

## Loconte: "E' l'ora della consulenza a tutto tondo"

Luigi dell'Olio

“La grande sfida per il private banking è passare dalla consulenza per i soli investimenti finanziari alla capacità di tutelare e valorizzare l'intero patrimonio del cliente e della sua famiglia”. Sintetizza così il suo pensiero Stefano Loconte, avvocato di riferimento del pb italiano, fondatore e managing partner dello studio legale Loconte & Partners, con sedi a Bari, Milano e Roma, nonché professore all'Università Lum di Casamassima (Bari) e docente in numerosi corsi di specializzazione nell'ambito del diritto.



Avvocato, iniziamo da uno sguardo generale. Il private banking in Italia viene da un lungo periodo di crescita, solo frenato nel 2022 dall'andamento negativo dei mercati finanziari. Cosa attendersi dal futuro?

Le rilevazioni di **Aipb**, approfondire nel corso dell'ultimo Forum del Private Banking, hanno evidenziato che il settore sta sempre più maturando ed evolvendo sulla scia di tre principali trend: fiducia, innovazione e protezione. Come sottolineato dal presidente dell'associazione di settore, Andrea Ragaini, si tratta di aspetti cruciali per consolidare la relazione di fiducia con il cliente.

Quali sono le principali implicazioni dei cambiamenti in atto?

Credo che l'industria del settore abbia pienamente metabolizzato che la vera sfida per il futuro è passare da consulenti del patrimonio finanziario del cliente a consulenti del patrimonio del cliente e della sua famiglia con un approccio che possiamo definire, utilizzando una parola troppo spesso abusata, olistico. Giustamente ogni istituzione sta cercando di capire ed applicare il miglior modello di servizio ed il miglior approccio per poter raggiungere questo risultato.

In che modo vi interfacciate con private bank e altre componenti della filiera?

Il rapporto che abbiamo con le private bank e i family office è molto stretto e lavoriamo con loro per la fornitura di servizi di natura patrimoniale non finanziaria in favore loro e dei loro clienti. Veniamo, fortunatamente, ritenuti degli interlocutori qualificati per poter fornire assistenza sui profili di natura legale e fiscale legati a operazioni di pianificazione e protezione patrimoniale sia in un contesto domestico che cross-border. Quindi, il banker individua le esigenze dei clienti e li prospetta a noi, sia direttamente che attraverso la specifica funzione all'intero della banca, per la loro risoluzione. Grazie al mio ruolo di professore universitario, siamo anche coinvolti nelle attività formative dei banker e questo aiuta anche a consolidare il rapporto professionale ed il modo di interagire e scambiare esperienze.

Parliamo dello studio: come è nato, quali sono stati i principali step di crescita, quali sono le sue peculiarità?

Lo studio è nato nel 1996 a Bari appena ottenuta l'abilitazione come procuratore legale, immediatamente dopo il praticantato. Ero solo in una stanza tre metri per tre e facevo tutto io: dal rispondere al telefono a fare le fotocopie oltre, ovviamente, a svolgere l'attività professionale in senso stretto. Avevo in mente un modello di servizio fondato sulla persona fisica e di supporto al private banking e su tale convinzione sono riuscito a sviluppare e far crescere lo studio che porta il mio nome. La scelta è stata quella di provare a creare una realtà professionale in qualche modo

“diversa”, che potesse gestire le esigenze e le dinamiche dei clienti privati sia sotto il profilo civilistico che fiscale. Oggi ci sono più di 40 professionisti, con un team dedicato alle attività di wealth management non finanziario, diverse sedi in Italia ed all'estero; fanno parte integrante del modello di servizio anche una società fiduciaria autorizzata e vigilata unitamente ad una trustee company di diritto italiano e a una società specializzata nell'advisory globale dei beni da collezione. Offriamo al cliente un servizio altamente personalizzato perché ognuno di essi è un unicum (affermazione che può sembrare banale ma che, tuttavia, viene sovente dimenticata). Nonostante io sia molto impegnato nelle attività di gestione dello studio, cerco sempre di essere molto presente nella gestione dei dossier ed ho una cura direi maniacale di tutti gli aspetti che riguardano la loro gestione. Tutti gli altri professionisti mi supportano (e, soprattutto, sopportano) essendo tutti ben consci che la vera differenza viene da lavoro di squadra e dalle sinergie ed energie che ci si riesce a scambiare quotidianamente.

È da poco stata pubblicata la quarta edizione di “Strumenti di pianificazione e protezione patrimoniale”. Si aspettava un tale successo?

Ci speravo ma mai mi sarei aspettato questi risultati: quattro edizioni in sette anni e oltre 5mila copie vendute sono numeri fonte di estrema soddisfazione. La nuova edizione del manuale ha visto un profondo ripensamento della struttura di diversi capitoli, anche completamente riscritti, il necessario aggiornamento alla luce delle tante novità sul fronte civilistico e fiscale e l'ampliamento dei casi operativi oggetto di analisi. Peraltro, il manuale è solo un tassello di un più ampio progetto ideato e realizzato grazie al supporto di Wolters Kluwer Ipsoa (che non smetterò mai di ringraziare per aver creduto in me e nel mio progetto) che vede anche un Corso base (Wealth Essentials), un Master, un corso di approfondimento con modalità formative di matrice laboratoriali (WealthPlanning Lab) e una academy interamente dedicati al mondo della pianificazione patrimoniale oltre ad una banca dati specialistica. In questi anni sono riuscito a formare oltre 500 persone solo all'interno di questo contesto.

Sta lavorando a nuove pubblicazioni? Se sì, può anticiparci qualcosa?

Dopo la “fatica” della nuova edizione del manuale, non sto lavorando a qualcosa di nuovo. Ho alcune idee ma attendo di svilupparle adeguatamente prima di proporle all’editore.

Oltre al lavoro di avvocato e autore di volumi a tema, è anche docente universitario. Quali le principali differenze tra le diverse attività?

Si tratta di attività molto diverse ma assolutamente complementari e che, personalmente, cerco di mettere a reciproco servizio l’una dell’altra. Quando parlo a studenti universitari devo, ovviamente, cercare di essere sistematico e partire sempre dai principi generali dovendo cercare di formare persone che, giustamente, devono costruire le basi per il loro percorso professionale futuro. Anche in tal caso, però, cerco sempre di trasmettere esperienze legate alla mia vita professionale affinché comprendano che solo in presenza di basi solide è possibile riuscire provare a governare quanto poi accade nella vita professionale. All’opposto, l’attività di studio e ricerca è fondamentale per riuscire ad individuare nuove soluzioni operative in favore dei clienti. Per entrambe le attività, tuttavia, servono una grande passione e tanta curiosità; il giusto mix di queste due componenti ti permette raggiungere traguardi insperati.

Un tema che conosce in maniera molto approfondita è il trust. Cosa cambia con il nuovo intervento da parte dell’Agenzia delle Entrate?

Mi occupo di trust ormai da più di 25 anni e sono anche stato anche il primo in Italia a riuscire a far attivare una cattedra universitaria in “Diritto dei Trust” presso l’Università Lum di Bari, dove attualmente insegno. La nuova circolare dell’Agenzia delle Entrate è sicuramente un tassello molto importante e contribuirà a modificare, ritengo in positivo, il mercato di riferimento in Italia. L’intervento è stato sicuramente molto rilevante e tante sono le novità che stiamo ancora cercando di metabolizzare atteso che molte delle nuove linee interpretative rappresentano una

rivoluzione copernicana rispetto al passato. Su alcuni aspetti, tuttavia, sarebbe preferibile l'intervento del legislatore per fornire risposte definitive. Sicuramente ci sarà tanto da lavorare e l'uso di questo strumento avrà una diffusione sempre maggiore tra i clienti e gli operatori del settore.

Chiudiamo parlando un po' di lei? Ha degli hobby? Se sì, in che modo incidono sul lavoro quotidiano?

Tra attività professionale (dirigo personalmente e attivamente lo studio oltre a seguirne i dossier), quella di insegnamento (sia universitaria che nelle business school) e quella istituzionale (ricopro, tra l'altro, il ruolo di vice-presidente della Commissione Wealth Planning di **Aipb** e quello di vice-presidente di Step Italy, la branch italiana dell'organizzazione mondiale che si occupa di pianificazione patrimoniale) non rimane molto tempo ... Ma ho la fortuna di vedere alcuni miei interessi essere molto "collaterali" all'attività professionale: mi piace l'arte contemporanea (nella pianificazione dei patrimoni dei clienti la componente artistica ha ormai acquisito la consapevolezza di una vera e propria asset class), il buon cibo e il buon vino, soprattutto rosso. Sono, altresì, una grande appassionato di serie TV e lettore di romanzi, soprattutto se di spionaggio o thriller.