

Si amplia il numero di legali che si occupa di wealth planning per i propri clienti

Per gli studi legali d'affari la sfida è difendere i patrimoni

Pagine a cura di ANGELO COSTA

La consulenza fiscale e legale relativa al wealth planning, diretta essenzialmente alla protezione giuridica dei patrimoni, alla pianificazione del passaggio generazionale e alla ottimizzazione fiscale sia degli investimenti finanziari sia delle riorganizzazioni patrimoniali e familiari, sta trovando sempre più spazio all'interno degli studi legali.

Una consulenza dedicata

Le ragioni di tale interesse da parte degli studi legali verso tale settore sono molteplici: a parere di **Giulio Andreani**, senior advisor **Dia Piper**, del dipartimento tax e responsabile del Wealth Planning all'interno dello studio, da un lato «la recente crisi economica ha fatto emergere con mag-



Giulio Andreani

giore evidenza che in passato, e ha fatto apprezzare meglio, la necessità dei cosiddetti high net worth individual di proteggere efficacemente i loro patri-

moni; dall'altro il venir meno del segreto bancario in molti paesi stranieri, unitamente alla voluntary disclosure, ha di fatto reso trasparenti (o più trasparenti) patrimoni che, per effetto della loro semplice detenzione in tali paesi, erano caratterizzati di per sé da un certo grado di protezione; e poi perché negli ultimi anni il trattamento fiscale degli impieghi finanziari è divenuto più oneroso (passando da un'imposizione in genere del 12,5 per cento a una del 26 per cento) e la tassazione delle successioni e delle donazioni non è destinata a continuare a essere così favorevole com'è attualmente; perché molti degli imprenditori che guidano importanti imprese italiane si trovano nella fase finale della loro vita e devono quindi pensare alla loro successione; perché le tematiche giuridiche e tributarie degli istituti impiegati nelle operazioni di wealth planning sono sempre più articolate e soggette a mutanti orientamenti giurisprudenziali, oltre che a recenti novità legislative (quali sono quelle recate dalla

cosiddetta «legge sul dopo di noi» e da quella sulle unioni civili). Basti pensare, a questo riguardo - continua Andreani - a due degli strumenti più utilizzati nelle attività sopra indicate: le polizze assicurative unit e index linked e i trust».

Alessandro Mainardi, partner responsabile del dipartimento tax di **Orrick**, nonché uno dei più stimati specialisti in materia di wealth management in Italia,

sottolinea come: «il mercato del wealth management stia diventando molto attrattivo per una combinazione di diversi fattori, come la deindustrializzazione che induce gli imprenditori nazionali a vendere le proprie imprese, la crisi finanziaria che li trattiene dall'investire in nuove attività e la fine del paradiso fiscale. Rimane però difficilmente accessibile agli studi che non abbiano già un'esperienza consolidata nella gestione di patrimoni



Alessandro Mainardi

importanti in Italia. I cosiddetti Hnwi hanno bisogni fiscali e legali del tutto peculiari che pos-

sono essere soddisfatti solo da professionisti che abbiano di-

mestichezza con problematiche ed esigenze specifiche, legate ad esempio ad investimenti in settori «anomali» come l'arte o il lusso, alla relocation in paesi esteri, all'asset protection e a passaggi generazionali, da gestire con trust di standard internazionali. Lo snodo essenziale è il rapporto con le banche private, che hanno la necessità di coprire le richieste dei propri clienti anche da un punto di vista legale e fiscale».

Secondo **Enrico Morcavallo**, name partner dello **Studio Legale Morcavallo** con sedi a Roma e Cosenza, «la domanda di servizi di Wealth Management è in costante crescita e sta interessando in maniera significativa non solo il mondo

finanziario ma anche quello legale, e pertanto negli studi una figura specializzata diventa indispensabile. Oggi il settore legale italiano si sta aprendo



Enrico Morcavallo

progressivamente alle tematiche di governance, passaggio generazionale, protezione e amministrazione di patrimoni.

L'obiettivo è quello di offrire sempre più risposte alle variegate e complesse esigenze che caratterizzano il patrimonio di un singolo individuo,

di una famiglia o dei loro consueti».

Come si opera negli studi

È **Francesco Nobili**, partner dello **Studio Legale e Tributario Biscozzi Nobili** a dirci come si procede negli studi e nel suo in particolare affermando che: «per una corretta impostazione del lavoro un primo passaggio neces-



Francesco Nobili

sario consiste nella mappatura del patrimonio del cliente: attività finanziarie, immobili ed eventuali partecipazioni, anche in società che esercitano attività di impresa. A volte, infatti, lo stesso cliente non ha un'esatta visibilità del proprio patrimonio o se lo stesso sia intestato solo a lui o anche ad altri soggetti (la moglie, i figli, ecc.) e quindi è opportuno mettere ordine nel patrimonio stesso. Con specifico riferimento al patrimonio immobiliare - continua Nobili - si segnala la possibilità prevista fino al 30 settembre 2016 (salvo proroghe) di assegnare ai soci gli immobili detenuti da società o di trasformare queste ultime in società semplice. Aspetto di grande interesse da segnalare opportunamente ai clienti.

Più complesse sono le situazioni che riguardano i patrimoni degli imprenditori. In questi casi, infatti, entrano in gioco aspetti non solo tecnici ma anche di carattere interpersonale, che hanno come obiettivo principale la conservazione e la trasmissione dell'azienda. È qui il ruolo del professionista può essere fondamentale per

PIETRO ROSSI, TONUCCI & PARTNERS

Un professionista a 360 gradi

Negli ultimi anni si è riscontrata in Europa ed in Italia una progressiva e sempre maggiore concentrazione della ricchezza. Questa tendenza ha comportato l'aumento della richiesta di assistenza e della consulenza legale da parte di risparmiatori e famiglie di risparmiatori in possesso di patrimoni personali di rilevante valore. Quali sono le richieste di questa particolare clientela? *Affari Legali* lo ha chiesto a **Pietro Rossi**, partner dello **Studio Legale Tonucci & Partners**. «È una tipologia di clienti interessata a ricevere un servizio legale sempre più personalizzato e soprattutto molto ampio, in quanto generalmente abbraccia il diritto societario, il diritto delle successioni e di famiglia nonché l'ottimizzazione fiscale e finanziaria. Il nostro studio ha da tempo predisposto un proprio dipartimento di Wealth Management specializzato nel compito della difesa ed incremento del patrimonio dei suoi clienti».

Domanda. Quali le caratteristiche che hanno i legali che fanno parte del dipartimento?

Risposta. I legali che compongono il dipartimento di Wealth Management hanno una visione ed una conoscenza ampia delle problematiche giuridiche sottese e della relativa normativa applicabile. Da ciò ne deriva che anche gli obiettivi che i clienti possono proporre e raggiungere sono altrettanto ampi e vari. In via di estrema sintesi, generalmente

viene richiesto di stabilizzare e regolamentare i passaggi generazionali, di pacificare situazioni di reale o potenziale conflitto, di migliorare ed aggiornare la corporate governance dell'impresa familiare ovvero anche di ridurre rischi di perdite o di spese inutili. Per raggiungere al meglio questi obiettivi, riteniamo che il consulente legale debba avere una personale predisposizione a gestire, in modo professionale, equilibrato e conciliante, situazioni umane e familiari spesso complesse. Per tali ragioni è auspicabile che i legali che si occupano di Wealth Management siano sempre soggetti particolarmente maturi sia umanamente che professionalmente, questo, perché un altro presupposto essenziale del Wealth Management è il rapporto di fiducia che deve costantemente intercorrere tra il cliente ed il legale e che quest'ultimo, al pari del patrimonio del cliente, deve mantenere ed incrementare nel tempo.

D. In questi ultimi tempi, grazie alla riduzione progressiva dei tassi di interesse, molti clienti, tra cui soprattutto i risparmiatori di elevato standing, hanno chiesto e beneficiato dei servizi legali finalizzati alla rinegoziazione e surrogazione dei mutui concessi. Cosa hanno gene-

rato tali attività legali?

R. Certamente hanno permesso di generare nuova liquidità e quindi nuovi investimenti. A tale ultimo riguardo, altro importante compito del Wealth Management è quello di supportare il cliente nella scelta del più adeguato e promettente investimento. Con questo fine, il consulente legale potrà indicare i più affidabili e primari intermediari finanziari, società fiduciarie, private bankers con cui il cliente potrà concludere i suoi investimenti e gestioni patrimoniali. Il legale supervisionerà ogni attività di investimento, richiederà all'intermediario finanziario tutta la documentazione informativa verificandone i contenuti e spiegandoli dettagliatamente al cliente. Particolare attenzione dovrà essere dedicata all'informazione sui rischi reali sottesi alla particolare tipologia di investimento che si intenderà concludere.

D. Infine, questa particolare consulenza legale persegue una qualche funzione sociale?

R. Sì, ed è anche straordinariamente importante e consiste nella difesa del risparmio e del benessere della collettività e che, a nostro avviso meriterebbe una maggiore diffusione anche tra i piccoli risparmiatori.



Pietro Rossi

Supplemento a cura di **ROBERTO MILIACCA** rmiliacca@class.it e **GIANNI MACHEDA** gmacheda@class.it

I professionisti devono avere competenze ampie

individuare soluzioni tecniche riferite a diversi scenari. In sintesi, il professionista può quindi aiutare il cliente a individuare soluzioni tecniche per preservare e proteggere il patrimonio del cliente per un successivo trasferimento agli eredi. «Si tratta - continua Morcavallo - di offrire servizi assolutamente personalizzati, in quanto non si opera con schemi prestabiliti o con asset standardizzati, ma si ritaglia su ogni cliente un profilo adatto alle esigenze ed in linea con la performance richiesta. Pertanto, non solo l'esperienza ma, soprattutto, la costante e diligente attività di approfondimento tecnico ci consentono di individuare soluzioni legali all'avanguardia, efficaci e su «misura», ovvero, che riflettono gli obiettivi e i valori familiari, nel rispetto del quadro normativo».

«Per assistere al meglio i clienti - osserva Giovanni Bandera, equity partner responsabile del dipartimento

fiscale dello **Studio Legale Pedersoli** - è quindi oggi essenziale la conoscenza delle più recenti evoluzioni dei mercati e degli strumenti finanziari unita alla creatività nello strutturare soluzioni di gestione del patrimonio e di investimento innovative e alla capacità di prevenire eventuali patologie e situazioni di potenziale contenzioso. In un mercato globale, Pedersoli ha quindi sviluppato relazioni consolidate con selezionati studi di altre giurisdizioni ed è oggi in grado di interloquire con i più sofisticati intermediari finanziari per fornire assistenza nella strutturazione di investimenti alternativi. In tale contesto - continua Bandera - è, quindi, essenziale la capacità di fornire al cliente una consulenza multidisciplinare. Fondamentale per noi è la fase preliminare di analisi della situazione familiare e della composizione del patrimonio del cliente e la successiva individuazione delle sue esigenze e dei suoi obiettivi».

«L'aggiornamento professionale è un punto nodale in questo discorso diventa la necessità di un costante aggiornamento professionale. «Elementi imprescindibili del "bagaglio culturale" del legale che intenda offrire consulenza in tema di wealth management sono una solida conoscenza degli istituti

giuridici domestici, cui deve tuttavia affiancarsi un'altrettanto approfondita dimestichezza con quelli di matrice straniera, intesi nella loro accezione più ampia, ricomprendente quindi oltre alle norme di provenienza statutaria anche la prassi e la giurisprudenza», spiega Stefano Loconte, managing partner dello studio legale **Loconte&Partners**. «Solo in questo modo egli sarà in grado di valorizzare le potenzialità dei singoli strumenti a sua disposizione ed individuare le intrinseche fragilità degli stessi, solo così potrà efficacemente "mappare" i rischi incombenti sul patrimonio dei propri clienti e, in

ultima analisi, studiare soluzioni, sempre necessariamente personalizzate, in grado di neutralizzarli o, quanto meno, di ridurne sensibilmente la magnitudine. Elemento di oggettiva difficoltà - ma al tempo stesso fonte di forti stimoli - per il professionista è che dette competenze, una volta acquisite, devono necessariamente

essere fatte oggetto di un continuo approfondimento e aggiornamento. In tale contesto, si è recentemente conclusa la I edizione del Master in Wealth Management e pianificazione patrimoniale organizzato dalla Scuola di Formazione Wolters Kluwer Ipsos, un progetto da me fortemente

voluta e che mi ha visto ricoprire il ruolo direttore scientifico. Si tratta della prima offerta formativa specialistica realizzata in Italia specificatamente rivolta a quei professionisti che intendano avvicinarsi o affinare le proprie competenze in materia di wealth management. A gennaio 2017 ne partirà la seconda edizione. Parimenti, è appena stata pubblicata la seconda edizione, ampliata ed aggiornata, del mio libro "Strumenti di pianificazione e protezione patrimoniale". Da

ultimo, desidero evidenziare come le necessità dei clienti oggi spingano un consulente in wealth management sempre più a esplorare territori sinora in genere scarsamente noti: mi riferisco in particolare a quelli della filantropia e dell'art advisory. Ciò evidentemente, oltre che comportare un interessante stimolo intellettuale, costituisce un'occasione per estendere il proprio business in aree attualmente ancora poco presidiate».

«L'aggiornamento professionale, anche attraverso la partecipazione a gruppi di

studio e seminari nonché l'organizzazione di convegni, è indispensabile, anche e soprattutto in considerazione delle continue evoluzioni normative ed interpretative sia in ambito nazionale sia internazionale», aggiunge Giuliano Foglia, socio fondatore dello **Studio Fo-**

glia Cisternino & Partners. «Basti pensare, a tal proposito, l'enorme evoluzione cui si è assistito di recente in materia di scambi di informazioni tra paesi a livello globale. Per altro verso la formazione dei professionisti non può prescindere, in questo specifico campo, dal costante

confronto con gli altri operatori del settore (istituti di credito, società fiduciarie, assicurazioni) al fine di sviluppare sinergie che consentano di trovare soluzioni sempre nuove e adatte alle specifiche esigenze di ciascun cliente. Il tutto nel rispetto della normativa vigente».



Stefano Loconte



Giovanni Bandera



Giuliano Foglia

STEFANO MASSAROTTO, FACCHINI ROSSI SOCI

Crescerà la richiesta di servizi fiscali

Lo **Studio Tributario Associato Facchini Rossi Soci** vanta una consolidata specializzazione nella consulenza fiscale relativa al possesso di patrimoni familiari e all'oro passaggio generazionale. Una particolare esperienza è stata acquisita nella gestione della fiscalità relativa a trust, strumenti finanziari e assicurativi, proprietà di navi e aeromobili. **Affari Legali** ne ha parlato con **Stefano Massarotto**, socio dello studio.

Domanda. Può fornirci un quadro generale della situazione nel nostro paese?

Risposta. La complessità della realtà odierna, l'incremento dei fenomeni transnazionali (e quindi la mobilità delle persone e dei capitali), la varietà degli assets potenzialmente interessati (immobili, strumenti finanziari quotati, aziende, polizze assicurative, opere d'arte, yacht), il problema del ricambio generazionale delle imprese italiane rendono evidente che solo professionisti seri e qualificati possono accompagnare il cliente lungo il percorso decisionale che porterà a definire la sua scelta.

D. Come avete pensato di strutturare lo studio in quest'area?

R. Lo studio a seguito dell'ultimo scudo fiscale del 2009 si è organizzato con la costituzione di una practice oggi guidata da un partner

con un team di 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. Alcuni professionisti dello Studio sono regolarmente chiamati in qualità di relatori a convegni e corsi di specializzazione post-universitari in Italia e all'estero nelle aree del wealth management e, in particolare, in materia di trust e trasmissione dei patrimoni, oltre a pubblicare contributi di dottrina sulle più autorevoli riviste tributarie.

Lo Studio è stato riconosciuto dagli operatori del settore (e dai più importanti intermediari bancari esteri, in particolare svizzeri) come uno dei maggiori protagonisti della scorsa volontary disclosure per la clientela Hnwi.

D. Cosa vi aspettate in termini prospettici?

R. Ci attendiamo una crescita di quest'area di attività: il numero dei clienti è in costante aumento e riteniamo lo sarà anche in futuro, al pari di quanto accade nel mondo anglosassone. Gli afflussi di capitali legati alla voluntary disclosure, le nuove esigenze delle famiglie, dei *family offices* e degli altri intermediari renderanno sempre più alta la richiesta di servizi fiscali ad alto valore aggiunto.



Stefano Massarotto

FRANCESCA MASOTTI, MASOTTI & BERGER STUDIO LEGALE

Il passaggio è occasione di rinnovamento

Vogliamo aiutare gli imprenditori a comprendere i risvolti pratici dal punto di vista legale e della razionalizzazione dell'impatto fiscale, con l'obiettivo di fornire informazioni e soluzioni utili per la continuità dell'impresa mantenendo alta l'attrattività nei confronti degli investitori». **Francesca Masotti**, partner di **Masotti & Berger Studio Legale**, spiega come lavora il team che lo studio ha deciso di far lavorare sul Wealth Management, tema delicato e strettamente legato al tessuto imprenditoriale italiano.

Domanda. La Commissione Europea stima che un terzo delle imprese operanti nei Paesi dell'Unione passerà di mano nell'arco del decennio in corso e che il passaggio alla terza generazione porterà facilmente l'impresa in mani esterne alla famiglia che l'ha generata. Com'è la situazione in Italia?

R. Non è diverso il caso italiano, se pensiamo che quasi un quarto dei leader di queste imprese ha oggi più di 70 anni. E' questo naturalmente un momento di passaggio fondamentale per l'impresa ma anche per l'intera economia nazionale, che vede proprio nell'imprenditoria di matrice familiare la pietra angolare del proprio sviluppo: in Italia le aziende familiari rappresentano infatti i due terzi del mercato.

D. Cosa fa in questo caso uno studio

legale?

R. Diventa sempre più importante capire e accompagnare i capitani d'impresa, per salvaguardare le aziende e i loro interessi a prescindere da chi ne reggerà il timone in futuro, per sostenerne la continuità e lo sviluppo. Perché pur essendo critico, il passaggio è anche un'occasione di rinnovamento e rilancio, indipendentemente dalla forma che può prendere: dal passaggio classico di testimone, tipicamente da padre a figlio; a quello esterno alla famiglia ma interno all'impresa, con subentro del management interno; all'acquisizione, ancora, da parte di soggetti esterni, che può avere output diversi come il mantenimento dell'identità d'impresa, una sua fusione o addirittura in casi fortunatamente limitati, alla sua cessazione.

D. Quali i punti sui quali si concentra la vostra consulenza?

R. Sono tre: una efficace organizzazione dell'impresa e degli asset dell'imprenditore, senza sconfinare in ambiti di consulenza finanziaria preclusi a noi professionisti; la minimizzazione del rischio di conflitto al momento dell'uscita del *pater familias*; e, non ultimo, una razionale pianificazione fiscale, operata con l'individuazione degli strumenti giuridici per garantire i migliori benefici fiscali in piena aderenza al dettato normativo.



Francesca Masotti