

Banca Widiba si racconta: parola d'ordine riservatezza

Giulia Bacelle

3.9.2021

🕒 Tempo di lettura: 3'



Banca Widiba si racconta. Per le esigenze più complesse dei clienti, l'offerta di servizi fiduciari crea un 'perimetro di riservatezza' intorno al proprio patrimonio. Così la rete si trasforma in un hub di servizi di consulenza



Garantiscono riservatezza e segretezza, rispondendo alle diverse esigenze del cliente in una molteplicità di situazioni, da quelle legate alla pianificazione successoria di una famiglia al passaggio generazionale di un'impresa, oltre che nella corretta e confidenziale gestione aziendale: sono i servizi offerti dalle società fiduciarie. Ne abbiamo parlato con [Donatello Ceccotti](#), District manager di [Banca Widiba](#) e punto di riferimento per la Rete nell'ambito dell'offerta dei **Servizi Fiduciari**.

Fiduciaria è rispondere alle necessità del cliente: quali sono i casi in cui il consulente può indirizzare il proprio cliente a sottoscrivere contratti con una società fiduciaria?

“Prima ancora della crescita del proprio patrimonio nel tempo, l'obiettivo di ogni cliente dovrebbe essere la tutela e la protezione dello stesso. In tal senso, una attenta pianificazione patrimoniale diventa essenziale perché consente di definire le priorità su cui intervenire nella gestione della ricchezza del cliente e della sua famiglia. A tale scopo possono rispondere i servizi fiduciari: **il loro utilizzo risulta particolarmente opportuno per quei clienti che vogliono creare un 'perimetro di segretezza' intorno al proprio patrimonio affinché questo possa essere amministrato, preservato e trasferito nel tempo nel miglior modo possibile e nel pieno rispetto delle norme vigenti.** Segretezza e riservatezza sono infatti gli elementi che caratterizzano per legge tali tipi di società e che le distinguono da altre realtà: così è anche per i servizi offerti da Banca Widiba in questo ambito tramite noi consulenti fiduciari”.

Fiduciaria è famiglia: che valore aggiunto apporta la proposta di sottoscrizione dei servizi fiduciari da parte del consulente finanziario in tali diversi contesti?

“Come anticipato, l'affidarsi ai servizi di una società fiduciaria è congeniale a proteggere il patrimonio familiare o parte di esso nella maniera più efficace **se in presenza di rischi collegati alla propria attività professionale o a pretese infondate di terzi, ma anche per una pianificazione successoria e la tutela di soggetti deboli** (si pensi a figli diversamente abili). In generale, i servizi fiduciari possono essere utili alla famiglia anche per **avere una rappresentazione di sintesi dei propri investimenti finanziari**, compensando fiscalmente plusvalenze e minusvalenze realizzate su intermediari finanziari diversi”.

Fiduciaria è impresa: quali le opportunità in tal senso, soprattutto per quanto riguarda il delicato processo del passaggio generazionale?

“Per quanto riguarda un'impresa, invece, i **servizi fiduciari possono garantire la riservatezza delle iniziative imprenditoriali di fronte ai competitors e la corretta esecuzione di operazioni complesse** (societarie, finanziarie, patrimoniali e commerciali) **con controparti nazionali ed estere**. Possono, inoltre, assicurare la necessaria **riservatezza sulla remunerazione della prima linea manageriale** (penso alla gestione delle stock option), e **aiutare nella gestione dell'eccesso di liquidità aziendale in maniera accentrata e protetta** (attraverso investimenti, acquisizioni di società target, spac, eccetera). Non dimentichiamo poi l'opportunità, offerta da tali servizi, di **garanzie riservate a fronte di linee di credito**”.

“Menzione particolare per i servizi offerti da una società fiduciaria nell'**ambito del passaggio generazionale**. In questo caso, tali strumenti sono congeniali per pianificare e gestire per tempo il trasferimento di quote di società di capitali in ambito familiare mantenendo un ruolo attivo nella gestione e nel controllo delle società, garantendo la continuità delle stesse e ottimizzando il processo dal punto di vista fiscale. Altri vantaggi possono ritrovarsi nella possibilità di acquisire partecipazioni in società di capitali in forma anonima e partecipare, ove consentito, ad aste immobiliari o a gare d'appalto in forma riservata”.

Fiduciaria è (anche) consulente: qual è il ruolo svolto dal professionista?

“Il consulente svolge un ruolo fondamentale: è grazie alla conoscenza delle esigenze, dei bisogni e delle caratteristiche del proprio cliente che il professionista può indirizzare verso i servizi offerti da una società fiduciaria, specialmente per migliorare la gestione del patrimonio. Tale guida esalta il ruolo del consulente, in quanto **va oltre la mera gestione finanziaria abbracciando il concetto di ricchezza nella sua accezione più ampia e completa**. In tal modo il consulente riesce a portare realmente e concretamente un grande 'valore' al cliente”.



Giulia Bacelle