

BANCA GENERALI

UN PATRIMONIO A 360 GRADI

Banca Generali rafforza la struttura di wealth management con Sonia Dehò. L'obiettivo? Una consulenza professionale a tutto tondo estesa anche agli asset non finanziari

DI ALESSANDRO PIU

Dott.ssa Dehò, Banca Generali, oltre all'investimento finanziario, dedica una parte dell'attività alla gestione del patrimonio di famiglia. Che servizi offrite?

L'obiettivo è mettere a disposizione della clientela una consulenza completa su tutti gli asset che compongono il patrimonio. La principale novità è che i servizi sono disponibili anche ai patrimoni meno articolati laddove, nell'offerta private più tradizionale, vengono offerti solo in presenza di grandi proprietà e risorse. La divisione wealth management di Banca Generali è composta da una sezione dedicata alla consulenza per l'advisory finanziario e una dedicata ai servizi per gli asset non finanziari. Quest'ultima ha al suo interno tre anime: real estate, corporate finance e family protection. Inoltre abbiamo appena firmato una convenzione con Opencare per il servizio di art advisory che quindi è pronto per essere messo a disposizione dei clienti. Il vantaggio è avere un unico interlocutore per la gestione dei diversi asset patrimoniali verso la tradizionale situazione di molteplicità di soggetti con interessi potenzialmente non allineati.

Approfondiamo la prima delle tre anime: la gestione del patrimonio immobiliare.

Questa area comprende non solo i tradizionali servizi di valutazione e consulenza per l'acquisto e vendita di proprietà o singoli immobili ma anche la gestione del patrimonio real estate e la sua analisi in termini di rischio/rendimento e liquidabilità. Con focus costante sulla tutela dei clienti e in assenza di conflitti di interesse, cerchiamo di rappresentare le caratteristiche del patrimonio immobiliare con un linguaggio simile a quello utilizzato per il monitoraggio degli investimenti finanziari. In questo modo comprendiamo le caratteristiche degli investimenti immobiliari - il rendimento, verificando gli eventuali canoni di locazione e i ri-

cavi che generano rispetto ai costi sostenuti, gli impatti fiscali e così via. Per l'offerta di questi servizi abbiamo partnership con operatori specializzati in diversi segmenti, come Deloitte, Redilco, Reag, Yard, Gabetti ed Engel&Volkers.

Una buona fetta di clientela private è rappresentata da imprenditori. Che tipo di supporto richiedono?

Sulla componente aziendale del patrimonio facciamo un lavoro simile, ossia attribuiamo una valutazione all'asset societario e vediamo come questo si colloca all'interno del patrimonio. Il cliente tipo è l'imprenditore che, durante il ciclo di vita del suo investimento, affronta diversi momenti. C'è quello della crescita ed ecco che offriamo consulenza per la ricerca di capitali. Assistiamo il cliente nello sviluppo e definizione dei piani strategici. Lo aiutiamo a individuare i partner giusti, finanziari o industriali. In quest'area collaboriamo con Price-WaterhouseCoopers.

Il passaggio generazionale è un momento critico per l'azienda. I vostri clienti che soluzioni prediligono?

La divisione family protection è dedicata alla valorizzazione dell'intero patrimonio per renderlo fruibile alle generazioni future. Al suo interno rientra la consulenza relativa al passaggio generazionale dell'azienda di famiglia e delle altre componenti il patrimonio. Il tema è molto delicato. Noi cerchiamo di spiegare che programmare questo passaggio è importante. Spesso in famiglia, quando è presente più di un figlio, è possibile individuare chi ha interesse a occuparsi dell'azienda e chi predilige una posizione di socio passivo. Queste idee possono essere chiare ma la loro programmazione è un processo lento e delicato. In modo altrettanto delicato interveniamo spiegando che queste tematiche, se affrontate con preavviso, evitano di creare complicazioni gestionali per il futuro. Su tutte le componenti, finanziaria, immobiliare e aziendale, è possibile effettuare un'analisi e suggerire le modalità migliori per una programmazione del passaggio generazionale.

Sonia Dehò,
direzione wealth
management, Banca
Generali

