione di un patrimonio ereditario improvvisamente arrivato nelle sue tasche. Come procedere per gestire nel modo corretto la nuova situazione?

Il primo passo. La procedura adottata dal banker è

Nel caso di arricchimenti improvvisi è fondamentale che il cliente fornisca informazioni personali partendo da lontano ed esponendo i vari aspetti della sua vita



DISCONTINUITÀ
IL CAMBIAMENTO
IMPROVISO NELLE
DISPONIBILITÀ
PATRIMONIALI DI
UNA PERSONA
DEVE ESSERE
GESTITO



quella di raccogliere anzitutto informazioni sul cliente, quali la situazione finanziaria, i suoi fabbisogni e le sue aspettative.

In una situazione di questo tipo è fondamentale che il cliente inizi da lontano, esponendo al banker i vari aspetti della sua vita, di cosa si occupa, dove vive, da chi ha ereditato, di quale patrimonio - finanziario e non - si sta parlando, quali sono i suoi obiettivi di vita e così via. Queste informazioni vengono poi analizzate dal private banker - e dal team di advisory - per proporre una o più soluzioni di investimento da discutere con il cliente.

Uno sguardo alla storia del cliente. Il signor Giovanni, quarantatré anni, single, è dirigente in un'azienda privata con uno stipendio netto mensile di 4.000 euro. Vive in un appartamento in affitto in una cittadina di piccole dimensioni e le spese mensili,



Il private banker è ancora più importante quando ha a che fare con clienti nuovi e scarsamente preparati sul fronte della gestione patrimoniale e finanziaria

per via del tenore di vita tutto sommato elevato, gli hanno impedito di accumulare di risparmi.

L'ingente patrimonio ereditato da uno zio in qualità di unico erede due mesi prima di rivolgersi al private banker, è così composto: 2.500.000 euro in titoli di Stato italiani; un appartamento in una città vicina del valore dichiarato di 250.000 euro; due garage nella medesima cittadina dal valore complessivo di 100.000 euro; una collezione di ceramiche greche che lo zio aveva sempre decantato del valore, secondo perizia, di circa 200.000 euro.

Dalle premesse alle soluzioni. Le premesse sembrano promettenti per formulare, a seconda dei desideri e delle necessità del signor Giovanni, soluzioni di tipo private.

In particolare il cliente manifesta l'intenzione di non trasferirsi in un'altra città, si dichiara favorevole a

vendere tutti i beni (mobili e immobili) ereditati dallo zio, esprime il desiderio di acquistare una villetta indipendente nella sua attuale cittadina e afferma con decisione di voler mantenere il suo tenore di vita, abbastanza elevato, il che si traduce nella necessità di disporre di flussi in entrata di cui, al momento, non ha disponibilità.

Gestire i desideri. La volontà di non trasferirsi altrove, e di conseguenza l'intenzione di liquidare l'appartamento ma anche i garage dello zio, appare più che legittima, a patto di non svendere gli immobili. A fronte di questo l'intenzione di acquistare una villetta indipendente, non particolarmente dispendiose nella cittadina dove risiede, garantirebbe maggiori certezze e probabilmente l'accumulo di un risparmio rispetto alla precedente situazione di affitto.

Per meglio presentare al signor Giovanni la situazione >



WSI PRIVATE BANKING / AIPB

> generale, viene preparato uno stato patrimoniale molto sintetico (vedi tabella in pagina).

Sulla base di quanto calcolato dal banker, il cliente può quindi contare su un ipotetico stock di risorse pari a 3.050.000 euro.

Ipotetico, perché il controvalore dei titoli di Stato, come ogni strumento finanziario, dipende dalla quotazione giornaliera sul mercato. Lo stesso vale per gli immobili: se vengono liquidati in un preciso momento si potrebbe ricavare di più o di meno rispetto al valore presente nello schema. L'importante, come anticipato, è non vendere sottoprezzo.

Per quanto riguarda la famosa collezione di ceramiche greche, occorre individuare un compratore, ma la liquidazione non appare sicuramente rapida. Anzitutto bisogna richiedere una nuova valutazione a un esperto senza relazioni con chi aveva redatto la perizia in possesso del signor Giovanni.

La priorità per il banker è pertanto realizzare una pianificazione dell'intero patrimonio ereditato dal cliente sulla base degli obiettivi manifestati.

Dal pensiero all'azione. Pianificata la gestione del patrimonio del signor Giovanni, si passa all'applicazione concreta delle azioni indicate dal private banker. Il trasferimento dei titoli presso l'istituto di riferimento e la loro liquidazione si svolge senza contraccolpi. La vendita degli immobili, invece, non è così immediata. Viste le condizioni statiche del mercato immobiliare nella città dove l'appartamento e i garage sono situati, si rende necessario coinvolgere l'apposito ufficio di real estate advisory.

Il problema maggiore si presenta però con la collezione di ceramiche greche. L'ufficio di Art advisory dell'istituto di riferimento ottiene una valutazione e

un responso inatteso e sorprendente: la precedente stima è falsa. Il reale valore della collezione è al massimo di 20.000 euro.

Un duro colpo per il cliente che, incredulo e scoraggiato, pretende una terza perizia solo per vedere confermata l'infausta valutazione. Evidentemente lo zio, anziano, era stato truffato. Per il nipote questa amara sorpresa si traduce in una riduzione degli asset di circa 180.000 euro.

La situazione finale. Il signor Giovanni alla fine riesce ad acquistare la desiderata villetta nella zona periferica della cittadina in cui vive per circa 280.000 euro. Con i rimanenti 2.590.000 euro di stock, oltre ai circa 4.000 euro al mese derivanti dal suo lavoro, decide di procedere nel seguente modo: 2.000 euro al mese vengono accantonati a fondo pensione con lo scopo di ottenere una rendita pensionistica complementare e sfruttare, nel tempo di costituzione del montante, i benefici fiscali di legge; gli altri 2.000 euro al mese rimangono liberi e dedicati alle sue spese. Giovanni stipula poi una polizza sanitaria per far fronte a ogni eventualità legata alla salute; 2.200.000 euro vengono investiti in fondi e Sicav con profilo di rischio globalmente medio, a distribuzione periodica di cedole/dividendi; 300.000 euro in pronti contro termine e/o conti deposito a seconda delle opportunità offerte sul mercato. Rimangono infine 90.000 euro circa disponibili sul conto corrente. ●

STATO PATRIMONIALE DEL CLIENTE

fonte: Aipb

ATTIVO	VALORE IN EURO
Appartamento di proprietà	250.000
Titoli di Stato italiani	2.500.000
Garage (2)	100.000
Collezione di ceramiche	200.000
TOTALE	3.050.000