

A cura di:

LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA. IL MODELLO ALPENBANK.

AlpenBank AG, fondata nel 1983 a Innsbruck per promuovere le relazioni di affari tra nord e sud Tirolo è una banca private austriaca presente da molti anni in Italia con una filiale a Bolzano.

Opera sul territorio nazionale con una rete di Private Banker.

Abbiamo fatto alcune domande al Dr. Umberto Artioli Gnoli, Private Banker, responsabile da gennaio 2013 dell'ufficio di Modena, per capire il modello AlpenBank e l'approccio al servizio di pianificazione successoria.

Che tipo di servizi potete fornire alla vostra clientela?

I clienti trovano in noi un partner solido e serio in grado di assisterli al meglio ed in modo estremamente personalizzato nella gestione del proprio patrimonio complessivo. AlpenBank si propone come partner bancario in grado di soddisfare esigenze complesse con servizi specifici erogati direttamente, ad esempio la gestione personalizzata del portafoglio mobiliare, gli investimenti in energie rinnovabili, i servizi di cross border banking e altri erogati indirettamente, ad esempio la consulenza sull'arte, la consulenza successoria, il passaggio generazionale delle imprese, i servizi di Private Insurance.

Come riuscite ad offrire una gamma di servizi così ampia e ad elevato contenuto specialistico?

Grazie a specifiche competenze interne della banca, in Austria ed in Italia, supportate da importanti e selezionate partnership nazionali ed internazionali.

La nostra logica è quella di creare una rete di professionisti in grado di collaborare con la banca sulle specifiche tematiche, anche coinvolgendo i professionisti in loco che già seguono i clienti (es, commercialisti, notai, fiscalisti..)

ciascuno per la propria specifica attività. La banca svolge un ruolo attivo sulle tematiche di sua competenza e di supervisione complessiva sulle restanti tematiche specialistiche, garantendo al cliente un servizio ad elevato valore aggiunto.

Qual è il "tema caldo" sul quale siete impegnati attualmente e come lo affrontate?



Sicuramente il tema della pianificazione successoria che noi sviluppiamo in tre fasi, con una logica sequenziale ma fruibile anche singolarmente. Una prima fase dedicata alla raccolta delle informazioni e alla catalogazione documentale di tutti gli aspetti "sensibili" in caso di eventi sfavorevoli. Il cliente riceve un documento fisico c.d. Memorandum, che risponde a tre esigenze: avere tutto a portata di mano in un unico archivio, avere una persona/ soggetto di riferimento in possesso di tutte le informazioni e di tutti i documenti sensibili in caso di evento avverso, individuare eventuali carenze o rischi nell'impostazione esistente del patrimonio del cliente.

La seconda fase è legata all'analisi del patrimonio complessivo e all'individuazione degli interventi che permettono di gestire al meglio e nel modo fiscalmente più efficiente il trasferimento del patrimonio. Questa seconda fase termina con l'elaborazione di una serie di suggerimenti e con la simulazione dei benefici in termini di ottimizzazione fiscale e gestione degli asset. La terza ed ultima fase consta nell'implementazione di parte o di tutte le iniziative necessarie per gestire in modo ottimale la successione.

Qual è il ruolo del Private Banker in questo processo?

È un ruolo delicato ma molto stimolante e professionalmente appagante.

Riuscire a far percepire al cliente l'importanza di una corretta pianificazione successoria ed accompagnarlo in questo percorso permette il consolidamento del rapporto fiduciario interpersonale ed una forte crescita professionale tenendo conto delle molteplici tematiche specialistiche che si affrontano.

AlpenBank AG

Piazza del Grano, 2
39100 Bolzano (BZ)
www.alpenbank.it

☎ 0471 301461

✉ infoitalia@alpenbank.it

Uffici di Modena

Piazza Mazzini, 2
41121 Modena (MO)

☎ segreteria.modena@alpenbank.bz.it

☎ 059 236734