



PIETRO ROSSI, TONUCCI & PARTNERS

Un professionista a 360 gradi

Negli ultimi anni si è riscontrata in Europa ed in Italia una progressiva e sempre maggiore concentrazione della ricchezza. Questa tendenza ha comportato l'aumento della richiesta di assistenza e della consulenza legale da parte di risparmiatori e famiglie di risparmiatori in possesso di patrimoni personali di rilevante valore. Quali sono le richieste di questa particolare clientela? *Affari Legali* lo ha chiesto a **Pietro Rossi**, partner dello **Studio Legale Tonucci & Partners**. «È una tipologia di clienti interessata a ricevere un servizio legale sempre più personalizzato e soprattutto molto ampio, in quanto generalmente abbraccia il diritto societario, il diritto delle successioni e di famiglia nonché l'ottimizzazione fiscale e finanziaria. Il nostro studio ha da tempo predisposto un proprio dipartimento di Wealth Management specializzato nel compito della difesa ed incremento del patrimonio dei suoi clienti».

Domanda. Quali le caratteristiche che hanno i legali che fanno parte del dipartimento?

R. Isposta. I legali che compongono il dipartimento di Wealth Management hanno una visione ed una conoscenza ampia delle problematiche giuridiche sottese e della relativa normativa applicabile. Da ciò ne deriva che anche gli obiettivi che i clienti possono proporre e raggiungere sono altrettanto ampi e vari. In via di estrema sintesi, generalmente

viene richiesto di stabilizzare e regolamentare i passaggi generazionali, di pacificare situazioni di reale o potenziale conflitto, di migliorare ed aggiornare la corporate governance dell'impresa familiare ovvero anche di ridurre rischi di perdite o di spese inutili. Per raggiungere al meglio questi obiettivi, riteniamo che il consulente legale debba avere una personale predisposizione a gestire, in modo professionale, equilibrato e conciliante, situazioni umane e familiari spesso complesse. Per tali ragioni è auspicabile che i legali che si occupano di Wealth Management siano sempre soggetti particolarmente maturi sia umanamente che professionalmente, questo, perché un'altro presupposto essenziale del Wealth Management è il rapporto di fiducia che deve costantemente intercorrere tra il cliente ed il legale e che quest'ultimo, al pari del patrimonio del cliente, deve mantenere ed incrementare nel tempo.

D. In questi ultimi tempi, grazie alla riduzione progressiva dei tassi di interesse, molti clienti, tra cui soprattutto i risparmiatori di elevato standing, hanno chiesto e beneficiato dei servizi legali finalizzati alla rinegoziazione e surrogazione dei mutui concessi. Cosa hanno gene-

rato tali attività legali?

R. Certamente hanno permesso di generare nuova liquidità e quindi nuovi investimenti. A tale ultimo riguardo, altro importante compito del Wealth Management è quello di supportare il cliente nella scelta del più adeguato e promettente investimento. Con questo fine, il consulente legale potrà indicare i più affidabili e primari intermediari finanziari, società fiduciarie, private bankers con

cui il cliente potrà concludere i suoi investimenti e gestioni patrimoniali. Il legale supervisionerà ogni attività di investimento, richiederà all'intermediario finanziario tutta la documentazione informativa verificandone i contenuti e spiegandoli dettagliatamente al cliente. Particolare attenzione dovrà essere dedicata all'informazione sui rischi reali sottesi alla particolare tipologia di investimento che si intenderà concludere.

D. Infine, questa particolare consulenza legale persegue una qualche funzione sociale?

R. Sì, ed è anche straordinariamente importante e consiste nella difesa del risparmio e del benessere della collettività e che, a nostro avviso meriterebbe una maggiore diffusione anche tra i piccoli risparmiatori.



Pietro Rossi