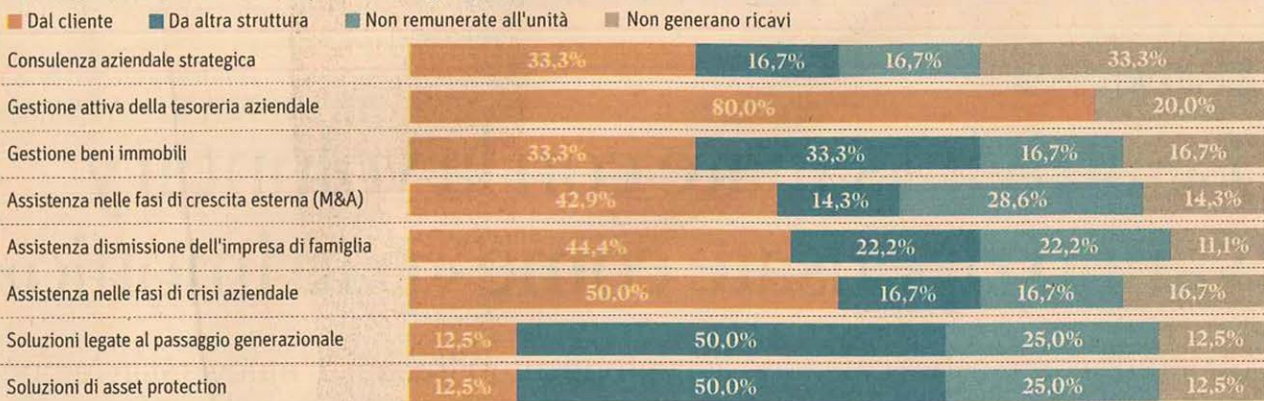


**Il nodo**

# Variabile fiscale tutta da studiare per un buon passaggio generazionale

## Quanto paga il cliente

Da chi sono remunerate le attività di private banking in Italia



Fonte: Aipb

La variabile fiscale non può essere dimenticata, in un corretto rapporto fra cliente e banker. È la fase di preparazione al passaggio generazionale di un'azienda è l'occasione per una rivisitazione dell'insieme dei valori che l'imprenditore deve ripartire, salvaguardando i diritti di tutti. La modifica degli assetti familiari (non più monolitici e sempre di nucleo modificato e allargato nel tempo) impegnano i consulenti a trovare soluzioni in chiave multigenerazionale (dal genitore ai discendenti e non solo ai figli) e cross-border (figli residenti in diversi Stati e patrimonio dislocato ovunque).

«Le aliquote oggi vigenti in Italia, che sono certamente tra le più basse a livello internazionale, dovrebbero incentivare un immediato trasferimento della ricchezza tra le diverse generazioni - commenta Paolo Ludovici, una pluriventennale esperienza nello studio Maisto e Associati e ora alla guida di Ludovici & Partners -, ma l'esperienza pratica insegna che spesso chi ha donato in vita se ne è amaramente pentito. Come attuare il trasferimento senza che i beneficiari abbiano il possesso della cosa trasferita? Come effettuare la donazione mantenendo il controllo del bene donato? Come donare senza aver donato?».

Colloquiare con il cliente, su temi rilevanti e complessi, è un valore che i consulenti di area fiscale possono apportare, in ambito di private banking o di wealth management.

«Sono questi gli interrogativi che sem-

pre più spesso ci vengono posti - aggiunge Ludovici - e le risposte variano in funzione di diversi elementi e in particolare della natura del patrimonio. Ad esempio, per gli immobili si può ipotizzare il trasferimento della nuda proprietà con riserva di usufrutto; per le attività liquide, ad una società semplice o a una polizza di assicurazione sulla vita; per le attività imprenditoriali ad una società a responsabilità limitata di cui il genitore viene statutariamente designato come amministratore a vita oppure ad una società in accomandita per azioni».

Le opzioni non mancano e la variabile fiscale è in grado di orientare gran parte delle scelte definitive dell'imprenditore. In un mix di consulenza legale-fiscale sempre più richiesta direttamente agli studi o nell'ambito di una offerta complessiva di banche e operatori di alto standing. Gli stru-

### PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT RAPPORTI 24 / IMPRESA

**RAPPORTI 24 / IMPRESA**  
a cura di Laura La Posta (caporedattore)  
Marco Mancini (caperservizio)

**RAPPORTI 24 / PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT**  
a cura di PLUS

**REDAZIONE GRAFICA**  
Cristiana Acquati  
Jolanda Maggiora Vergano  
Clara Mennella



menti possono essere diversi. Ludovici apre all'ipotesi del trust.

«Dal punto di vista fiscale - spiega -, un trust fiscalmente residente in Italia consente di cogliere tutti i vantaggi extrafiscali senza rischi di natura tributaria. Ad esempio, permette lo spossessamento del disponente senza l'immediata immissione in possesso dei beneficiari, l'applicazione delle vigenti aliquote di imposizione senza dover aspettare la devoluzione futura ai beneficiari e soprattutto una pianificazione fiscale multigenerazionale e transnazionale evitando la frammentazione successiva del patrimonio a seguito delle vicende personali dei beneficiari». Se la variabile fiscale è uno dei buoni motivi per scegliere una strada invece che un'altra, non bisogna dimenticare che la consulenza fiscale si esprime in numerosi ambiti dell'attività di impresa e quando si incrociano, della famiglia azionista. Per l'imprenditore rilevante è l'incidenza fiscale nelle operazioni di merger & acquisition, nelle riorganizzazioni di gruppo, dislocamento delle attività, oltre all'ottimizzazione della gestione fiscale fra beni d'azienda e beni familiari. Una consulenza qualificata sui temi fiscali viene percepita come tale e per questo remunerata. Mentre non tutti i servizi offerti di private banking e wealth management hanno lo stesso peso agli occhi del cliente imprenditore e per questo il pacchetto di offerta può prevedere servizi a basso costo o addirittura gratuiti.

**R.P.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

