

[Link alla pagina web](#)

Le fiduciarie più vicine al private banking

Dalle ultime indagini, in Italia ci sono circa 650 mila clienti private con un patrimonio maggiore di 500 mila euro. Di questi quasi 30 mila persone detengono più di 5 milioni di euro. "Tutti gli operatori del private banking stanno approntando servizi più strutturati di wealth management, i quali non possono prescindere dall'aver una società fiduciaria al centro", ha dichiarato Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione Italiana del Private Banking (AIPB). "Questi clienti hanno bisogno dell'aiuto di diversi professionisti", spiega Filippo Cappio, direttore generale di Unione Fiduciaria. "La fiduciaria è vista come un sostituto d'imposta, ma in realtà non si occupa solo di questo. Le nostre expertise si stanno evolvendo con le necessità del mercato. Naturalmente il nostro ruolo non potrà mai estendersi alla consulenza finanziaria ma può essere da supporto". Paolo di Felice, amministratore delegato di Credit Suisse Servizi Fiduciari, ricorda che Credit Suisse Servizi Fiduciari è nata proprio a supporto del private banking. "In un'ottica di gestione patrimoniale, la qualità del private banker non si gioca sui consigli d'investimento, ma soprattutto sul numero di servizi aggiuntivi offerti alla clientela". Per svolgere questo lavoro, Simonetta Parravicini, direttore filiale di Milano Servizio Italia, ci spiega che si può fare uso di schemi predefiniti. "Per semplificare l'approccio abbiamo sviluppato dei modelli operativi indirizzati all'impresa, al private o all'imprenditore affinché i nostri colleghi della banca possano individuare facilmente il cliente e offrire il servizio più indicato". L'obiettivo rimane sempre lo stesso: offrire ai clienti private e wealth un servizio a 360 gradi per la gestione del patrimonio nella sua interezza, partendo da quello finanziario, guardando anche agli aspetti di tipo legale e fiscale, fino a curarne le sue altre componenti come l'immobiliare e le opere d'arte, per poi saper gestire lo stesso in materia di successione. "In questo senso offriamo alla nostra clientela diversi servizi tra cui una generale mappatura del patrimonio, fino all'effettuazione di stress test per capirne i possibili movimenti futuri. Inoltre mettiamo a disposizione dei clienti i prodotti tipici della fiduciaria, come i mandati, il trust e l'amministrazione di sistemi di incentivazione", spiega Francesco Rubino, amministratore delegato di Cordusio Fiduciaria. "Uno dei nostri obiettivi principali, su cui abbiamo investito molto, è quello di cercare di rendere più semplice e meno burocratico il rapporto tra cliente, fiduciaria e banca". Inoltre Paolo di Felice sottolinea che "La fiduciaria può essere un alleato all'amministrazione finanziaria,



con un capitale a disposizione per far fronte ad eventuali sanzioni. In questi anni, le fiduciarie italiane hanno dimostrato di svolgere molto bene il loro mandato e godono di un'ottima reputazione nel mercato". "Infine, non bisogna dimenticare che il ruolo della fiduciaria è amministrare", spiega Simonetta Parravicini. "Quindi, con l'esperienza maturata nel tempo, abbiamo sviluppato rapporti con diversi intermediari finanziari e capabilities trasversali".