

WSI Private Banking

I CASE STUDY DELLA FORMAZIONE AIPB

Il giusto mix tra immobili e azioni

Nell'ambito dei percorsi di formazione di Aipb, i maggiori esperti in diverse aree finanziarie propongono delle soluzioni a un caso pratico di particolare complessità

IN COLLABORAZIONE CON

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Andrea Mainini è un alto dirigente di una società multinazionale che opera nel campo della medicina, ha 62 anni ed è coniugato con Giuseppina, 59 anni, una professoressa di latino e greco che insegna in un rinomato liceo classico milanese. I due coniugi hanno un'unica figlia di 26 anni, Carlotta, appena laureata in economia e gestione aziendale e in procinto di sposarsi con il fidanzato storico, Maurizio, un giovane talentuoso che sta iniziando la sua carriera presso la redazione di una prestigiosa rivista di automobili. Andrea ha sempre avuto uno stile di vita agiato, vantaggio di cui hanno ampiamente beneficiato i suoi familiari.

Inoltre Andrea ha da tempo stipulato delle polizze assicurative a favore della moglie e della figlia sui principali rischi alla persona (premorienza, grandi spese sanitarie, infortunio, invalidità permanente) per un massimale cumulato pari a 5 milioni di euro e con un esborso annuo in premi assicurativi pari a circa 35 mila euro. Quale dirigente, Andrea partecipa anche a un fondo previdenziale integrativo sul quale lui e l'azienda versano contributi da oltre 35 anni. Andrea intrattiene rapporti esclusivamente con una banca e ha equi-ripartito il proprio portafoglio finanziario tra una gestione e un dossier amministrato.

La linea di gestione è investita per l'80% in fondi azionari e ha avuto un soddisfacente anda-

mento in termini di performance; il deposito amministrato è per 1/3 investito in titoli azionari dell'azienda per cui lavora (con volatilità analoga a quella del mercato) e per la parte rimanente in pronti contro termine aventi scadenza trimestrale.

Si stima che gli importi detenuti presso la banca rappresentino circa la metà del patrimonio complessivo di Andrea, stimabile in circa 10 milioni di euro. Il patrimonio include infatti anche l'abitazione di proprietà a Milano, un attico situato nel centro storico della città, del valore di circa 3,5 milioni di euro e una casa vacanze a Rapallo, nel levante ligure, in particolare una villa con giardino del valore di 1,5 milioni di euro.



DOCENTI

- ✓ **MASSIMILIANO FACCHI**
(AREA CORPORATE)
AMMINISTRATORE DELEGATO SEVEN CAPITAL PARTNERS
- ✓ **FRANCO FONDI**
(AREA FISCALE)
DOTTORE COMMERCIALISTA
- ✓ **MARCO ORIANI**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE ORDINARIO UNIVERSITÀ CATTOLICA
- ✓ **PATRIZIA PIA**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE ASSOCIATO UNIVERSITÀ DI TORINO
- ✓ **THEO DELIA-RUSSELL**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE DI PRIVATE BANKING UNIVERSITÀ CATTOLICA
- ✓ **FRANCESCO ZEN**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE ASSOCIATO UNIVERSITÀ DI PADOVA

Gli esperti hanno contribuito collegialmente alla risoluzione del caso, fermo restando le specifiche competenze negli ambiti delle soluzioni proposte

80%

La percentuale di fondi azionari nella linea di gestione di Andrea. Nel suo portafoglio c'è anche un deposito amministrato investito per un terzo in titoli azionari dell'azienda per cui lavora

Andrea chiede alla sua banca di fiducia una valutazione in merito all'adeguatezza dei propri investimenti finanziari ed eventuali consigli su come riconfigurarne la composizione, dichiarando di non vivere particolari apprensioni in ragione delle fisiologiche fluttuazioni che caratterizzano i mercati azionari, ma di aspettarsi che il valore finale del portafoglio investito possa rendere mediamente ogni anno almeno 2 punti percentuali più della liquidità, il cui rendimento annuo si presume rimanere fermo all'1%. Andrea vorrebbe inoltre preservare ai massimi termini l'interesse di sua figlia nel caso in cui egli dovesse passare a miglior vita, dichiarando infine di volerle donare un'abitazione del valore di 1,4 milioni di euro, sempre

nel centro di Milano, in occasione dell'imminente matrimonio con Maurizio. In linea di massima, Andrea intenderebbe finanziare l'acquisto di questa casa, in parte con mezzi propri e in parte attraverso l'accensione di un mutuo ipotecario ventennale a tasso fisso su oltre la metà del valore dell'immobile. Emerge pertanto la necessità di una valutazione complessiva della situazione di Andrea e la ricerca di una stabilizzazione dei flussi finanziari in maniera da assicurare un adeguato livello di tranquillità per l'intera famiglia, senza tuttavia trascurare la redditività degli asset, oltre ad approfondire se esistono necessità latenti che necessitano di essere attentamente prese in considerazione.

WSI Private Banking

FORMAZIONE AIPB

AIPB progetta ed eroga percorsi formativi specificamente rivolti alle esigenze degli operatori del settore Private italiano, coordinati da un corpo docenti composto da professori universitari e operatori specializzati che forniscono un supporto formativo multidisciplinare tipico dell'ambiente "Private". La certificazione delle competenze di oltre, ad oggi, 1800 bankers appartenenti a 20 realtà bancarie dimostra il successo e il prestigio di questa attività. L'Associazione Italiana Private Banking è l'associazione di settore del mondo bancario e finanziario Private

italiano. AIPB si propone come punto di aggregazione, condivisione e sviluppo della cultura d'impresa Private, riunendo un nucleo di Associati formato da Istituti e Gruppi Bancari, Compagnie di Assicurazione, Associazioni di categoria, Università, Centri di Ricerca, Studi professionali, Società di consulenza e di IT e Società di gestione.

Il caso proposto da AIPB è frutto di pura fantasia: qualsiasi riferimento a fatti e/o persone fisiche e giuridiche reali è puramente casuale.

Tra nuova asset allocation e donazione indiretta

Esaminando l'attuale posizione finanziaria di Andrea presso la sua banca di riferimento, risultano degli investimenti poco adatti alla sua condizione anagrafica: ci si riferisce in particolare al profilo di rischio estremamente alto in considerazione dell'età del cliente, non particolarmente avanzata.

Inoltre, per quanto riguarda il rapporto amministrato, si rileva un classico errore (l'home bias, ossia la preferenza per il mercato che si ritiene di conoscere meglio) ben documentato dalla finanza comportamentale e che riduce la diversificazione del patrimonio. Infatti, detenere 1/3 dell'amministrato in azioni emesse dalla medesima società in cui si lavora, comporta assumersi un eccessivo rischio di veder sfumare in un sol colpo due fonti di reddito, qualora l'azienda versasse in condizioni precarie.

Anzitutto si consiglia ad Andrea di affidare la gestione del suo patrimonio alla banca medesima o alla sua Sgr affinché possa essere supportato senza soluzione di continuità nel comprendere quali scelte possono essere più adatte e vantaggiose rispetto al suo profilo e alle sue esigenze. Pur avendo apparentemente manifestato una buona consapevolezza circa le fluttuazioni del mercato azionario, si suggerisce ad Andrea di ridurre l'investimento in equity al 50% per diminuire la volatilità, attestandosi così su un livello di rischio più contenuto. Avvalendosi di un broker assicurativo, si propone

ad Andrea la sottoscrizione di una polizza vita unit linked di diritto lussemburghese con assicurazione sul capitale conferito per i 5 milioni di euro che ha in gestione presso la banca, incluse le azioni dell'azienda quale asset bloccato, nominando, nella posizione di beneficiaria, la figlia. La stipulazione di una unit linked porterebbe infatti benefici sia in termini di protezione, pianificazione e passaggio generazionale, che di specializzazione dell'investimento.

Risulta in ogni caso opportuno richiamare l'attenzione sulla necessità di verificare la reale natura assicurativa del contratto, cioè che ci sia una significativa copertura del rischio demografico, stante la tendenza dell'Autorità a riqualificare questa tipologia di contratti con conseguente perdita dei benefici fiscali (esenzione dell'imposta di successione, impignorabilità e inalienabilità, ecc.).

Si potrebbe inoltre consigliare di mettere la polizza assicurativa a pegno presso la banca e ottenere così una linea di credito del valore di 2 milioni di euro a un tasso agevolato. L'intervento di un broker assicurativo, pertanto di un soggetto indipendente, offre in questo caso un fondamentale supporto poiché, inserendosi nella relazione tra l'intermediario e il cliente precedentemente e al momento della sottoscrizione della polizza, non sussisterebbe alcun rischio di conflitto di interessi (in quanto la banca non risulta collegata al contratto assicurativo). Tale linea di credito potrebbe essere utilizzata per disporre della liquidità necessaria

per acquistare l'immobile per la figlia Carlotta (1,4 milioni di euro).

L'acquisto verrebbe effettuato direttamente dalla figlia e nel rogito si darebbe atto che il prezzo è stato pagato dal padre. Così facendo si configurerebbe un tipico caso di donazione "indiretta" proprio per il fatto che si giunge al medesimo effetto che si avrebbe con una donazione, cioè si ripete l'impoverimento del donante e l'arricchimento del beneficiario non direttamente attraverso un contratto stipulato con il ministero notarile, ma appunto "indirettamente" attraverso un percorso che conduce al medesimo risultato.

La donazione indiretta, infatti, non è soggetta all'imposta sulle donazioni se l'atto a cui si riferisce è soggetto all'imposta di registro o a Iva (cfr. Art.1, comma 4-bis del D.Lgs 31/10/1990 N.346). Tra l'altro, questa tipologia di donazione non è soggetta ad azione di restituzione e pertanto rende possibile la successiva circolazione del bene immobile donato senza particolari problemi (qualora la figlia intendesse venderlo in futuro), a differenza di quanto accadrebbe in caso di donazione diretta (cfr. Cassazione n.11496 del 12 maggio 2010).

Ad ogni modo, con un'operazione di questo tipo, resterebbe sempre possibile un'azione di riduzione da parte di eventuali altri coeredi. Tuttavia questa possibilità opererebbe anche in caso di donazione di denaro alla figlia da parte di Andrea che venisse successivamente utilizzato dalla figlia per l'acquisto della casa. ●