

PER TRICHET GUAL PIÙ GROSSI DI BERNANKE



SETTIMANALE DI ECONOMIA E FINANZA OPERATIVA

BORSA & FINANZA

I nostri
private banker
hanno un
punto di vista
privilegiato
sul mondo.

Gruppo Banca FIDEURAM
Banca FIDEURAM S.p.A. SBNOL INVEST
Generazioni di valore.

Assicurati dal gruppo INTESA SBNOL

Da vendersi in abbinamento obbligatorio
con Finanza&Mercati7
1851 € 3,80 + 1,80 € 1,20

I nostri
private banker
hanno un
punto di vista
privilegiato
sul mondo.

Gruppo Banca FIDEURAM
Banca FIDEURAM S.p.A. SBNOL INVEST
Generazioni di valore.

Finanza
& Mercati7
5,00 euro

NUMERO 751

ANNO XV

SABATO 27 SETTEMBRE 2008

POSTE ITALIANE SPA - SPEDIRE IN A.P. D.L. 3530/03 LEGGE L. 46/04 ART. 1 COMMA 1 BCD MILANO

Fig. 00 22.02



Fatevi il CHECK-UP al portafoglio

(SE NON è TROPPO TARDI)

Sono 2-300mila le lettere in arrivo da assicurazioni e banche ai titolari di bond, polizze e fondi coinvolti nel crac della Lehman. Una beffa da 4 miliardi che obbliga tutti a fare un esame dei propri investimenti

INDUSTRIA ALTERNATIVA

Hedge a un passo dal baratro tra default e corsa ai riscatti

ALLE PAGG. 23-25

ATTUALITÀ

- Tendenze Milahò (non) vende moda
ALLE PAGG. 16-17
- Socotherm Più contratti e meno debiti
A PAG. 18

ALTO RENDIMENTO

- In carrozza con le obbligazioni Deutsche Bahn
A PAG. 37
- Certificati Outperformance per i coraggiosi
A PAG. 44

FINANZA MERCATI

WALL STREET

Sul piano Paulson voto al fotofinish
Jp Morgan compra anche WaMu

ALL'INTERNO

Il punto di vista di un nostro private banker.

Gruppo Banca FIDEURAM
Banca FIDEURAM S.p.A. SBNOL INVEST
Generazioni di valore.

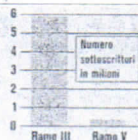
Banca Fideuram e Sarpalio Invest sono società del gruppo INTESA SBNOL





CHI VALE MENO DEL CAPITALE
Dal Popolare a Seat
I titoli sacrificati a pag. 7

Carlo Forti Parini (Banca Popolare)



SCELTE D'INVESTIMENTO
Sei milioni di famiglie
attratte dalle polizze a pag. 10



ARTECONOMY24
Recuperato solo il 15%
delle opere rubate a pag. 23
«Battuta mortale» di Giorgio Morandi proposta dopo il furto

Perché Draghi crede nel ruolo dei consulenti

di Marco Liera

I promotori finanziari l'hanno presa male. Di loro, e del lavoro svolto in questi anni presso i risparmiatori, non si parla nel Rapporto del gruppo di lavoro sui fondi comuni costituito presso la Banca d'Italia. Il Rapporto, che rilancia anche gli inviti formulati sull'argomento dal governatore Mario Draghi, ripone però molta fiducia sui consulenti finanziari indipendenti. Sono loro il grimaldello con il quale far saltare il blocco della distribuzione in conflitto di interessi, tramite la raccolta ordini per conto dei clienti su fondi low-cost trattati su piattaforme telematiche. Anche se la loro attività, almeno all'inizio, «si rivolgerà a un pubblico ristretto».

Il Rapporto pare ignorare che c'è un quarto del mercato dei fondi, quello intermedio dai promotori, che non è stato colpito dai disastri dell'ultimo anno ma che invece è caratterizzato da network di sportelli (si vedano i dati a pag. 31). La circostanza meritava qualche approfondimento in più. D'altra parte non pare il caso che i promotori debbano temere i consulenti indipendenti. Le due forme possono felicemente convivere nell'interesse dei risparmiatori, come accade altrove. Sarebbe strano se, dopo 30 anni in cui hanno potuto operare in assenza dei consulenti fee-only, i promotori si preoccupassero del loro fisiologico ingresso. A meno che qualcuno di loro non rimpianga che in questo periodo non trascurabile si potesse fare di più. Si poteva ad esempio conquistare una quota di mercato del risparmio - in presenza di servizi bancari di scarsa qualità - assai più alta di quel 6% che è attribuito oggi alle reti di promotori. Le quali sono in gran parte di proprietà bancaria o assicurativa. L'imprenditorialità è stata poca, con soli due casi di successo (Azimut e Mediolanum). Ciò è stato dovuto a un insieme di condizioni oggettive di mercato, ma ha frenato l'affermazione di questa categoria di professionisti. Nei cuori dei risparmiatori e in quelli degli autori del Rapporto.

GESTORI ITALIANI BOCCIATI

I fondi esteri negli ultimi cinque anni hanno reso il doppio. Ecco i pochi prodotti tricolori che ancora tengono testa agli stranieri

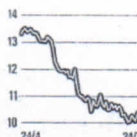
I MIGLIORI AZIONARI
Il francese Carmignac batte tutti (+99%)

RICETTA BANKITALIA
Il rilancio del settore passa dal credito d'imposta

L'ANALISTA
Baratta (Lipper Feri): «Serve l'aiuto delle banche»

LA PAGELLA DI PIAZZETTA CUCCIA

Così Mediobanca «cura» i risparmi



■ Dopo la bocciatura dell'ufficio studi di Mediobanca sull'industria del risparmio gestito, «Plus24» ha messo sotto la lente i prodotti proposti da piazzetta Cuccia (nel grafico, l'azione negli ultimi 3 mesi).

a pag. 6

LA POSTA DEL RISPARMIATORE

Il cliente deluso dalle Sgr



■ Un risparmiatore ha 140mila euro investiti soprattutto in risparmio gestito. Deluso dai gestori ha deciso di puntare sul «fai da te». Per ora, da solo, è riuscito ad ottenere buoni rendimenti.

a pag. 20-21

I nostri private banker hanno un punto di vista privilegiato sul mondo.

Gruppo Banca FIDEURAM

Banca FIDEURAM SANPAOLO INVEST
Generazioni di valore.

Società del gruppo: INTESA SANPAOLO

IN SETTIMANA	RELAZIONE DEL GIORNO	Dow Jones	Msci World	Stoxx	S&P 500	A PAGINA 41
		+0,52%	+2,55%	+2,15%	+0,64%	INDICI & NUMERI
		GRANDI AZIONI -25,65%	GRANDI AZIONI -14,78%	GRANDI AZIONI -22,85%	GRANDI AZIONI -14,21%	

AZIMUT

V.I.P. VERY INDEPENDENT PEOPLE

www.azimut.it

“E evidente l'inadeguatezza del sistema di distribuzione dei prodotti finanziari rispetto alle esigenze della clientela. Primario è il bisogno di consulenza, di aiuto nelle scelte di quei risparmiatori a cui, più che in passato, si chiede di provvedere con investimenti finanziari al proprio futuro, orientandosi fra una moltitudine di prodotti spesso di difficile valutazione.”

*Considerazioni finali del Gov. Mario Draghi all'Assemblea ordinaria dei partecipanti
Banca d'Italia - 31 maggio 2008*

Consob promuove la consulenza remunerata dai clienti



di [redazione \(tutti i suoi articoli\)](#)

Ultimo aggiornamento : 22-03-2010 13:15

invia ad un amico

invia il tuo commento

consiglia articolo

popolare

consigliato

zoom
caratteri:

feed RSS

A A A

Pollice in su per la consulenza remunerata dai clienti, perché evita i comportamenti scorretti. Gli intermediari devono puntare alla qualità del servizio e non al prodotto venduto. Così come la remunerazione deve...



Promossa la consulenza remunerata dai clienti, e agire per evitare i comportamenti scorretti degli intermediari che devono puntare alla qualità del servizio e non al prodotto venduto. Ecco alcune delle riflessioni svolte dal presidente di Consob, Lamberto Cardia, in occasione del ventennale dell'autorità Antitrust.

Nel corso del convegno tenutosi a Roma lo scorso venerdì 19 marzo, intitolato "La Riforma del Codice del Consumo: la tutela del consumatore cliente nei servizi bancari e finanziari" il presidente di Consob Lamberto Cardia ha evidenziato come gli intermediari siano chiamati a un ruolo molto importante nella tutela del consumatore.

In particolare Cardia ha precisato che "il rischio intrinseco delle attività e dei prodotti finanziari non potrà essere mai azzerato o annullato dalle norme, ma potrà o dovrà essere gestito in modo consapevole da parte dei soggetti coinvolti nelle transazioni finanziarie (emittenti, intermediari e risparmiatori)". E soprattutto in merito agli intermediari ha sottolineato che essi "sono tenuti a conoscere gli strumenti e i prodotti finanziari e a conoscere le esigenze, i bisogni, dei propri clienti per individuare ed accompagnare gli investitori alle migliori soluzioni; così come il medico deve avere la capacità di diagnosi e di cura attraverso la conoscenza del paziente e degli strumenti terapeutici".

Cardia ha messo in luce come con l'introduzione della MiFID "si è colta l'occasione per confermare e potenziare, sul piano normativo e della vigilanza, la necessità che la relazione intermediario-cliente sia una relazione di servizio e non di vendita di prodotto, anche quando gli intermediari distribuiscono prodotti finanziari di propria emissione o prodotti assicurativo-finanziari".

Una dichiarazione che è così facile e comprensibile, la cui traduzione in realtà non risulta semplice e immediata.

Per questo secondo Cardia "la logica di azione degli intermediari bancari è rimasta in larga parte ancorata al "prodotto venduto"; né è stata adeguatamente valorizzata la

natura di servizio delle attività (specie della consulenza). E si cita l'esempio dello strumento obbligazionario che è stato utilizzato per obiettivi di stabilizzazione della raccolta.

La Consob ha condotto delle ispezioni sui principali operatori con clientela al dettaglio e gli esiti hanno evidenziato la necessità di intervenire per ordinare la cessazione di irregolarità rilevate nella distribuzione di prodotti finanziari. Per Cardia "è necessario insistere su un ripensamento delle impostazioni strategiche di fondi degli intermediari che, prendendo anche spunto dalla crisi, devono essere incentivati a valorizzare la loro natura di impresa di servizio, con al centro l'interesse del cliente.

Per Consob è necessario insistere su un ripensamento delle impostazioni strategiche di fondo degli intermediari. Per questo sono meritevoli i tentativi di adozione di architetture distributive aperte e la scelta di alcune banche di legare la remunerazione non al prezzo del bene venduto, ma piuttosto al valore della prestazione fornita, con l'effetto positivo di allineare i propri interessi a quelli dei clienti.

L'apertura a una molteplicità di prodotti non solo a quelli di casa porta a una concreta confrontabilità delle offerte e migliorano la tutela del cliente. Insomma per Consob la scarsa competizione fa proliferare i comportamenti scorretti.

Infine per Consob la comparsa sulla scena di operatori indipendenti specializzati nella consulenza remunerati dai clienti e non dagli emittenti di prodotti può essere un utile ausilio sia per potenziare l'efficacia delle norme regolamentari a tutela dell'investitore, sia per contenere gli errori comportamentali più diffusi.

Consulenti indipendenti, boom negli USA. Flop in Italia



di **Matteo D'Aosta**

Ultimo aggiornamento: 05-01-2010 15:44

[Invia ad un amico](#)

[Invia il tuo commento](#)

[Condividi articolo](#)

popolare

zoom
caratteri

[Feed RSS](#) **AAA**

In America cresce il numero di independent financial advisers a scapito delle grandi banche che perdono quote di mercato. In Italia assistiamo all'ennesimo rinvio della nascita dell'albo.



Le principali banche di Wall Street alla fine del 2008 controllavano circa il 48% del mercato della consulenza finanziaria, mentre i cosiddetti independent financial advisers si accontentavano del 19%. Ma questo scenario sta per cambiare ed entro il 2012 le grandi banche dovranno accontentarsi di una quota di mercato vicina al 41%, mentre i "consulenti indipendenti" saliranno al 23%.

A rivelarlo una ricerca condotta dallo studio Cerulli Associates che ha certificato anche un calo del numero di brokers "dipendenti" delle grandi società, a vantaggio degli independent financial advisers. Il numero dei primi (paragonabili ai nostri pf/consulenti di banca) si è ridotto in 3 anni del 14% raggiungendo quota 55.000 unità, mentre i "consulenti indipendenti" hanno registrato un boom nel corso degli ultimi 3 anni raggiungendo quota 33.000 (+29%).

Non si può dire lo stesso dell'Italia. Anzi nel nostro paese, dopo le grandi speranze e i grandi annunci di fine 2007 (era il mese di novembre quando la direttiva europea entrava in vigore annunciando, tra le altre cose la nascita dell'albo dei consulenti finanziari) è iniziato un vero e proprio valzer di rinvii.

L'ultimo è arrivato con il decreto milleproroghe. Mentre tutti speravano, in extremis, di assistere alla nomina dell'Organismo per la tenuta del nuovo albo l'articolo 1 comma 14 del milleproroghe ha prorogato (per l'ennesima volta) al 31 dicembre 2010, il termine oltre il quale i consulenti finanziari già operativi non potranno più prestare la loro attività, se non si iscrivono all'albo.

Ovvero tutto rimandato e, se si ripeterà la storia degli ultimi due anni, anche il 2010 potrebbe chiudersi con un buco nell'acqua. E così, mentre a Wall Street (grazie anche alla crisi) gli "indipendenti" stanno letteralmente rubando quote di mercato alle grandi banche (e non solo), da noi stiamo assistendo ad un vero e proprio "flop".



L'AGESTIONE DEL RISPARMIO DOPO GLI SCANDALI

■ FOCUS

I migliori?

Non sono

agli sportelli

È naturale che le banche commerciali si occupino anche di investimenti personali, oltre che di depositi e prestiti? Dipende dal Paese in cui si vive. Negli Stati Uniti ciò non è assolutamente ovvio, in Italia sì. Da questa premessa si capisce come mai nel nostro Paese le banche commerciali (ora diventate universali) detengano circa il 90% del mercato del risparmio, mentre invece negli Usa sono tipicamente gli intermediari specializzati (broker e financial planner) a occuparsi di investimenti dei privati. Agli inizi degli anni 90 con la legge sulle Sim anche da noi si cercò di creare una classe di intermediari finanziari non bancari. Il tentativo fallì. "Bancà" è un concetto familiare, solido, e questa caratteristica è prioritaria in presenza di una classe media che solo nei decenni più recenti ha conosciuto il benessere economico (ora la situazione si sta invertendo, ma tant'è). In un Paese fortemente arretrato in materia finanziaria.

A livello sistemico, i benefici

Il mercato è in mano a financial planner indipendenti
I colossi gestiscono patrimoni per più di 4500 miliardi di \$

Usa, dilaga la moda della parcella

di **Marco Valsania**

La tendenza

L'universo del risparmio gestito e della consulenza finanziaria è nuovamente in moto in America, nonostante le battute d'arresto sofferte per la crisi e gli scandali che hanno messo alla prova la fidu-

è quella di fornire servizi «fee-only», conti con un'unica

Merrill vanta "total client asset" per 1.500 miliardi, una posizione di leadership nella consulenza e gestione pianificata per clienti individuali. American Express, dopo anni difficili, fa leva su 11.600 financial planners, 2,5 milioni di clienti e 1,3 miliardi in commissioni generate da asset



Da sinistra a destra alcuni protagonisti della consulenza finanziaria: John Bogle (Vanguard), Robert "Bob" Dorf (Merrill Lynch Investment Managers), Abigail Johnson (Fidelity) e Charles Schwab (Schwab)

izzazioni religiose e contribuirono allo spirito di libertà che fa dell'America il paese più tollerante del mondo.

Il Thanksgiving fu un anno dopo l'arrivo: nonostante la declinazione ci fu il primo raccolto. Si ringraziò per la sopravvivenza in comunità, con gli indiani. Questi valori di "apertura", "inclusione", "nuova frontiera", "restituzione" restano i valori centrali americani. La festa è laica e ognuno la celebra a modo suo. L'ex capo della maggioranza repubblicana alla Camera Tom Delay è stato condannato per riciclaggio: aveva dirottato i suoi fondi su candidati repubblicani. Ma la giuria ha concluso che ha violato la legge. Rischia 99 anni di prigione.

Barack Obama, reduce da difficoltà senza fine, è sparito per quattro giorni, chiuso alla Casa Bianca. Aveva bisogno di "staccare". L'ultima apparizione pubblica è stata di mercoledì: ha portato tacchini ai poveri con Michelle, Sasha, Malia e sua suocera. Poi il "dinner". Lo stesso vale per il resto dell'America: chiusi in casa a celebrare e pensare. I tempi restano difficili. L'economia in difficoltà, i mercati agitati. L'occupazione fatica a ripartire. Il modello Usa è sotto tiro da Occidente e da Oriente. Preparatevi a nuove turbolenze. I mercati sono all'attacco delle finanze deboli. La Spagna è nel mirino. Le autorità reagiscono. L'unico vantaggio è che i tempi di azione reattiva si accorcano. Un pronostico? Fra un anno il "Thanksgiving" sarà più sereno.

mplato@liso24.com.us

lizzati, caratterizzati da elevati livelli di performance.

Ma cosa dovranno fare le società per cogliere queste opportunità? «Dalla nostra indagine emerge un mercato che sta vivendo una fase evolutiva - spiega Paride Amioti, a capo di Rbc Dexia Italia. Gli operatori si trovano a confrontarsi in un contesto caratterizzato da un moderato ottimismo sulla ripresa del settore, da una tendenza al rafforzamento del processo di aggregazione del mercato nonché da una sempre maggiore presenza di operatori esteri.

Consulenza finanziaria. I rilievi dell'osservatorio Affin e Marketlab

Investitori disposti a pagare un servizio che dia valore

Dopo due anni Affin, Associazione Italiana Financial Innovation, torna sul tema della consulenza finanziaria sugli investimenti, presentando i risultati del suo osservatorio (l'indagine intera sarà presentata in occasione del convegno che si terrà il 29 novembre 2010 presso l'Hotel dei Cavalieri di Milano). L'osservatorio, realizzato con il contributo di ricerca di Marketlab e in collaborazione con Dedagroup, si propone di verificare le strategie di diversi intermediari finanziari (banche/divisione private, banche commerciali, reti di promotori, Sim di consulenza), sull'offerta dei servizi di consulenza finanziaria sugli investimenti (attenzione ai vari segmenti di clientela, relazione con i servizi di collocamento e negoziazione, modelli organizzativi, processi operativi, tecnologie utilizzate, ecc.). Il campione è composto da 24 operatori, 14 banche commerciali e 10 operatori specializzati. Quello che emerge dall'analisi è che in Italia sul fronte della consulenza evoluta sono ancora numerosi i passi da compiere e che quello fatto finora a oggi è spesso solo una risposta alle indicazioni delle autorità di vigilanza. In secondo luogo sulla consulenza evoluta c'è ancora molto da fare. Quello che oggi è già disponibile è

e cost of equity pari al 19,8% al 2009, in aumento di circa l'8% rispetto al 2008). Infine, Grigo lo sottolinea che in tale contesto si inserisce una incognita normativa legata alla riforma fiscale del settore, «per cui è difficile comprendere con quali modalità le Sgr italiane potranno cogliere le opportunità di sviluppo legate all'applicazione della Ucis IV se non ci saranno riforme fiscali a favore del prodotto italiano».

Le azioni strategiche per incrementare le masse. Risposte in percentuale

Acquisizioni con operazioni di M&A	66,7
Ampliamento dei servizi	30,3
Espandere gli attuali canali distributivi o sviluppare di nuovi	60,6
Espansione in nuove aree geografiche	42,4

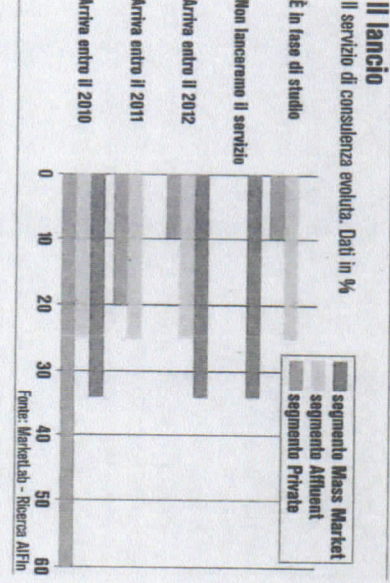
Fonte: Rbc Dexia, Ernst & Young

pagina a cura di
Lucilla Incorvati
© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE AREE FUNZIONALI ESISTENTI IN UN'INDUSTRIA

Dati in percentuale

Dalle	maggiori...	alle	minori opportunità
Fund administration			100
Bestione cliente (attività di back office, retraining...)	41,2	20,4	17,6 5,9 5,9
Supporto IT		53,8	23,5
Pricing di strumenti finanziari	23,5	11,8	17,6 17,6 29,5
Compliance degli investimenti	5,9	23,5	29,5 23,5 17,6



dei vari operatori di mercato. Secondo Spaccavento se per le banche private lo sviluppo di un servizio di consulenza a valore aggiunto è quasi una evoluzione naturale del proprio modello, per le banche commerciali e le reti di promotori finanziari, invece, rappresenta un cambio culturale oltre che organizzativo. «La definizione del pricing del servizio rappresenta uno degli aspetti più critici - aggiunge Spaccavento - poiché lo stesso influenzerà la valutazione del servizio da parte del cliente in termini di costo/qualità percepita e la sostenibilità economica del servizio offerto. Molti degli intervistati evidenziano, infatti, il rischio che il cliente possa non percepire il *value for money* del servizio di consulenza a pagamento, soprattutto se non sono evidenti le differenze rispetto al servizio offerto in passato». L'orientamento degli operatori intervistati è verso un modello di pricing "fee per asset in consulenza".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

John 24 Ore News 27.11.2010

SOLDI & DIRITTI

N°102 ANNO XVII - SETTEMBRE 2008
Supplemento n° 1 di Altroconsumo n° 212

indipendenti • efficaci • dalla tua parte

ALTROCONSUMO

INVESTIMENTI

Alla
larga
dai
consigli
delle
BANCHE



CASA ALL'ASTA

Attenti al prezzo
basso iniziale:
lievita di molto

HO FAMIGLIA

Lunghe trafile per
assegni familiari
con importi minimi

RC AUTO

Risparmiate fino
a 400 euro con la
nostra banca dati

FERIE ROVINATE

Chiedete i danni: il
nostro vademecum
per farsi risarcire

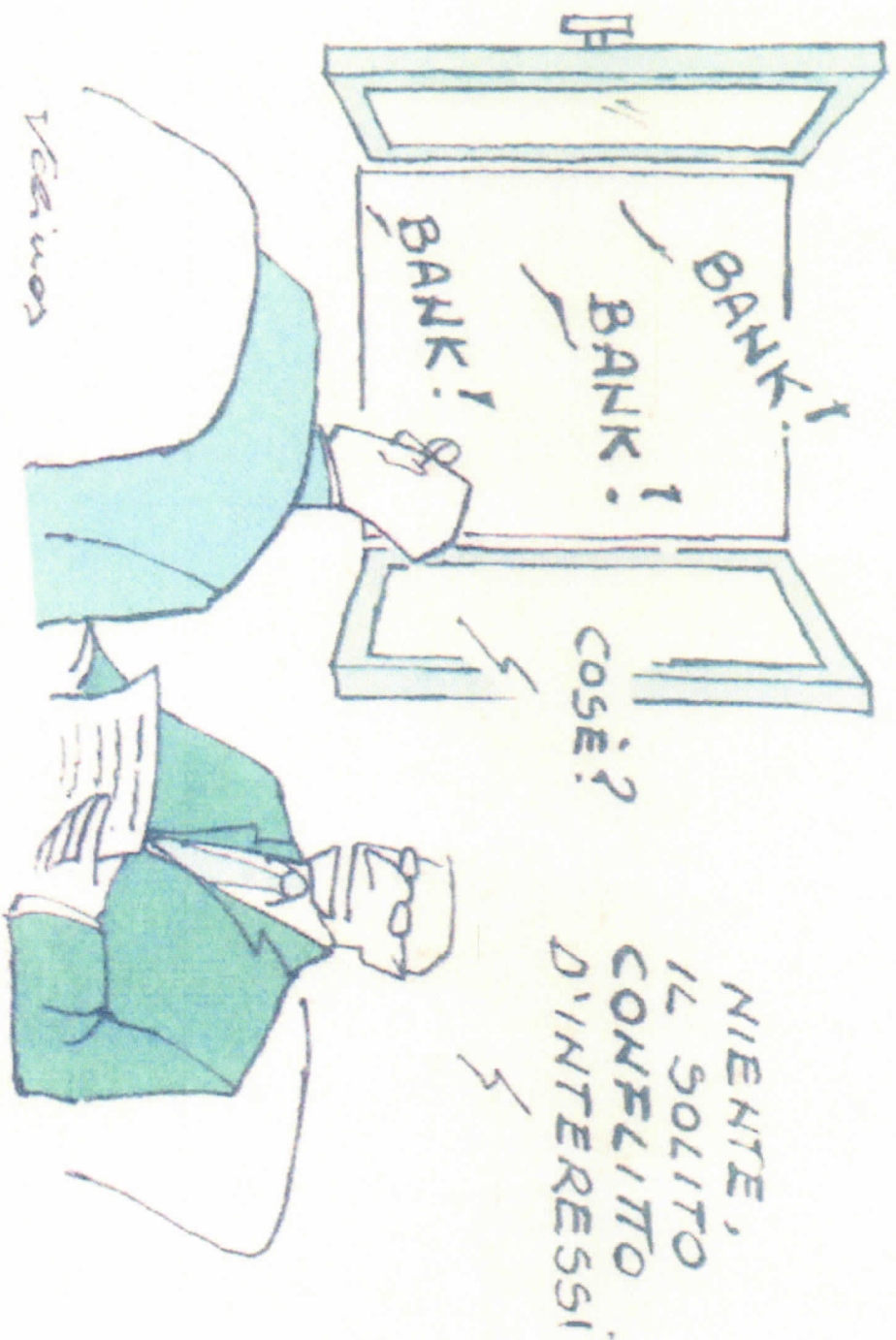
UN CONSIGLIO SBAGLIATO È ASSICURATO

SIAMO ANDATI NEGLI ISTITUTI DI CREDITO A CHIEDERE UN CONSIGLIO SU COME INVESTIRE I NOSTRI SOLDI. NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI, I CONSULENTI CI HANNO LIQUIDATO IN UN QUARTO D'ORA PROPONENDOCI UN INVESTIMENTO SBAGLIATO OPPURE VANTAGGIOSO SOPRATTUTTO PER LE COMMISSIONI CHE GARANTISCE ALLA BANCA.



Il metodo dell'inchiesta

Nelle prime due settimane di giugno abbiamo visitato come normali clienti 93 agenzie bancarie distribuite in tre grandi città italiane: 32 a Roma, 40 a Milano e 21 a Torino. In ogni istituto abbiamo chiesto un consiglio su quale prodotto finanziario acquistare, descrivendo le nostre esigenze di investimento. Abbiamo utilizzato quattro profili di investitore (vedi schede da pag. 12 a 15) con bisogni diversi in termini di propensione al rischio (basso, medio e alto) e di orizzonte temporale dell'investimento (cioè, per quanto tempo possono fare a meno del denaro investito: da 18 mesi a 20 anni). I nostri analisti finanziari hanno verificato la corrispondenza dei consigli di investimento delle banche con le esigenze del risparmiatore. Abbiamo anche valutato la durata del colloquio, la documentazione rilasciata sull'investimento, la verifica del profilo di investitore da parte del consulente e la sua professionalità.



Intervista Per Chiara Fornasari (Prometeia) il futuro non è solo bancario

I nuovi angeli custodi? Pool di professionisti

Gli studi associati, integrando al loro interno specialisti finanziari, possono diventare veri e propri «family office»

Il private banking in Italia è un mercato ancora arretrato, rispetto al resto dell'Europa, ma la colpa è sia della domanda, sia dell'offerta, perché se da un lato i possessori di grandi ricchezze non hanno ancora compreso l'importanza della gestione unitaria dei loro patrimoni, dall'altro le banche non si sono ancora attrezzate per offrire un efficiente servizio in tal senso.

È questa la fotografia del settore scattata da Chiara Fornasari, responsabile dell'Osservatorio sui risparmi delle famiglie di Prometeia, e attenta analista delle dinamiche finanziarie degli italiani. Con o senza grossi patrimoni alle spalle

Quali sono le carenze dell'offerta nel campo del private banking?

«Le banche nazionali, finora, si sono limitate ad offrire una gestione finanziaria del patrimonio, spesso anche efficiente, ma rispetto al modello anglosassone e svizzero, mancano i servizi accessori».

Forse, è anche una questione di cultura e di abitudini?

«Certamente sì. Gli italiani che hanno accumulato ricchezze consistenti, per un problema successorio, o per la compravendita di un'opera d'arte, o per la gestione del patrimonio immobiliare, oggi non vanno in banca, ma si rivolgono al notaio, all'avvocato, al dottore commercialista o al consulente d'arte. Senza contare che esiste ancora un grande numero di famiglie con ingenti patrimoni che non si riconoscono come clienti privati e continuano a disperdersi, rivolgendosi a più di un istituto per gli impieghi e per le gestioni finanziarie, mentre per gli altri problemi si affidano agli specialisti di fiducia. Poi ci sono i pochissimi ultra ricchi, che non

si fidano delle banche e per gestire il patrimonio la banca se la costruiscono in casa, il cosiddetto "family office"».

Allora, quali sono, a suo avviso, le sfide più immediate del private banking italiano?

«Credo che il mercato sia alla vigilia di un salto di qualità che si realizzerà se le banche sapranno strutturarsi con servizi adeguati, per garantire una gestione del patrimonio e se riusciranno a conquistarsi la fiducia delle famiglie, facendo loro comprendere che solo attraverso una visione complessiva, i pa-

trimoni possono essere preservati ed offrire gli adeguati rendimenti per soddisfare gli obiettivi d'impresa e di famiglia. Per garantire servizi e prodotti appropriati è indispensabile anche procedere ad integrare i due modelli di segmentazione della clientela: per entità patrimoniale e profilo di rischio. Ed è ciò su cui stanno già lavorando molti operatori».

Quale sarà il modello di business che prenderà piede in Italia?

«Credo che da noi, finché il brand bancario non si sarà consolidato, sarà difficile replicare il modello anglosassone o svizzero».

Chi prevarrà allora?

«Oggi, gli italiani si fidano maggiormente dei professionisti e, visto che stanno affermandosi anche da noi gli studi professionali associati sull'esempio Usa, potrebbe nascere un nuovo modello di business squisitamente domestico. Se questi studi che al loro interno hanno già tutte le competenze legali, fiscali, tributarie le integrassero con un pool di esperti in gestioni finanziarie, potrebbero offrire un servizio a tutto campo, del tipo "family office"».

«Le banche devono far capire ai clienti che solo attraverso una visione complessiva i patrimoni possono essere preservati ed offrire adeguati rendimenti»



Chiara Fornasari
di Prometeia

Comunicazione 13.11.06

ONLINE

Sul canale di Plus24
analisi, inchieste
e tabelle dei mercati

www.ilsole24ore.com/plus24

Associazioni anti-usura con rating Aaa

Paolo Zucca

■ Nel 2013 dalle prefetture italiane sono state raccolte e inoltrate 2.319 istanze di intervento e aiuto anti-usura e anti-racket. Nel 2012 le stesse prefetture ne avevano ricevute 1.499, crescono le segnalazioni (tramite associazioni) di richieste di "pizzo" a commercianti e imprenditori della distribuzione (792 contro 573) e quasi raddoppiano i prestiti illegali di denaro a tassi mostruosi (1.527 casi nel 2013).

I dati raccolti dal Commissario straordinario per il coordinamento delle iniziative antiracket e anti-usura rappresentano la punta di un iceberg che sfugge alle denunce e quindi alle rilevazioni. Per questo anche le iniziative di contrasto hanno bisogno di adeguare la loro efficacia a una criminalità che modifica le sue tattiche.

Ai prefetti, il Commissario Elisabetta Belgiorio ha inviato recentemente una nuova direttiva con diverse novità.

» pag. 3

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DALLA PRIMA

Associazioni anti-usura con rating Aaa

■ La prima decisione comune punta al mantenimento della massima qualità delle associazioni e delle onlus iscritte alle liste del Governo, rese pubbliche tramite prefetture dal ministero dell'Interno (www.interno.gov.it) cui fa capo anche il Commissario straordinario e tutti i fondi di solidarietà e sostegno alle vittime. Che cosa vuol dire in pratica?

Le associazioni dovranno avere il massimo rating di credibilità (per evitare qualche limitatissimo caso di chi approfitta di nobili intenti per ottenere fondi) che è il presupposto per avere la massima collaborazione del cittadino o imprenditore denunciante. A rischio, in molti casi, della propria sicurezza personale. Non vanno bene le associazioni poco focalizzate, quindi con obiettivi talmente larghi (tutela ambientale o altri settori rispettabilissimi) da impedire la specializzazione. Meglio se gli statuti avranno l'obiettivo esclusivo di attività.

Le regole interne dovranno garantire una governance chiara come chiara dovrà essere la democrazia fra associati. Nessuna deroga in caso di fedina penale non immacolata. In presenza di irregolarità o condizioni ostative i prefetti dovranno aggiornare tempestivamente le liste. I controlli non potranno essere fatti a campione. Prefetture e Commissario straordinario hanno ben chiaro che in gioco c'è qualcosa in più delle "provvidenze" stanziare (alcune decine di milioni) per sostenere le vittime e rimetterle nel ciclo commerciale nel caso degli imprenditori taglieggiati. I controlli dei comitati che regolano l'assegnazione di denaro prevedono, fra l'altro, controlli ex-post per verificare come sono stati usati i soldi pubblici. Non disperdere fondi vuol dire scavarsi risorse per l'opera di prevenzione che ora deve fare i conti con un budget risibile: poche decine di migliaia di euro.

— Paolo Zucca

paolo.zucca@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COVER STORY

FAMIGLIE E SUCCESSIONE

Eredità, chi non l'affronta «paga» le conseguenze

Pensandoci per tempo con testamento, usufrutto e nuda proprietà c'è un bel risparmio

Gianfranco Ursino

■ C'è chi per scaramanzia, non ne vuole sentire parlare e pensa di essere immortale. C'è chi, invece, preparandosi al peggio, decide di gestire per tempo l'eredità per ragioni puramente familiari ed evitare che gli eredi si trovino un domani ad affrontare lunghissimi contenziosi e conflitti generazionali.

TRA CUORI E DENARI

Ma l'eredità è una risorsa preziosa non solo dal punto di vista affettivo. Ci sono considerazioni anche di ordine economico che dovrebbero spingere gli italiani a muoversi in anticipo, ovvero in vita, per risparmiare in

L'ATTUALE TASSAZIONE

Per l'imposta di successione a carico degli eredi (che colpisce anche le donazioni) sono previste aliquote e franchigie differenziate in base al grado di parentela con il defunto (vedi scheda a lato). «Planificare la successione in vita — spiega Massimo Doria, presidente della società di consulenza Kleros, specializzata sui temi della tutela e della trasmissione del patrimonio — è un diritto e un dovere che ognuno di noi dovrebbe avere nei confronti dei propri cari, anche perché le soluzioni in vita esistono e possono risolvere molte problematiche». Il semplice esempio esposto a lato evidenzia come in assenza di pianificazione, grazie alle elevate franchigie attualmente in essere, si evitano le imposte agli eredi, malasciando importanti oneri ai figli in seguito al successivo evento del coniuge superstite. «Quasi nessuno — prosegue Doria — pensa al problema legato al "rimbalzo successorio", termine che individua le problematiche legate alla successione prevista nella naturale dinamica della vita familiare».

USUFRUTTO E NUDA PROPRIETÀ

Ma se oltre al capitale nel patrimonio familiare ci sono anche case di proprietà? «Per il patrimonio immobiliare — suggerisce Doria — è consigliabile la donazione con riserva di usufrutto, magari con diritto di accrescimento al coniuge superstite. In tal modo l'usufrutto si estinguerà solo alla morte di entrambi i coniugi». Il valore dell'usufrutto è detratto dal Tesoro unico imposta successioni e donazioni, con dei coefficienti che tengono conto dell'aspettativa di vita del titolare del diritto.

«Se per esempio il valore catastale dell'immobile su cui un 64enne ha istituito l'usufrutto è di 100mila euro — conclude Doria — l'imposta di donazione viene calcolata su un valore decurtato del 50%, ovvero 50mila euro». Inoltre andrebbe a pagare le imposte che, con le attuali tariffe, sono molto basse e anticiperebbe gli eventuali aumenti delle rendite catastali e delle imposte successorie e l'eventuale diminuzione delle franchigie patentera più riprese dai vari governi.

to meno avvicinarle, a quelle degli altri Paesi. Con questo scenario è lecito quindi attendersi nei prossimi anni un aumento di richieste, da parte di famiglie e aziende, di suggerimenti su come operare per trasferire il patrimonio agli eredi in maniera ordinata e possibilmente integro da imposte di successione. Problematiche successorie che non riguardano solo i grandi patrimoni, ma anche i piccoli risparmi di una vita che le famiglie meno abbienti depositano in banca, in Posta o su qualche polizza assicurativa (si vedano gli articoli alle pagine 6 e 7).

LE "NUOVE" FAMIGLIE

Negli ultimi anni le statistiche hanno rilevato un aumento nel numero di famiglie separate, divorziate, con figli provenienti da diversi matrimoni. Pensando di ovviare a tali problemi molte coppie decidono la convivenza, che è una relazione esclusa nei diritti successori, anche dalla recente legge Cirinnà che ha esteso le

tutele successorie alla convivenza.

Tra aliquote e franchigie

LA DIFFERENZA

Le imposte di successione e donazione che si applicano al valore della quota o dei beni eccedenti la franchigia eventualmente spettante in base al rapporto di parentela che intercorre tra beneficiario e defunto

Coniuge e parenti in linea retta

4% SUCCESSIONE

Con franchigia di un milione di euro per ogni beneficiario sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)

4% DONAZIONE

Con franchigia una tantum di un milione di euro sul valore dei beni donati (immobili valore catastale)

Fratelli e sorelle

6% SUCCESSIONE

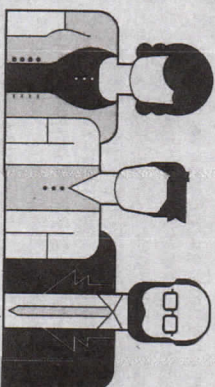
Con franchigia di 100mila euro per ogni beneficiario sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)

4% DONAZIONE

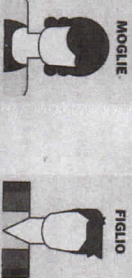
Con franchigia di 100mila euro sul valore dei beni donati (immobili valore catastale)

L'ESEMPIO

Nucleo familiare composto da marito e moglie con un unico figlio. Il marito ha un patrimonio in denaro di due milioni di euro e la moglie un milione di euro. Nessuno ha fatto testamento ed entra in gioco la successione legittima

**CASO A****Muore prima il marito**

Al coniuge è riservata la metà del patrimonio e al figlio l'altra metà



PATRIMONIO INIZIALE

1.000.000

0

PATRIMONIO EREDITATO

1.000.000

1.000.000

FRANCHIGIA

1.000.000

1.000.000

IMPOSTA DI SUCCESSIONE

0

0

PATRIMONIO TOTALE NETTO

2.000.000

1.000.000

CASO B**Muore prima la moglie**

Al coniuge è riservata la metà del patrimonio e al figlio l'altra metà



PATRIMONIO INIZIALE

2.000.000

0

PATRIMONIO EREDITATO

500.000

500.000

FRANCHIGIA

1.000.000

1.000.000

IMPOSTA DI SUCCESSIONE

0

0

PATRIMONIO TOTALE NETTO

2.500.000

500.000

Quando è in gioco l'impresa di famiglia

Dal testamento al patto di famiglia; dai vincoli societari al trust di scopo

Lucilla Incorvati

■ Se la famiglia è allargata, il patrimonio cospicuo e magari immezzo, c'è un'impresa, pianificare in anticipo la successione con l'aiuto di un professionista può fare una grande differenza. Anche perché quando in ballo ci sono cifre o beni di una certa entità non è più solo una questione di "risparmio" fiscale. Spesso una scarsa cultura di impresa protesa al passaggio generazionale, unita a possibili ripercussioni dovute a eventi normali e/o straordinari (dai litigi familiari alla scomparsa prematura del capofamiglia) possono far saltare imprese centenarie. Le soluzioni vanno trovate facendo riferimento tanto al diritto di impresa quanto a quello di famiglia. «Nel passaggio di testimone di un'azienda se c'è accordo tra più eredi si può ricorrere al patto di famiglia»,

il capitale andato al beneficiario va conteggiato nel computo generale della legittima e quindi con esso com-pensato». Solo per la parte "libera" da legittima il disponente può favorire chi vuole.

Anche gli esperti della Fiduciaria di Banca Generali hanno suggerito di ricorrere al testamento agli eredi di una nota famiglia di imprenditori nel campo della moda. Alla morte del padre, i tre figli avrebbero ereditato un cospicuo patrimonio composto da attività finanziarie (oltre 10 milioni), immobili e oltre 300 opere d'arte di diversa natura. «Si è agito su più livelli», spiega Sonia Delno a capo della Fiduciaria, «utilizzando per la parte mobiliare i principali strumenti di mercato (polizze, titoli) e per quella immobiliare la trasformazione/allocazione degli asset immobiliari nello spettro della volontà del cliente. Le opere d'arte, una volta valutate, sono state divise in tre lotti di uguale valore. È stato elaborato un piano pluriennale di manutenzione, restauro e valorizzazione presso alcuni musei internazionali».

Secondo gli esperti, però, talvolta

I benefici per la disabilità grave previsti dalla legge «dopo di noi»

Nuovi strumenti per garantire chi resta senza famiglia

Antonio Criscione

■ Pensata proprio per favorire il passaggio generazionale la tutela delle nuove generazioni prevista dalla legge cosiddetta "dopo di noi" (la 112/2016), varata lo scorso anno. La normativa si occupa di garantire strumenti per l'assistenza in favore delle persone con disabilità grave prive del sostegno familiare». Quindi si tratta di un ambito ben definito (quello delle persone con disabilità grave).

La legge è rivolta a soggetti con grave disabilità, ma con un ulteriore caratteristica: devono essere prive di sostegno familiare: «In quanto mancanti di entrambi i genitori o perché gli stessi non sono in grado di fornire l'adeguato sostegno genito-