



Consulenza successoria: i tool digitali simulano l'eredità

Giulia Bacelle
28.1.2022

🕒 Tempo di lettura: 3'



Il tema della distribuzione della ricchezza italiana a favore degli over 65 e il conseguente trasferimento dei patrimoni alle generazioni successive rappresenta una necessità-opportunità per la consulenza finanziaria. I tool digitali corrono in aiuto



Grandi età, grandi patrimoni. Lo dimostra la distribuzione della ricchezza nel nostro paese che, secondo il 1° Rapporto Censis-Tendercapital sui buoni investimenti di ottobre 2019, dal titolo *La silver economy e le sue conseguenze*, evidenzia come gli over 65 detengano una ricchezza media più alta del 13,5% (+77% in termini reali dal 1995 al 2019) di quella media degli italiani, mentre quella dei giovani adulti è inferiore del 54,5% (-34,6%). Non solo: la quota di ricchezza degli anziani sul totale delle famiglie del Belpaese è passata dal 20,2% nel 1999 a quasi il 40% del totale nel 2019. Non sorprende quindi che l'identikit del cliente medio del private banking italiano, con patrimoni in gestione pari almeno a 2 milioni di euro, riporti sulla carta d'identità un'età superiore ai 60 anni, stando a quanto divulgato dall'Associazione italiana private banking (Aipb) nel febbraio 2020.

Il trasferimento della ricchezza: una opportunità per la consulenza

Ad emergere da questo contesto è quindi una necessità-opportunità, sempre più impellente, per il sistema bancario italiano: il trasferimento della ricchezza alle generazioni successive. Un fenomeno che le istituzioni bancarie e i professionisti della consulenza hanno imparato a conoscere a fondo negli ultimi anni, ma che coinvolge gli advisor su diversi livelli, da quello normativo a quello fiscale, sconfinando spesso dai limiti della pura gestione del patrimonio finanziario. “In questa delicata fase del ciclo di vita del cliente, l'innovazione e la tecnologia possono rappresentare un contributo essenziale, supportando il consulente e il suo assistito in numerose decisioni importanti per il nucleo familiare e gli eredi”, spiega **Michele Tanzi**, Market Solution Director di [Objectway](#), tra i principali fornitori di soluzioni end-to-end per wealth, banking e asset management a livello mondiale.

Legittima o testamentaria, quale successione scegliere?

Un caso concreto? Ad esempio, quello di un cliente ancora indeciso sulla ripartizione del proprio patrimonio secondo testamento o legittima. Il diritto ereditario italiano distingue infatti tra due principali tipologie di successione: testamentaria, regolamentata dall'art. 587 del Codice civile, in cui il cliente può preventivamente e nella quasi totale libertà disporre dei propri beni a favore di eredi o legatari da lui designati; e legittima, definita dall'art. 656 del Codice civile e adottata in assenza o invalidità di un testamento, in cui l'eredità è devoluta al coniuge, figli e parenti fino al sesto grado con quote progressive a seconda del grado di parentela. Se sussiste testamento, la successione testamentaria prevale su quella di legge: servirà tuttavia verificare che il testatore abbia disposto dei propri beni rispettando i diritti garantiti ai congiunti più stretti, cui spetta sempre appunto una quota 'legittima'; in questo caso, si parla di successione necessaria. “In Italia la successione legittima è un'ipotesi molto frequente, dato che molte persone si ritengono soddisfatte dalla disciplina di legge e non reputano necessario fare testamento” spiega Tanzi. “Nel nostro paese, infatti, nel 2018 solo il 12,3% degli italiani ha deciso di regolare la propria successione tramite testamento, secondo quanto riporta l'Ufficio centrale degli Archivi notarili”.

Se la tecnologia simula l'eredità

“Tuttavia, la scarsa percentuale di successioni testamentarie rispetto a quelle legittime nel nostro paese potrebbe anche indicare la difficoltà nel vagliare altre possibilità e simulare ripartizioni del patrimonio che, pur rispettando i vincoli della legittima, lascino al cliente più libertà” aggiunge Tanzi. Ecco allora che la tecnologia può ricoprire un ruolo fondamentale, venendo in soccorso al cliente ad esempio ancora indeciso sulla tipologia di successione da adottare per la propria famiglia “grazie a una soluzione per l'erogazione della consulenza successoria che supporti sia l'analisi dei diversi scenari normativi, sia la complessa attività di raccolta delle informazioni e di supporto decisionale per le scelte del cliente. La soluzione ideale dovrebbe far leva sul patrimonio informativo già disponibile all'interno dell'istituto finanziario per facilitare la fase di raccolta delle informazioni, e in ogni caso consentire un'agile integrazione con gli altri sistemi della banca (CRM, back office), semplificando la gestione delle informazioni”. Così i tool che l'istituzione finanziaria metterà a disposizione dei consulenti dovranno contribuire a una consulenza sempre più olistica e ragionata, capace di assistere il cliente anche quando l'affettività e le componenti emotive giocheranno un ruolo centrale e sarà più difficile agire razionalmente. Come muoversi quindi, per offrire una consulenza successoria di successo, giochi di parole a parte? “In primis, effettuando una mappatura completa dello stato patrimoniale finanziario e non finanziario (come immobili, veicoli, opere d'arte, ecc.) e delle eventuali passività. In secondo luogo, individuare tutti gli eredi, al fine di circoscrivere il perimetro dei soggetti interessati dalla consulenza e di censire le donazioni effettuate in passato dal cliente. Infine, simulare diversi complessi scenari successori che si concretizzino nella consegna al cliente di una reportistica dedicata, grazie alla quale potrà prendere decisioni basandosi su opzioni che rispondano a pieno ai propri bisogni e desideri, oltre che disponibilità” conclude Tanzi.



Giulia Bacelle