

“Successione generazionale sale l'interesse delle aziende ma attenti a non avere fretta”

IN QUESTE ULTIME SETTIMANE I FISCALISTI HANNO RICEVUTO TANTE RICHIESTE DI INFORMAZIONI DAI CLIENTI FACOLTOSI. STEFANO LOCONTE: “POSITIVO PREPARARE CON LARGO ANTICIPO IL PASSAGGIO DEL TIMONE MA STUDIANDO BENE”



Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte & Partners - Studio Legale e Tributario, nonché professore all'Università Lum Jean Monnet

Milano

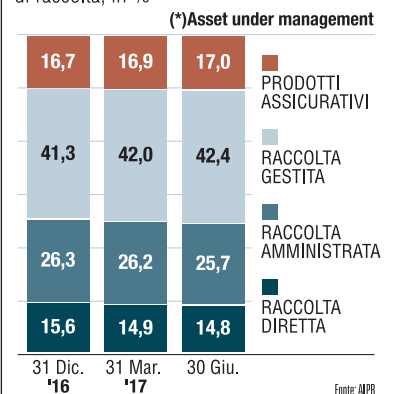
«Il desiderio di definire con largo anticipo la successione va accolto positivamente, a maggior ragione se si considera che la normativa italiana di settore rischia di essere rivista con caratteri più restrittivi, ma attenzione a non farsi prendere dalla fretta». È l'indicazione che arriva da Stefano Loconte, fondatore e managing partner di Loconte & Partners - Studio Legale e Tributario, nonché professore all'Università Lum Jean Monnet di Casamassima (Bari).

A sentire gli addetti ai lavori, nelle ultime settimane sono numerosi i fiscalisti che ricevono informazioni dai clienti facoltosi in merito alla possibilità di definire la successione con il duplice obiettivo di evitare in futuro scontri tra gli eredi e approfittare di una fiscalità che in questo campo vede l'Italia primeggiare per generosità rispetto agli altri Paesi occidentali. Per fare qualche esempio, in Gran Bretagna esiste una franchigia fino a 325mila sterline (circa 370mila euro): per i valori eccedenti, si applica un prelievo fiscale del 40%. In Germania, invece, l'aliquota va dal 30 al 50%, pur con una serie di sgravi, che crescono per i parenti più stretti. Tutto questo mentre in Italia per il coniuge e i parenti in linea retta è prevista una franchigia di un milione di euro per ciascun beneficiario e un'imposta limitata al 4% per i valori superiori. Mentre per fratelli e sorelle la soglia di esenzione scende a 100mila euro e il prelievo fiscale si attesta al 6%.

Una situazione di privilegio che potrebbe venir meno stante la necessità di reperire nuove risorse per accelerare la crescita economica e l'occupazione. «Ci sono diversi strumenti normativi per gestire il passaggio generazionale, dai veicoli societari alla classica donazione da padre in figlio, fino al patto di famiglia». Tutte le soluzioni, avverte tuttavia l'esperto, possono presentare delle criticità in relazione al singolo caso. «Per questa ragione occorre parti-

L' AUM* DELLE PRIVATE BANK

Evoluzione della composizione per tipologia di raccolta, in %



re da un'analisi specialistica del patrimonio e studiare la ricetta più adeguata, che potrebbe comportare ad esempio una combinazione tra istituti giuridici, anche con la possibilità di ricorrere a soluzioni innovative, a cominciare dal trust».

Un'analisi di questo tipo richiede tempo, che mal si potrebbe conciliare con il timore di un ritocco all'insù delle aliquote successorie. «Ma la fretta rischia di portare a soluzioni rabberciate», avverte Loconte. Che in proposito cita una pronuncia della Corte di Cassazione del 2017, in virtù della quale, se c'è stata una donazione in vita, il patrimonio da sottoporre a successione va calcolato al momento del decesso. «Quindi, ad esempio se un genitore ha donato ai suoi tre figli rispettivamente cash, un immobile e un'azienda, tutti e tre da un milione di valore, non è detto che al momento della sua morte uno di loro non contesti la ripartizione».

Questo spiega anche perché tra le private bank è crescente il ricorso a fiscalisti esterni in modo da poter offrire un servizio di wealth management che vada al di là della semplice consulenza agli investimenti in campo finanziario. «La collaborazione tra istituti, avvocati e commercialisti può consentire di mettere a punto soluzioni tagliate su misura sulle specifiche esigenze del caso esaminato», conclude Loconte. (l.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA