

IMPRESE E LAVORO

PATRIMONI ELEVATI

# Nuovi spazi per gestire la ricchezza

Nel wealth management gli avvocati devono trovare soluzioni giuridiche ad hoc, che tengano conto delle agevolazioni fiscali e che limitino i rischi legati alla frammentazioni della ricchezza in un eventuale passaggio generazionale.

DI LUIGI DELL'OLIO

**D**a un lato la disponibilità degli avvocati d'affari a mettersi in gioco in ambiti del business differenti rispetto a quelli tradizionali; dall'altro l'evoluzione normativa in ambito finanziario, che richiede competenze sempre più specialistiche dal lato dell'offerta, che spesso mancano negli organici delle banche. Si spiega il progressivo avvicinamento degli esperti di diritto al segmento del wealth management, un filone che molti gruppi finanziari stanno cavalcando con decisione dato che comporta un limitato assorbimento di capitale e conserva una marginalità accettabile.

## Le ragioni dell'impegno

**Antonio Longo** di Dla Piper inquadra il contesto di mercato, con la ricchezza globale che nell'ultimo anno è cresciuta nell'ordine del 6,4% (fonte Credit Suisse), con un crescente numero di milionari nel mondo. «Uno scenario», spiega, «che rende necessario affidarsi a figure professionali esperte nella cura e nella gestione del patrimonio». Agli avvocati d'affari, in questo contesto, spetta sempre più spesso il compito di individuare le soluzioni giuridiche più adatte in

relazione al patrimonio del cliente e ai suoi obiettivi personali, familiari ed economici. «La complessità degli affari dei detentori di grandi patrimoni, che spesso si collocano in varie parti del mondo, richiede l'adozione di strumenti giuridici ad hoc in modo da garantire il raggiungimento di questi obiettivi minimizzando il rischio di eventuali contestazioni», spiega Longo. «In effetti, il comportamento di questi clienti oggi è dominato dal desiderio di conoscere anticipatamente e con certezza il peso della fiscalità delle operazioni che si propongono di porre in essere».

Il compito dell'avvocato può essere svolto mettendo a disposizione dei clienti competenze che spaziano ad esempio dai profili legali e tributari connessi alla successione patrimoniale e aziendale alla riorganizzazione degli asset societari, immobiliari e finanziari, dalle strutture di passaggio generazionale nell'impresa al trasferimento di residenza all'estero e/o alla presenza di membri del nucleo familiare in Paesi diversi (si pensi ai familiari che hanno la cittadinanza americana e sono tenuti a dichiarare i propri redditi a prescindere dalla residenza fiscale). Quanto ai trend emergenti, l'avvocato di Dla Piper segnala una crescita di richieste da parte di coloro che dall'estero decidono di trasferirsi nel nostro Paese beneficiando delle normative di favore sull'attrazione della residenza fiscale, «come gli incentivi per il rientro dei cervelli e il regime di tassazione forfettaria per i soggetti ad altro patrimonio, che copre tutti i redditi di fonte estera, oltre a prevedere una esclusione da imposta di successione e donazione per gli attivi esteri e l'esonero dagli adempimenti di monitoraggio fiscale».

**Fabio Ciani** di Strategic Tax Advi-



**AFFARI COMPLESSI**  
«La complessità degli affari dei detentori di grandi patrimoni, richiede l'adozione di strumenti giuridici ad hoc», spiega Antonio Longo di Dla Piper



**CROSS BORDER**  
Claudio Grisanti, partner di Pavia e Ansaldo, afferma che nella quasi totalità dei casi le transazioni sono transnazionali e dunque coinvolgono aspetti cross border che impegnano diversi team legali

sors ricorda due aspetti utili a circoscrivere il mercato: il progressivo spostamento della ricchezza verso le fasce di persone di età più avanzata; la scarsa propensione degli utili a fare testamento e a mettere in campo un adeguato passaggio generazionale. «A parte l'inasprimento fiscale che questo atteggiamento determina, c'è un concreto rischio di frammentazione del patrimonio, con litigiosità degli eredi, ma anche discontinuità e impoverimento dell'attività aziendale».

E non si può escludere che in futuro le imposte sulla successione vengano incrementate, per allinearsi a quanto avviene in altri Paesi europei che hanno adottato aliquote elevate di tassazione. La pianificazione, fatta in maniera adeguata, significa proteggere l'attuale patrimonio, e di conseguenza i nostri cari. Quindi sottolinea i rischi da evitare: «Non ci si deve fare 'ingolosire' dal risparmio fiscale o dalla mera difesa dal rischio di vedere aggredito il proprio patrimonio. Così, ad esempio, l'utilizzo di un trust o la costituzione di un fondo patrimoniale, ha come effetto la segregazione patrimoniale: ma l'effetto non va confuso con la causa. Altrimenti, si rischia che la soluzione diventi peggio del problema: ci si scontra con il reato di sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte». In questo contesto, ricorda Ciani, il professionista chiamato a tutelare il patrimonio del cliente, deve innanzitutto tutelare la persona.

**Claudio Grisanti**, partner di Pavia e Ansaldo, sottolinea che le richieste in questo ambito spaziano «dal tradizionale settore immobiliare a quello delle opere d'arte, fino agli aerei. Nella quasi totalità dei casi le transazioni sono transnazionali e dunque coinvolgono aspetti cross

border che impegnano diversi team legali».

Da qui la complessità delle procedure. «Così, accanto alle soluzioni offerte dall'industria del mondo finanziario (polizze assicurative e piani di investimenti), stanno diventando sempre più frequenti l'istituzione di trust e i contratti di affidamento fiduciario», aggiunge Grisanti. Che vede un trend emergente nella ricerca di soluzioni che «tendano a istituzionalizzare la strutture di detenzione in modo prospettico, anche in vista delle successive generazioni ovvero di fornire le regole di gestione e destinazione dei patrimoni nell'eventualità dell'estinzione dei beneficiari della famiglia». A questo proposito, aggiunge, stanno diventando sempre più richieste le competenze di esperti nel campo del settore no profit.

### **Priorità alla pianificazione**

**Massimiliano Campeis**, titolare dello studio omonimo, conferma che le occasioni di business nel wealth management sono in crescita e inquadra il ruolo principale delle law firm nell'attività di supporto sugli ambiti a elevata specializzazione. «La principale area di attività riguarda la pianificazione patrimoniale, anche in prospettiva successoria, e si estrinseca nella scelta e nell'utilizzo degli strumenti giuridici più adatti alle esigenze del cliente, in modo da coniugare le esigenze di protezione e quelle di trasmissione dei beni, in un'ottica di lungo periodo», spiega.

Quindi è richiesta in primo luogo una perfetta conoscenza del diritto successorio, nonché del diritto dei trust e degli altri istituti di asset protection (vincoli di destinazione, mandato fiduciario e così via). «Alla conoscenza civilistica



#### **MISURE FISCALI**

Domenico Ponticelli, partner di Di Tanno, ricorda come le misure adottate negli ultimi due anni per attrarre la clientela più ricca, come la flat tax, creino nuovi spazi per gli avvocati di settore



#### **FRAMMENTAZIONE DEL PATRIMONIO**

«C'è il rischio di frammentazione del patrimonio, con litigiosità degli eredi, ma anche discontinuità e impoverimento dell'attività aziendale» dice Fabio Ciani di Strategic Tax Advisors

di tali istituti deve necessariamente accompagnarsi, da parte del legale, una specializzazione sul piano fiscale, al fine di ottimizzare le scelte anche sotto tale profilo», aggiunge Campeis. Spesso accade che il patrimonio del cliente presenti anche partecipazioni societarie: «In questi casi all'avvocato d'affari è richiesta assistenza in operazioni di m&a e, spesso, nella gestione del passaggio generazionale d'azienda». Sempre in ambito societario, aggiunge, è frequente la richiesta di consulenza relativa alla pianificazione fiscale, anche transnazionale.

Infine, per quel che concerne l'ambito più strettamente finanziario, l'avvocato segnala il coinvolgimento frequente in tema di polizze vita: «L'offerta è ampia e spesso è necessario un supporto qualificato affinché il cliente possa orientarsi nella scelta del prodotto che sappia unire all'efficienza finanziaria la massima "solidità" possibile sul piano giuridico». **Stefano Loconte**, titolare dello studio omonimo e docente di Diritto tributario e Diritto dei trust all'Università Lum di Casamassima (Bari), sottolinea l'importanza di stimolare la cultura della pianificazione sia in ambito familiare, sia nel settore corporate, considerati i benefici che si possono ottenere. «Si pensi come, per mezzo di una corretta gestione dei beni, sia possibile far fronte alla successione in maniera appropriata e senza che vi siano inaspettati e spiacevoli litigi tra gli eredi, oppure fare in modo che il passaggio generazionale all'interno dell'azienda avvenga senza pregiudizio dell'attività economica svolta o, ancora, ottenere una adeguata protezione del proprio patrimonio da ogni rischio al quale è esposto».

Il mercato deve soddisfare queste nuove esigenze in maniera profes-

sionale ed è così che si aprono spazi per i professionisti del diritto. «In questo ambito la consulenza dell'avvocato d'affari è volta a elaborare la migliore strategia possibile al fine di proteggere il patrimonio del singolo cliente, mettendolo al riparo da tutti i possibili rischi che possono derivare dalle caratteristiche soggettive e dal contesto familiare».

Quindi, ricorda Loconte, occorre partire da uno studio mirato e attento delle esigenze concrete, ricordando che «non vi sono soluzioni precostituite, ma che la natura e il grado di assistenza forniti dipendono dalla consistenza e dalla composizione, sia quantitativa che qualitativa, del patrimonio di cui si discute e da svariati altri fattori, come la storia e le volontà, anche nascoste, del cliente».

### Practice dedicate

«Già da qualche anno alcuni studi legali si sono dotati di divisioni interne specializzate per fornire assistenza alla clientela privata con grandi patrimoni, che necessita di expertise qualificata ed interdisciplinare in materia fiscale, finanziaria, societaria-governance e civilistica», racconta **Vincenza Altieri**, partner di Delfino e Associati Willkie Farr e Gallagher. «In particolare si stanno diffondendo le sinergie tra i professionisti (quindi avvocati e commercialisti di studi legali) e altri operatori dedicati invece alla gestione e/o operatività degli assets stessi: private banker, family office, assicuratori, financial advisors, gestori di fondi e investment manager, esperti immobiliari ed esperti in materia pensionistica. Rimane comunque utile interloquire e coinvolgere anche il commercialista e il notaio di fiducia del cliente, sebbene questa sia



**PIANIFICAZIONE**  
Stefano Loconte, titolare dello studio omonimo, sottolinea l'importanza di stimolare la cultura della pianificazione sia in ambito familiare, sia nel settore corporate.



**SPECIALIZZAZIONE FISCALE**  
«Alla conoscenza civilistica deve accompagnarsi una specializzazione fiscale, al fine di ottimizzare le scelte», sostiene Massimiliano Campeis, di Campeis Avvocati

una peculiarità italiana nel contesto internazionale», aggiunge. Queste forme di collaborazione hanno preso il via all'inizio degli anni duemila in occasione dei vari scudi fiscali, per poi strutturarsi nel tempo. Anche perché, ricorda Altieri, «non esiste una soluzione standard, ma va ricercata caso per caso. Nella nostra esperienza, l'industria wealth management, nella quale si collocano i professionisti legal e tax come advisors, sta adottando un approccio multidisciplinare che valorizza il team di lavoro e il valore aggiunto che apportano diverse specifiche competenze».

**Stefano Massarotto** dello studio Facchini Rossi individua nella capacità di ascoltare i bisogni dei clienti un valore aggiunto per emergere nel settore, in abbinata con la specializzazione in settori come il diritto della privacy per lo scambio automatico di informazioni, la fiscalità internazionale e il diritto successorio. Guardando in prospettiva, l'esperto individua un ampio potenziale inespresso per i clienti facoltosi negli investimenti in arte e la filantropia e ricorda: «Spesso questi clienti sono anche imprenditori di piccole e medie imprese. Stiamo assistendo a un interesse crescente di queste per la finanza alternativa al canale bancario, che consente di avere un approccio nuovo e diverso al mondo dei capitali. Strumenti come i pir (piani individuali di risparmio) stanno dando una risposta alle pmi alla difficoltà di ottenere prestiti dal canale bancario, consentendo alle imprese di ottenere liquidità per effettuare investimenti o agevolare i passaggi generazionali».

Lo studio si è strutturato in quest'area a seguito dell'ultimo scudo fiscale del 2009 con la costituzione di una practice dedicata, composta

## Le criticità del passaggio generazionale

**T**ancredi Marino, partner di Dwf, riflette su un passaggio delicato come il passaggio generazionale, nel quale, ricorda, entrano spesso sia questioni familiari, che aspetti con ricadute in ambito fiscale. «Questi vincoli dovrebbero indurre l'imprenditore a compiere, per tempo ed in vita, adeguate scelte circa l'allocazione del proprio patrimonio, per non trovarsi poi coinvolti in complesse divisioni ed eccessivamente gravati da tributi successori e imposte d'atto», è l'indicazione. «Un'adeguata pianificazione consente di scegliere efficacemente tra le varie soluzioni offerte dall'ordinamento: in particolare, si possono stipulare alternativamente atti a titolo gratuito (ad esempio, donazioni) od oneroso (vendita o conferimento) per alienare il patrimonio totalmente oppure solo in parte, consentendo eventualmente al titolare di non rinunciare ad ogni forma di controllo sulle proprie attività e di rimanere coinvolto nella gestione dell'impresa o del patrimonio di famiglia». Con riguardo al trasferimento di realtà aziendali, segnala Marino, occorre porre la massima attenzione ai possibili contraccolpi del processo successorio. Infatti non sempre la successione aziendale si realizza rapidamente e in accordo tra tutte le parti coinvolte e la causa è da ricercarsi in primo luogo nella gestione non ottimale delle informazioni e delle comunicazioni, nel mancato rispetto dei ruoli tra amministratore, azionista e manager, oltre che nelle differenze di vedute tra imprenditore e i suoi successori. Per una corretta gestione del processo successorio è necessario, quindi, pianificare per tempo. «Questo consente di adottare soluzioni efficienti sotto l'aspetto fiscale, ed efficaci sotto il profilo della continuità aziendale e dell'integrità patrimoniale», aggiunge Marino.

da professionisti che da anni assistono negli aspetti tributari le persone fisiche Hnwi, le famiglie ed i loro consulenti, quali family offices, società fiduciarie e altri intermediari finanziari.

**Domenico Ponticelli**, partner presso Di Tanno, conferma che il coinvolgimento degli avvocati nasce dall'elevato livello di sofisticazione che riguarda alcune

operazioni di gestione e valorizzazione dei grandi patrimoni.

«La molteplicità degli strumenti di investimento a disposizione e l'opportunità di investire sui mercati internazionali rendono necessario prestare attenzione alla variabile fiscale per evitare inefficienze e cogliere opportunità». Non è infrequente, ricorda ancora, che i soggetti con alto patrimonio siano anche investitori 'attivi', che guardino cioè anche a soluzioni d'investimento alternative come il private equity o il venture capital. «In questo contesto è necessario gestire la complessità delle operazioni e valutare le conseguenze tributarie, spesso confrontandosi con tematiche di fiscalità internazionale attesa la rilevanza cross border di molte operazioni», aggiunge Ponticelli. Che ricorda come l'evoluzione normativa, in particolare le misure adottate negli ultimi due anni per attrarre i paperoni, crei nuovi spazi per gli avvocati di settore. Un esempio?

La flat-tax da 100mila euro all'anno per gli individui (o nuclei familiari) che decidono di trasferire la propria residenza in Italia (la misura vale a patto che gli stessi non siano stati residenti nella Penisola per un periodo di almeno nove anni nel corso dei dieci precedenti il trasferimento).

Questi soggetti, in occasione della dichiarazione dei redditi, possono esercitare un'opzione per assoggettare i redditi prodotti all'estero una imposta sostitutiva di 100mila (25.000 per i familiari) per un periodo di tempo massimo di 15 anni, ed essere peraltro esentati dall'Ivite, Ivafe e imposta di successione e donazione per i beni esistenti fuori dal territorio dello Stato. ♦