La successione con un click

BANCA GENERALI ATTRAVERSO LA PIATTAFORMA DI WEALTH MANAGEMENT STA INVESTENDO NELLA INGEGNERIZZAZIONE DEL PROCESSO DI TRASFERIMENTO DELLA RICCHEZZA AGLI EREDI PER CONSENTIRE AI CLIENTI DI DISPORRE DEL PATRIMONIO NEL MINOR TEMPO POSSIBILE

di Maria Giovanna Arena

Forse è per scaramanzia che la pianificazione delle successioni stenta a decollare in Italia (solo il 15% degli italiani redige un testamento). Certo è che questa attività è sempre più importante per le società che si occupano di wealth management. Per Banca Generali, ad esempio, la consulenza in materia di passaggio generazionale, insieme ai servizi di advisory per il cliente imprenditore è tra i pilastri fondamentali della piattaforma di servizi dedicati ai grandi patrimoni, spiega a We Wealth Andrea Ragaini, vice direttore generale di Banca Generali con responsabilità su wealth management, mercati e prodotti, che aggiunge: "Ci sono almeno tre considerazioni a questo riguardo: cresce la quota di ricchezza privata trasmessa con l'eredità, che nel 2010 (ultimo dato disponibile) è già oltre il 55%. Alcune ricerche, come Credit Suisse - Next generation del 2019, evidenziano che per la fascia alta di mercato questi temi sono sempre più sentiti. Inoltre dal rapporto dell'osservatorio Aidaf-Aub emerge come la composizione del campione di aziende su cui si è basata la ricerca del primo anno (2009) è variata di oltre il 50%: 2.152 realtà su 4.251 in soli dieci anni. In poche parole il rischio è quello di dispersione del patrimonio imprenditoriale italiano".

Che cosa fa Banca Generali in particolare? "Stiamo investendo nella ingegnerizzazione del processo di gestione delle successioni per consentire ai nostri clienti di disporre del patrimonio in successione nel minor tempo possibile e stiamo approntando il servizio di presentazione della dichiarazione di successione online, in modo da sgravare i clienti da tutte le incombenze burocratiche in un momento emotivamente ed operativamente complesso. Contiamo di essere pronti con questi servizi già all'inizio del 2020. Con la piattaforma dedicata al family protection e planning forniamo già al cliente un report che evidenzia quote di eredità, imposte immobiliari e successorie, evidenziando le problematiche di fruibilità nella gestione

immobiliare per cointestazioni plurime, fonte primaria di litigiosità nelle famiglie (basti pensare che l'immobiliare pesa per il 66% del totale della ricchezza delle famiglie italiane e che, secondo i dati Istat, dal 1991 al 2018 i divorzi sono quadruplicati principalmente tra i 55-64 anni). Inoltre, quando è opportuno l'intervento di un terzo super partes a garanzia della esecuzione di impegni o per la gestione di intestazioni fiduciarie vengono sfruttate le potenzialità della fiduciaria Generfid".

E l'investimento in tecnologia quanto pesa sulla vostra struttura di servizi? "La nostra piattaforma proprietaria, con approccio aperto a livello informatico, è cosa diversa dagli algoritmi per le scelte automatiche di investimento senza interazione con il consulente: consente di avere una fotografia istantanea anche in termini di fiscalità attuale e prospettica, di dinamica delle attribuzioni, donazioni e co-intestazioni e di evoluzione del patrimonio. Siamo un hub private che mette insieme i servizi, realizzati con un network di eccellenze, incrociando indicatori patrimoniali e finanziari dei clienti, anche su depositi e investimenti effettuati in banche terze. Il pricing dei servizi viene effettuato sulle masse depositate includendo tutti i servizi di analisi illustrati, ma la nostra clientela apprezza anche la possibilità di una consulenza evoluta in singole aree di interesse. Un'altra area importante di investimenti è il corporate advisory, attività con cui supportiamo le aziende nell'identificazione di rischi (cambio, tasso, materie prime e non solo) e delle strategie di copertura, offrendo anche competenze di finanza agevolata e straordinaria, grazie a partnership con PwC, Duff&Phelps, Saxo, [Warrant](#) Hub. Alla fine la consulenza family office in materia successoria e quella per corporate advisory finiscono per convergere nei momenti di passaggio generazionale di impresa. Un'accorta pianificazione", conclude Ragaini, "impedisce la dispersione di valore"

IDENTIKIT Il wealth di BG in cifre

Le masse sotto consulenza evoluta (advisory) di Banca Generali hanno raggiunto nel mese di ottobre 2019 quota 4,5 miliardi di euro, con una crescita di 100 milioni nel mese e di 2,2 miliardi da inizio 2019 a fronte di oltre duemila consulenti che gestiscono in media circa 30 milioni di euro ciascuno. I wealth manager, vale a dire i consulenti dedicati alla gestione dei grandi portafogli, sono circa 400. E gli imprenditori, di piccole e medie imprese, costituiscono il 30% della clientela private. Per questo Banca Generali sta finanziando una ricerca con Sda Bocconi, dedicata all'analisi delle strutture di governance delle imprese non quotate. L'indagine, partita quest'anno, coinvolgerà oltre cinquemila imprese con fatturato oltre i 50 milioni di euro, su sistemi di governo delle decisioni societarie, assetti proprietari, clausole statutarie, patti parasociali, il tutto declinato nei diversi settori di attività. "La definizione di un modello di governance d'impresa adeguato è, infatti, conditio sine qua non per la gestione ottimale del passaggio generazionale", afferma Andrea Ragaini, vice direttore generale di Banca Generali.

IN PILLOLE

🎯 Il focus

In Italia la pianificazione successoria stenta a decollare. Al contrario dovrebbe essere uno dei pilastri della consulenza in materia di gestione dei grandi patrimoni di famiglia e trasferimento della ricchezza agli eredi.

📄 Un dato

Solo il 15% degli italiani redige un testamento. Intanto cresce la quota di ricchezza privata trasmessa attraverso l'eredità: nel 2010 (ultimo dato disponibile) è già salita oltre il 55%.

💡 L'idea

Ingegnerrizzare il passaggio generazionale, attraverso una procedura online, può consentire agli eredi di disporre del patrimonio in successione nel minor tempo possibile, sgravandoli dalle incombenze burocratiche in un momento emotivamente ed operativamente complesso.

Andrea Ragaini, vice direttore generale
di Banca Generali