

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Trend. Trust, holding, patto di famiglia e fondo patrimoniale sono gli strumenti per predisporre un passaggio del testimone che rispetti i tanti interessi in gioco

Lunga vita all'impresa dalla successione pianificata

Lucilla Incorvati

Negli Stati Uniti 30 miliardi di miliardi di dollari, nei prossimi 30 anni, sono destinati a passare alle nuove generazioni. Ma anche in Italia alcuni numeri fanno riflettere: il 46% degli 804 miliardi di euro affidati attualmente agli intermediari del private banking appartiene a clienti con un'età compresa tra i 55 e i 74 anni. Quindi, considerando che nei prossimi anni una quota importante di questi portafogli passeranno dalla generazione dei baby boomer a quella dei millennial, va da sé che il tema del passaggio generazionale e della pianificazione successoria è di grandissima attualità. Non è un passaggio facile perché è un momento molto delicato da gestire, tecnicamente ed emotivamente: accanto a un obiettivo di conservazione o sviluppo del patrimonio spesso entrano in gioco questioni familiari.

«La conservazione del patrimonio per gli eredi è un obiettivo irrinunciabile per molti clienti, ma nonostante questo le trasmissioni dei patrimoni pianificate e avviate sono poche - sottolinea Antonella Massari, segretario generale di Aipb (Associazione italiana private banking) -. Tra gli imprenditori (che rappresentano il 20% dei clienti private) over 55 solo il 25% dichiara di aver cominciato a preoccuparsi del trasferimento del proprio patrimonio finanziario agli eredi. La percentuale scende al 20% se si considera il patrimonio aziendale. Ritardi, mancata pianificazione e utilizzo di strumenti sub-ottimali rappresenta-

no elementi di fragilità nella trasmissione dei patrimoni e quindi nel loro percorso di crescita».

I grandi patrimoni sono tali perché sopravvivono nel tempo e ogni generazione può contribuire alla loro crescita. Ma spesso la trasmissione della ricchezza può trovare degli intoppi (non ci sono eredi, oppure gli eredi non sono in grado di occuparsi dell'impresa di famiglia perché disabili o minori) e diventa indispensabile pensare a delle soluzioni che, in un'ottica futura, consentano lo sviluppo e la conservazione di quel bene.

La complessità dei casi fa sì che non tutte le problematiche si risolvano allo stesso modo. «Uno dei passaggi più delicati è individuare il soggetto o la struttura in grado di raccogliere la fiducia dell'imprenditore - sottolinea Michele Aprile, partner dello studio Ludovici & Partners - conciliando obiettivi e desiderata. Le diverse soluzioni e strumenti giuridici a disposizione (trust, creazioni di holding, testamento, patto di famiglia e altro) vanno valutati in funzione degli interessi in gioco e dell'orizzonte temporale. Il problema può essere solo momentaneo (figlio minore) oppure è destinato a durare nel tempo (mancanza di eredi oppure figli disabili)».

Per esempio, Aprile e il suo team nel caso della Faac di Bologna dovevano conciliare il desiderio dell'imprenditore (lasciare il pacchetto di maggioranza alla curia) con le implicazioni morali di un ente religioso che non voleva gestire scelte impopolari (riduzione del personale e chiusura stabilimenti) che potessero minare la sua reputazione. «In quel caso abbiamo optato per un trust

25%

I CONSAPEVOLI

Quota di imprenditori (sono il 20% del totale di tutti i clienti private) over 55 che dichiara di aver cominciato a preoccuparsi del trasferimento del proprio patrimonio finanziario agli eredi

di scopo con una trust company creata ad hoc e predisponendo delle regole di governance ben precise sulla nomina dei membri del CdA e del consiglio direttivo; in questo modo è stata data al trust una prospettiva di lungo periodo - aggiunge Aprile -. A livello societario, i diritti di voto sono andati al trust mentre i diritti patrimoniali alla curia che destina poi i proventi dell'attività a progetti meritevoli e caritatevoli. Sempre con il trust di scopo si risolvono le soluzioni più complesse quando ci sono figli disabili per la tutela dei loro interessi anche alla luce della disciplina sul "Dopo di noi". Mentre per separare la gestione dell'impresa dai diritti patrimoniali abbiamo adottato con successo le holding di partecipazione».

Anche in questo caso, la messa a punto di una governance molto dettagliata è la parte determinante dell'attività del consulente di famiglia che deve avere un'ottica a 360 gradi, non trascurando gli interessi dei singoli e dell'impresa. «Una delle soluzioni più efficienti che più di frequente è adottata dai nostri clienti - aggiunge Nicola Pegoraro, consigliere delegato Generfid (fiduciaria di Banca Generali) - è rappresentata dal patto di famiglia che consente di trasferire in tutto o in parte le proprie quote societarie, o la propria azienda, a uno o più discendenti, con il consenso del coniuge e dei soggetti che saranno legittimati una volta aperta la successione. Cresce anche l'interesse per il servizio di consulenza patrimoniale tramite il fondo patrimoniale, la holding, gli atti di donazione e appunto di successione ereditaria».

📧 @lucillaincorvati

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il consulente
Secondo Nicola Aprile, partner dello studio Ludovici & Partners, che ha seguito il caso della FAAC Spa di Bologna, il trust nel caso di figli disabili ben si adatta al passaggio generazionale.

Quanti sono e dove vanno i grandi patrimoni

RACCOLTA NETTA ED EFFETTO MERCATO

Dettaglio trimestrale

Valori in percentuale



SCELTE DI INVESTIMENTO

Il 2018 è stato caratterizzato da una maggiore volontà di protezione del patrimonio investito

Valori in percentuale



Fonte: AIPB - Associazione Italiana Private Banking

