

FINANCIAL ADVISOR

IL WEALTH MANAGEMENT CRESCE CON IL NO-FINANCE

di M. P.

Partita dal mondo del private equity (Pino Venture Partners) e approdata successivamente al mondo dei family office (Branca International), oggi **Sonia Dehò** fa parte della divisione wealth management di **Banca Generali** ed è anche alla guida della fiduciaria del gruppo **Generfid**.

ADVISOR l'ha incontrata per capire da vicino la svolta della fiduciaria e l'apertura nel canale wealth di servizi non finanziari esclusivi



Sonia Dehò,
Banca Generali

Ci racconta in breve la sua esperienza?

Ho maturato un'esperienza decennale nel mondo del venture capital, prima come analista e poi come investment manager; successivamente ho gestito per nove anni, in veste di responsabile, uno dei principali family office italiani, quello della famiglia Branca, vagliando in prima persona le proposte di investimento dei più importanti asset manager. Questa

esperienza mi ha consentito di sviluppare competenze anche nel campo del real estate, essendomi occupata della gestione degli investimenti nell'asset class immobiliare, e di seguire operazioni di corporate finance, nell'ambito dei progetti di sviluppo dell'attività industriale. Pochi mesi fa sono approdata in Banca Generali, con l'obiettivo di poter rispondere alle esigenze dei clienti con la professionalità di un gestore di family office.

Quali sono i servizi che ha proposto e come sono nate queste proposte?

La nostra struttura di wealth management ha pensato di mettere a disposizione della clientela una

gamma completa di prodotti e servizi aventi ad oggetto tutti gli asset che compongono il patrimonio, in coerenza con la filosofia di protezione della «ricchezza globale» del cliente declinata in tutti i suoi profili: finanziario, societario, immobiliare, artistico. Abbiamo così pensato e sviluppato, accanto alla tradizionale attività di gestione degli investimenti finanziari, i servizi real estate, corporate finance e wealth planning, senza dimenticare i servizi per l'arte. Queste attività sono svolte in partnership con i più importanti operatori del mercato, specializzati nei diversi settori di riferimento. Ci siamo affidati a leader quali PwC per il corporate finance, GVA Redilco, REAG, Gabetti - Santandrea, Deloitte, Yard e Engel&Volkers per gli investimenti immobiliari e a Open Care per l'arte. La fiduciaria di casa Generfid, di cui rivesto la carica di consigliere delegato, supporta il cliente nel wealth planning, attraverso l'analisi e l'efficiente pianificazione, con il contributo di professionisti di elevato standing, del passaggio generazionale. La strutturazione di questi servizi nasce dall'ascolto e dal dialogo con il cliente e dalla volontà di rappresentare un interlocutore di fiducia per il cliente nei principali progetti di vita.

“Queste attività sono svolte in partnership con i più importanti operatori del mercato” sottolinea Dehò

Per la consulenza legale e fiscale vi avvalrete della fiduciaria di casa, con quali servizi?

Andiamo dalle tradizionali attività di amministrazione di titoli, valori immobiliari e altri beni mobili, a operazioni societarie, anche le più complesse, all'assunzione del ruolo di escrow agent o al supporto alla costituzione di trust e di contratti di affidamento fiduciario (“legge del dopo di Noi”).

Per questo Generfid si avvale delle competenze interne e del gruppo Banca Generali nonché di quelle di un network di specialisti esterni per risolvere nel modo più efficiente tematiche fiscali, legali, di operazioni di ingegneria patrimoniale e finanziaria.