

«Un'occasione per mappare i bisogni»

Intervista



IL Sole 24 Ore | PLUS24 | 30 NOVEMBRE 2019 | Antonio CriscioneLeo, De Rosa

Quando si avvicina la fine dell'anno si fanno bilanci o magari si tenta di cogliere le ultime possibilità per approfittare di vantaggi fiscali. Questo vale per tanti benefici che le norme fiscali offrono, come per esempio lavori di ristrutturazione o altro. Abbiamo provato a chiedere a un esperto di pianificazione patrimoniale, Leo De Rosa, dottore commercialista e titolare dell'omonimo studio milanese, se ha senso pensare a un'attenzione alle "manovre di fine anno" anche per quanto riguarda il patrimonio. «Fare adeguate riflessioni per i titolari di patrimoni imprenditoriali, finanziari ed immobiliari significativi è quanto mai attuale - è la prima risposta dell'esperto -. La più volte paventata imminenza di una riforma delle imposte di successione e donazione suggerisce una ponderata valutazione dell'opportunità di anticipare talune decisioni relative alla trasmissione dei patrimoni tra generazioni, altrimenti esposte al concreto rischio di un aggravio dell'onere impositivo». **Ma la variabile fiscale è così importante in questo caso?** Inutile dire come le scelte patrimoniali non possono in nessun modo essere guidate da moventi esclusivamente fiscali. In tal senso, infatti, assume un ruolo di assoluta centralità l'individuazione dei bisogni e degli obiettivi dei titolari di patrimoni significativi. Questo passa attraverso una vera e propria profilazione, volendo usare una terminologia cara al private banking, della clientela c.d. affluent mappando analiticamente famiglia e patrimonio. **In cosa consiste questa mappatura?** Quanto alla famiglia sarà rilevante analizzare la sua configurazione sia per numero di componenti che per relazione parentale, mentre sul fronte patrimoniale sarà particolarmente strategico declinarne composizione qualitativa, entità ed ubicazione. Una volta completata la mappatura sarà decisivo ponderare gli effetti di una strategia "attendista". In altri termini occorre valutare se e in quale misura l'inerzia possa comportare dei cortocircuiti ereditari tali da "spingere all'azione". Comunioni ereditarie, applicazione della legittima, rappresentanza genitoriale ovvero dialettica con giudici tutelari ed amministratori di sostegno, accesso immediato ed indiscriminato alla ricchezza: questi solo alcuni degli effetti più negativi di una gestione ereditaria priva di pianificazione e improntata all'inerzia. Solo a questo punto, ultima, ma non ultima, la variabile fiscale. **Ecco, quale peso ha?** Certamente non è il

motore delle scelte, ma spesso il “lubrificante” delle scelte del contribuente. La variabile fiscale diventa così l’incentivo a mappare i bisogni dei clienti e ad interpretarli valorizzando le opportunità dell’ordinamento. In questo senso sarà essenziale, soprattutto per i patrimoni finanziari ed imprenditoriali, cercare di interpretare le molteplici (ed a volte contraddittorie) esigenze dei suoi titolari. **Per esempio?** Flessibilità e revocabilità delle scelte, gradualità e continuità familiare, economicità e compensazione e parità di trattamento tra gli eredi, riservatezza e protezione. Ogni strategia di pianificazione familiare si presenta come la ricerca di un compromesso tra questi obiettivi. In tal senso quasi mai uno strumento da solo rappresenta la soluzione. Molto spesso un utilizzo combinato di strumenti diversi consente di esprimere il massimo risultato tra obiettivi differenti. **Proviamo a fare qualche esempio di questi strumenti...** Qualche esempio può essere rappresentato dalla separazione tra soci patrimoniali e soci gestionali attraverso le holding, l’utilizzo dello statuto per disciplinare le dinamiche familiari e sociali su un orizzonte multigenerazionale, l’adozione del patto di famiglia quale strumento ideale per impostare un programma di donazioni organizzato, l’utilizzo del trust in chiave successoria o testamentaria per regolare tempi e modi di accesso al patrimonio. In conclusione una strategia di fine anno per i patrimoni degli italiani non può passare soltanto attraverso una valutazione “terroristica” delle temute novità fiscali. Sarà molto più proficua, infatti, una accurata mappatura di obiettivi e bisogni seguita da una ragionata messa a terra degli strumenti offerti dall’ordinamento a partire dal testamento, imprescindibile cerniera di una corretta pianificazione patrimoniale.

I patrimoni degli italiani

844 mld **la ricchezza private** Sono 844 miliardi di ricchezza finanziaria (la più alta degli ultimi anni) e una quota di mercato oltre il 60%, superiore a quella di altri Paesi europei. L’industria italiana del private banking è stata oggetto di un approfondimento del Sole 24 ore dello scorso 12 settembre, in cui sono stati analizzati i diversi aspetti di un settore in salute e che cresce. Con la necessità però di capire come questa ricchezza possa posizionarsi in un contesto internazionale sempre più liberalizzato.