

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

## GIOCO DI SQUADRA

Il ricorso a una struttura di advisory permette al professionista di risolvere un caso complesso

IN COLLABORAZIONE CON **AIPB** ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Finché ci si trova a dover decidere che scelte di investimento fare e quale gestione sia migliore per il patrimonio finanziario di un cliente, il private banker può svolgere un ottimo lavoro anche da solo. Tuttavia quando in gioco non c'è solamente il patrimonio finanziario ma ci sono anche scelte di vita e affetti, il ricorso a un team di esperti specializzati in diversi ambiti diventa irrinunciabile.

Si possono così trovare soluzioni a situazioni complesse come quella proposta nel caso analizzato questo mese dagli esperti di Aipb.

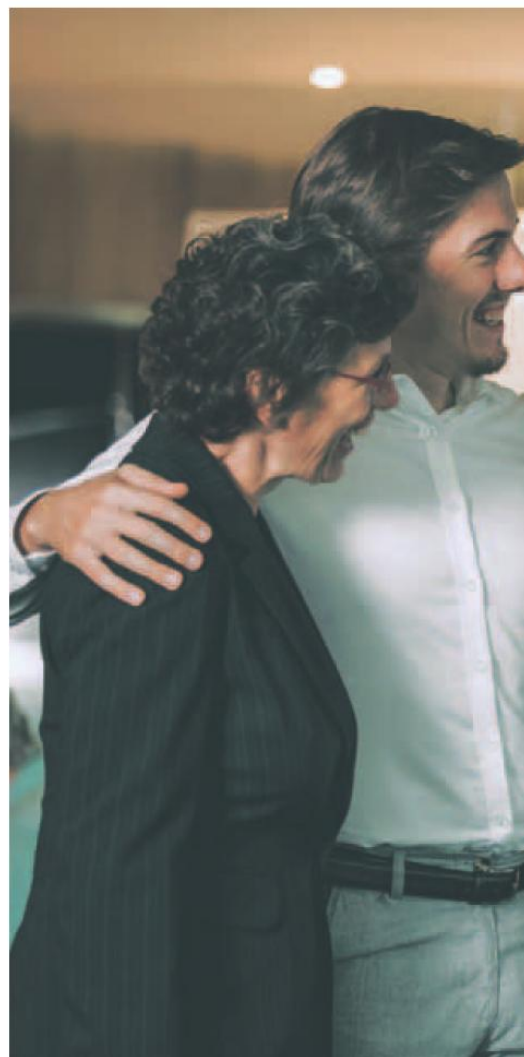
**Un'attività lavorativa ricca di soddisfazioni** è difficile da abbandonare. In special modo se ci si è dedicati al suo sviluppo e se ha regalato serenità e ricchezza a tutta la famiglia. Eppure arriva un momento in cui l'aumento del carico di lavoro e degli adempimenti burocratici e amministrativi diventa difficile da sostenere.

È quello che è capitato al signor Beotti, un uomo di sessant'anni e a sua moglie. Sposati da oramai quaranta anni e con due figli indipendenti trasferiti a vivere negli Stati Uniti, i due coniugi gesti-

Il private banker è il punto di riferimento del cliente e il fulcro della relazione con il team di esperti specializzati

### 26%

L'IMPOSTA SULLA PLUSVALENZA GENERATA DALLA VENDITA DELL'AZIENDA DI FAMIGLIA



scono insieme un negozio di arredamento di alta classe, facente capo a una società a responsabilità limitata della quale detengono la totalità del capitale (l'80% in capo al signor Beotti e il 20% della moglie).

**Il patrimonio.** Oltre che delle quote della società, i coniugi sono proprietari di una splendida villa in stile liberty situata nella prima periferia della città acquistata molti anni prima, completamente ristrutturata e arredata con tutti i mobili originali.

Il valore della casa e degli interni si aggira attorno a 3 milioni di euro.

Il patrimonio finanziario del signor Beotti e della moglie ammonta a circa 10 milioni di euro, viene gestito dal loro istituto di riferimento ed è così composto: un'asset allocation comprendente una gestione patrimoniale bilanciata per 3 milioni di euro;



Nella gestione di patrimoni familiari complessi la creazione di team di consulenti è una soluzione adottata sempre più spesso

## L'Aipb e il private banking

L'Associazione italiana private banking riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del private banking, università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del private banking e si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

una polizza portfolio bond per 5 milioni di euro con distribuzione periodica dei proventi; 1,5 milioni di euro in una polizza unit linked con un profilo di rischio prudente, con l'obiettivo di ottenere una rendita al sessantacinquesimo anno di età. La restante parte è liquida, sul conto corrente o su conti deposito.

**Cedere l'attività di famiglia.** L'agiatezza del signor Beotti deriva dal successo del negozio di arredamento. Oltre 10.000 mq di esposizione di mobili di ottima fattura, fatti a mano e molto spesso commissionati su misura a maestri artigiani per soddisfare una clientela molto facoltosa.

L'attività assorbe molte energie ai coniugi Beotti ma gli permette anche di conoscere persone e di intrattenere nuove relazioni. Durante l'ultimo incontro con il loro banker di fiducia, tuttavia, i due coniugi si

mostrano particolarmente agitati. Il carico di lavoro da sostenere cresce ogni anno, non solo per l'attività produttiva in sé ma anche per tutti gli adempimenti burocratici e amministrativi che fanno parte della gestione quotidiana.

I dipendenti sono numerosi tra i quali cinque hostess poliglotte ad accogliere la clientela, due persone addette alla contabilità, due al reparto acquisti e infine una serie imprecisata di architetti che collaborano a vario titolo. Senza contare i montatori dei mobili, gli arredatori sul posto eccetera.

Pur affezionati e appassionati al loro lavoro i coniugi Beotti, dopo lunghe riflessioni, sono giunti alla conclusione di voler terminare l'attività e vendere il negozio, magari per trasferirsi negli Usa e raggiungere i figli che già lavorano nel medesimo settore. Le notevoli disponibilità economiche e il fatto di avere un appoggio affettivo in loco rendono per i coniugi >

## Le variabili da non sottovalutare

> molto appetibile questa soluzione. Tuttavia esiste un modo per evitare alla coppia di abbandonare un'attività che gli regala ancora molte soddisfazioni e a cui sono molto legati, nonché di evitare di pagare una tassa del 26% sulle plusvalenze realizzate con la cessione della società. Consiste nel ridurre i loro impegni amministrativi, focalizzando il lavoro sulle attività meno logoranti del negozio come il restauro dei mobili e la gestione della clientela. Tra l'altro eviterebbero in tal modo un trasferimento che, data l'anzianità, comporterebbe problemi non proprio banali pur portandoli a riunirsi con figli e nipoti.

**Per calibrare la soluzione più adatta** il private banker estende il team, interpellando anche i colleghi del corporate banking. Dopo alcune riunioni e qualche confronto con professionisti esperti viene preparato uno schema riassuntivo di sintesi del progetto di riassetto da presentare ai coniugi Beotti.

La soluzione elaborata prevede il conferimento dell'attività commerciale, cioè le quote della società, a un trust i cui beneficiari sono i nipoti. Protector del trust vengono invece nominati i figli.

Il trust, istituto di origine anglosassone ormai ben conosciuto anche in Italia, serve proprio a trasmettere eredità e valori alle generazioni future ma è anche uno strumento utile quando si vuole dare piena delega e una responsabilità, anche formale, a un soggetto rispetto a determinati impegni che per una famiglia possono diventare critici.

Grazie al trust i coniugi Beotti possono continuare a svolgere, sotto forma di contributo volontario al trust o in qualità di professionisti retribuiti dal trust stesso secondo prezzi di mercato, l'attività di consulenza alla clientela e quella di supporto all'attività di restauro dei mobili. Tutte le altre incombenze, gestionali e amministrative sono rimaste a carico del trust, che ha designato uno o più amministratori della società, coinvolgendo i figli in veste di controllori dell'attività o direttamente, a seconda della loro vo-

**Il passaggio dei beni al trust è assimilato a una donazione, quindi è soggetto alle stesse imposte della donazione con l'aliquota applicabile in relazione al grado di parentela dei beneficiari. In questo caso, visto che si tratta dei nipoti, l'aliquota sarebbe pari al 4% sul valore delle quote della società conferite al trust. Il conferimento al trust delle quote della società del Sig. Beotti, corrispondenti all'80% del capitale, potrebbe addirittura essere esente da imposta sulle donazioni a certe condizioni (durata del trust non inferiore a cinque anni, trust non discrezionale o revocabile, impegno del trustee a detenere il controllo per un periodo non inferiore a cinque anni – cfr. Art. 3 comma 4-ter, Dlgs 346/1990 e Ris.110 del 23/04/2009). Sempre meno di quello che i coniugi avrebbero pagato in caso di vendita della società, ipotesi nella quale l'imposta sarebbe pari al 26% della plusvalenza. La società, dal canto suo, continuerebbe, sia in un caso che nell'altro, a pagare le proprie imposte.**



**TRUST**  
PERMETTE DI  
TRASMETTERE  
EREDITÀ E VALORI  
ALLE GENERAZIONI  
FUTURE

lontà di occuparsene. In tal modo la soluzione è riuscita, nominando beneficiari i nipoti, a creare anche un legame più forte dei figli con l'Italia e più opportunità di tornare a visitare il Paese d'origine nonché, magari, di sviluppare un business con gli Usa.

**Il valore della consulenza.** Il caso dei signori Beotti illustra quanto sia importante la collaborazione fra il private banker e il team di advisory, in considerazione delle molteplici informazioni e dei bisogni percepiti per i quali la consulenza viene fornita.

Il fatto di avvalersi dell'ausilio di personale con diversa specializzazione, di lavorare in team, di fare incontrare il cliente e gli specialisti è fondamentale per il private banker, che rimane sempre il fulcro centrale della relazione, il punto di riferimento del cliente e il facilitatore della comunicazione fra quest'ultimo e il network di esperti.

Nel caso proposto questo mese da Aipb, rispetto alla semplice nomina di un amministratore che avrebbe fatto comunque riferimento ai due coniugi, l'esigenza prioritaria era sollevarli dagli oneri amministrativi e decisionali più pesanti ma, allo stesso tempo, assicurare continuità all'impresa di famiglia. Al tempo stesso è stato lasciato ai nipoti un valore alternativo alla liquidità e agli immobili e sono stati creati i presupposti per una prosecuzione e un rafforzamento dei loro rapporti con l'Italia, che in caso contrario rischiavano di andare completamente persi, utile anche per le generazioni future. ●

Il passaggio generazionale dell'azienda di famiglia insegna quanto sia importante la collaborazione fra private banker e team di advisory in considerazione delle molteplici informazioni e dei bisogni percepiti

