

Simone Concas

UN AMORE ETERNO

La pianificazione del patrimonio
in chiave successoria



«*Il rimedio è in noi*» sentenziò la vecchia.
«*Cuore, bisogna avere, null'altro...*»

Grazia Deledda,
Canne al vento, cap. VII

Nel celebre romanzo di Grazia Deledda "Canne al vento" la fragilità umana e la sorte sono rappresentate dalle canne che si piegano al vento. Il dolore per la perdita di un nostro caro non si esaurisce con la sua dipartita. Anzi, spesso questo delicato momento, anche nelle migliori famiglie, diviene occasione di litigi, ripicche, cause legali, lungaggini burocratiche e dispersioni patrimoniali.

Come mai esponiamo i nostri cari a questi rischi? Perché ci ostiniamo a prendere tempo, rimandando la pianificazione successoria dei nostri beni?

In che modo possiamo progettare il passaggio generazionale?

L'autore con il suo *excursus* evidenzia gli aspetti fondamentali di questo tema, rispondendo alle nostre domande in maniera esaustiva ed efficace. Inoltre, per illustrare compiutamente la questione, ci offre un'importante chiave di lettura: l'amore. Sì, il sentimento che può spingerci all'azione.

Per evitare di ritrovarci in balia degli eventi e delle conseguenti criticità che questi possono comportare, dobbiamo prendere coscienza del fatto che l'apporto di un esperto - in questo caso del consulente patrimoniale - è fondamentale. Il suo supporto, che si estrinseca attraverso la *ratio* e la *lex*, ci aiuta a perpetuare l'amore per i nostri cari, garantendo loro un avvenire armonioso e sereno.

© 2021 Simone Concas
www.simoneconcas.it



Finito di stampare maggio 2021

È vietata la riproduzione, anche parziale, di questo libro, effettuata con qualsiasi mezzo comprese le fotocopie, anche a uso didattico, non autorizzata dall'autore.

Simone Concas

UN AMORE ETERNO

**La pianificazione del patrimonio
in chiave successoria**

*“Non è solo per quello che facciamo che siamo responsabili,
ma anche per quello che non facciamo.”*
(Molière)

A mio nonno Salvatore

Sommario

Prologo	1
Storie di eredità contese	5
<i>Capitolo primo</i>	
La successione mortis causa	15
<i>Capitolo secondo</i>	
Il testamento	31
<i>Capitolo terzo</i>	
La pianificazione successoria	43
<i>Capitolo quarto</i>	
Il passaggio generazionale nelle aziende	51
<i>Capitolo quinto</i>	
Le imposte di successione	83
<i>Capitolo sesto</i>	
Le soluzioni	99
<i>Capitolo settimo</i>	
Conclusioni	125
Ringraziamenti	129

Prologo

Nella mia attività di consulente patrimoniale mi occupo ogni giorno di famiglie, aziende e patrimoni, prestando particolare attenzione agli aspetti legati al passaggio generazionale.

Durante la mia esperienza professionale, mi sono reso conto che al giorno d'oggi sono ancora poche le persone pienamente al corrente delle implicazioni che riguardano la divisione dei loro beni.

Il lavoro che mi accingo a presentare, pertanto, vuole creare un pò di sensibilità sull'argomento e fornire le basi per farsi trovare preparati quando si tratterà di delineare il futuro del proprio patrimonio e quello dei propri cari.

Negli ultimi sessant'anni è stata creata una ricchezza senza precedenti. Gli italiani, usciti dalle macerie della seconda guerra mondiale, si sono rimboccati le maniche e hanno inventato il mondo in cui attualmente viviamo. Tutta quella generazione ora ha sessanta, settanta, ottant'anni.

Questo significa che da qui ai prossimi vent'anni assisteremo al più grande passaggio generazionale mai conosciuto prima d'ora. Volenti o nolenti, saremo coinvolti tutti, o come portatori, o come beneficiari di questo patrimonio.

Per i genitori l'interesse principale è quello di trasmettere integralmente i propri beni, invece, per i figli e i nipoti è importante che ciò avvenga evitando possibili liti e imposte successorie che andrebbero a sminuire, a depauperare il patrimonio ricevuto. Tutti noi perciò dovremmo fare delle scelte e la scelta più pericolosa è quella di non fare nessuna scelta.

Viviamo in un Paese in cui la pratica di pianificare la propria successione per tempo è decisamente poco frequente. Questo è sicuramente frutto di un tabù associato all'idea della morte e di una distorsione culturale che considera il testamento uno strumento adatto solo a chi possiede grandi patrimoni e sia prossimo alla fine della propria vita. Un doppio blocco: culturale e psicologico. È opportuno precisare che in Italia la normativa vigente in materia di successioni è indiscutibilmente obsoleta e di certo non aiuta.

Gli articoli del codice civile che disciplinano le successioni risalgono al lontano 1942 e sono ben lontani dal rispecchiare l'evoluzione della nostra società e le situazioni che si sono manifestate all'interno della famiglia. Mi riferisco alle convivenze, a maggior ragione se in presenza di figli della stessa coppia o avuti da precedenti unioni. Altre problematiche riguardano anche le separazioni, i divorzi e la protezione dei figli con disabilità. Per non parlare della trasmissione di aziende, della necessità o volontà di beneficiare "qualcuno" della famiglia o un terzo in modo superiore agli altri aventi diritto, sempre nel pieno rispetto delle leggi vigenti.

In Italia, tra le cause più lunghe ci sono quelle successorie. In media sono necessari sette anni per una sentenza di primo grado. Fratelli cresciuti insieme, di fronte a problemi successori, anche per mere questioni di principio, sono pronti a farsi lunghe guerre legali. Inevitabilmente, ciò va a discapito del patrimonio ricevuto. Quando il bene ereditato è un'azienda i contrasti tra eredi possono azzerarne il valore ancor prima che si arrivi a una sentenza.

Che dire poi della precarietà dell'attuale quadro fiscale?

L'Italia è considerata il paradiso fiscale europeo per le imposte di successione. Per questo, da diversi anni, si parla insistentemente di un possibile inasprimento delle aliquote e di una riduzione delle franchigie. Considerando lo stock di ricchezza e di risparmio degli italiani non è peregrino pensare che gli attuali benefici vadano a scemare.

L'argomento, quindi, deve essere affrontato da più prospettive, con consapevolezza e con tempismo.

Pianificare la successione vuol dire scegliere e far vivere anche dopo di noi il frutto del nostro lavoro e della nostra passione. Il risultato sarà un atto d'amore verso i nostri cari prolungato nel tempo: *un amore eterno*.

La speranza è che il lettore, al termine di questa lettura, possa acquisire lo spunto mentale e l'impulso operativo per prendere carta e penna e iniziare a disegnare il futuro dei propri eredi.

Capitolo primo

Storie di eredità contese

La destinazione dei nostri beni è un tema piuttosto delicato, in quanto coinvolge la sfera sentimentale e quella giuridica.

È facile che all'apertura della successione scoppino guerre familiari interminabili e dolorose. A tal proposito è utile osservare le dinamiche successorie di alcuni personaggi famosi con patrimoni e nuclei familiari complessi.

Le casistiche che andremo a vedere ci mostrano che, sia che si decida di redigere testamento per tempo, sia che non si faccia alcunché per tutelare il passaggio del proprio patrimonio, la parola d'ordine è sempre la stessa: prudenza.

Due esempi significativi sono quelli di Lucio Dalla e di Luciano Pavarotti. Anche personaggi di tale calibro, sebbene potessero disporre di tutti i consulenti possibili, hanno avuto, come capita alla stragrande maggioranza degli italiani, un atteggiamento superficiale rispetto alla

tutela del proprio patrimonio e della serenità familiare. “Morto io, morti tutti” - sembra ancora la frase preferita dagli italiani.

Lucio Dalla

Lucio Dalla (Bologna, 4 marzo 1943 – Montreaux, 1 marzo 2012) non ha lasciato disposizioni testamentarie, scatenando il caos per la divisione dei suoi beni.

Sembra incredibile che un notaio, un avvocato, un commercialista o anche solo un amico, mediamente informato su questioni ereditarie, non gli abbia prospettato gli scenari che si sarebbero presentati in assenza di coniuge, discendenti e ascendenti.

A causa del vuoto testamentario, in base al codice civile, il suo patrimonio è stato ripartito tra cinque cugini di quarto grado, unici eredi legittimi. Marco Alemanno, il compagno di vita, è stato estromesso in toto. Eppure la loro relazione durava da più di dieci anni.

Secondo le stime, pare che il patrimonio del cantautore bolognese si aggirasse intorno ai 100 milioni di euro e potesse contare anche su diritti d'autore relativi a ben 581 canzoni (con scadenza nel 2082). Fra gli immobili figuravano: un'abitazione di 2400 metri quadri disposti su tre piani in via D'Azeglio a Bologna, che condivideva con Alemanno, una villa in Sicilia, una alle Isole Tremi-

ti, un appartamento a Urbino, terreni in Abruzzo, una barca di ventidue metri e le quote di partecipazione delle due società di produzione, la Assissime spa e la Pressing line srl. All'interno dell'appartamento bolognese erano custodite opere d'arte di inestimabile valore, come un dipinto di Klimt e cimeli musicali.

A poco sono servite le dichiarazioni di Alemanno: «*I parenti fanno finta che io non esista, negano l'evidenza*», che polemizzava sulle pagine del Corriere della Sera¹ quando la disputa era al suo apice.

Ciononostante, in un primo momento gli venne concesso di rimanere nell'abitazione di via D'Azeglio, la casa dove si sentiva prigioniero.

«*Se devo andare in un altro spazio della proprietà*» – si legge sempre nel Corriere della Sera – «*dove ci sono oggetti o le opere d'arte che Lucio mi ha regalato, deve esserci un testimone attento, chissà, che non rubi nulla. Mi hanno tolto le chiavi, hanno cambiato la serratura. C'è un curatore, che sta in mezzo, tra me e i cugini*».

Un anno più tardi, nel 2013, gli eredi hanno stabilito di mettere in vendita l'appartamento situato nel centro di Bologna per pagare le spese di successione.

¹ Valerio Cappelli, *Alemanno e l'eredità di Lucio Dalla*: "Sono prigioniero in casa mia", in *Corriere della Sera*, 9 giugno 2012. Consultabile al link: https://www.corriere.it/spettacoli/12_giugno_09/cappelli-alemanno-e-eredita-di-lucio-dalla_e2d5afa-b1ft-11e1-9647-65f4b2add31d.shtml.

Luciano Pavarotti

Un altro caso interessante è quello legato a Luciano Pavarotti (Bologna, 12 ottobre 1935 – Modena, 6 settembre 2007), in cui erano presenti due famiglie, entrambe con discendenti diretti, che concorrevano alla ripartizione dell'asse ereditario.

Sebbene il tenore si fosse premurato di redigere ben tre testamenti, quando era in vita, è scoppiata una grande disputa per l'eredità.

Il suo patrimonio (stimato intorno a 300 milioni di euro, comprese svariate proprietà immobiliari) è stato diviso tra le figlie nate dal primo matrimonio con Adua Veroni e la seconda moglie Nicoletta Mantovani.

Dopo la morte di Pavarotti ci sono state polemiche e illazioni. Per esempio, un'amica dell'artista ha accusato Nicoletta Mantovani di averlo raggirato impedendogli i contatti con figlie e vecchi amici e di aver ricevuto una disperata confessione dal cantante stesso, che le avrebbe chiesto di rivelare solo dopo i suoi funerali.

Per tutta risposta Nicoletta Mantovani l'ha querelata richiedendo un risarcimento di 30 milioni di euro. La storia si è poi conclusa nell'aprile del 2008, attraverso lettere chiarificatrici e un accordo per ritirare la denuncia, evitando ulteriori battaglie legali.

A scagliarsi poi contro la seconda moglie del cantante sono state le figlie nate dal primo matrimonio. Se il testamento redatto nell'estate del 2006 assegnava la

villa di Colle San Bartolo a Pesaro a Nicoletta Mantovani, insieme a metà delle quote della Sporting2 srl in fase di liquidazione, destinando il resto alle quattro figlie, nel giugno dell'anno successivo si è verificata la prima delle due correzioni.

Però, nemmeno la versione del lascito datata 13 giugno e sottoscritta a Modena si è rivelata la stesura definitiva, risalente invece al 29 luglio del 2007, quando Pavarotti, integrando il testamento precedente, ha assegnato alla seconda moglie tutto il patrimonio statunitense vincolandolo con un trust. Queste ripetute modifiche hanno alimentato alcuni sospetti spingendo il notaio Luciano Buonanno a ritenere che i ritocchi fossero in qualche modo orchestrati dall'esterno. Per questa ragione, la Procura della Repubblica di Pesaro ha aperto un'inchiesta a carico di ignoti, archiviata nel dicembre 2008, ipotizzando la circonvenzione di incapace.

Si suppone che l'artista, stanco e malato, non fosse lucido e consenziente al momento della modifica delle proprie volontà, a seguito della decisione di istituire il trust. Non sono pochi gli amici del tenore che hanno insinuato che fosse proprio la seconda moglie a forzargli la mano.

La vicenda è terminata a luglio del 2008 quando le figlie hanno raggiunto un accordo in merito alla suddivisione di alcuni beni immobili interessati dalla questione testamentaria. Alle figlie di primo letto è andata la villa marchigiana in riva al mare con piscina e 10 ettari di parco, residenza estiva della famiglia Pavarotti fin dalla loro adolescenza, oltre all'ambito appartamento

a Montecarlo e altre proprietà minori italiane. La casa di Santa Maria di Mugano nel modenese, dove l'artista è deceduto, con annessi 21 mila metri quadri di terreno e un ristorante attiguo, è stata assegnata a Nicoletta Mantovani. Inoltre, la stessa si è impegnata a liquidare alle tre donne quanto compete loro dalle proprietà da lei ereditate secondo i valori di mercato, invece, i titoli, le partecipazioni in società e persino gli abiti di scena sono stati suddivisi equamente secondo i parametri legali.

Alberto Sordi

Una delle più grandi fortune italiane finite in tribunale è sicuramente quella di Alberto Sordi (Roma, 15 giugno 1920 – Roma, 27 febbraio 2003). Sordi diceva di non avere parenti, salvo le due sorelle e un fratello con i quali ha convissuto tutta la vita. Di sposarsi non ne voleva sapere: *«ma che, mi devo mettere un'estranea in casa?»*.

Alla sua morte non c'era nessuna disposizione, perciò è stata la sorella maggiore Aurelia a beneficiare di una fortuna da 100 milioni di euro.

Questa è la storia di un grande patrimonio che ha scatenato appetiti incontrollati fra coloro che hanno accompagnato la carriera e la vita privata di "Albertone".

A differenza del fratello, la sorella maggiore Aurelia, prima di morire, aveva redatto il testamento indicando

come erede universale la Fondazione Museo Alberto Sordi e lasciando a mani vuote i parenti.

La vicenda è finita in tribunale per ben due volte. Quando Aurelia era ancora in vita fu vittima di un raggio, che andava a intaccare il 20% del patrimonio ereditato dal fratello. Gli avvocati Francesca Piccolella e Carlo Farina, il notaio Gabriele Sciumbata, ma anche Arturo Artadi, autista di Alberto Sordi e successivamente *factotum* dell'anziana donna finirono davanti al giudice con l'accusa di circonvenzione di incapace e di ricettazione.

All'epoca destarono sospetto alcune donazioni effettuate al personale della servitù di casa Sordi. Le perizie rilevarono che Aurelia Sordi era affetta da demenza degenerativa dovuta all'età. Appellandosi proprio a quelle, i trentasette cugini ne hanno impugnato il testamento avviando una causa e costituendosi parte civile nel processo.

Oriana Fallaci

In casa Fallaci la partita si è chiusa dopo travagliate vicende. Il testamento di Oriana Fallaci (Firenze, 29 giugno 1929 – Firenze, 15 settembre 2006) è stato considerato autentico. L'erede universale del patrimonio della celebre scrittrice, il nipote Edoardo Perazzi, ha ereditato i diritti d'autore, la casa a New York, l'archivio, i crediti e i conti bancari. Lo ha stabilito, di fatto, il gip di Firenze Angelo Maria Pezzuti, archiviando una vicenda controversa animata da perizie grafologiche e medico-legali sullo stato di salute della scrittrice nei giorni precedenti alla morte.

L'inchiesta è stata aperta a seguito della denuncia della sorella, Paola Fallaci, e dell'altro suo figlio, Antonio Perazzi, contro Edoardo. L'accusa era la probabile falsificazione della firma in calce al documento olografo. A pochi giorni dalla sua morte, avvenuta nella clinica Santa Chiara di Firenze, Oriana Fallaci aveva designato Edoardo Perazzi come unico erede, escludendo la sorella Paola, madre di Edoardo, e il nipote Antonio. A causa della denuncia della madre e del fratello, Edoardo è stato indagato per la presunta falsificazione della firma della zia.

Anche se il caso è stato definitivamente chiuso a favore di Edoardo, restano le ferite di una lotta consumatasi all'interno di una famiglia, dilaniata per un testamento.

Pino Daniele

Nel caso di Pino Daniele (Napoli, 19 marzo 1955 – Roma, 4 gennaio 2015), chiusa la fase del dolore e della commozione, presto, si apre quella dei conti. L'ammontare del patrimonio era piuttosto rilevante: depositi, titoli, azioni societarie, beni immobili e diritti d'autore.

Il cantautore aveva consegnato il testamento a un notaio romano. La sua ultima compagna Amanda Bonini, i tre fratelli, due sorelle e i vari nipoti sono stati esclusi. Beneficiari designati: i figli Alessandro e Cristina (avuti dalla prima moglie Dorina Giangrande), Sara, Sofia e Francesco (gli ultimi due minorenni, nati dal matrimonio con Fabiola Sciabbarrasi).

Ai cinque figli, avuti dalle due mogli, è stata attribuita la quota del 50%, il restante 50% è stato suddiviso tra l'ex moglie Fabiola, dalla quale non c'è mai stata separazione ufficiale, e i tre figli più piccoli.

Per quale motivo fare differenze fra i figli? Sara, Sofia e Francesco devono ancora costruirsi un futuro, al contrario Alessandro e Cristina hanno già da vivere essendo impegnati nell'entourage del padre. Da una parte la legge, dall'altra l'amore.

Amanda Bonini che era con lui in punto di morte è stata del tutto esclusa. Anche in questo caso non sono mancati i dissapori. La prima moglie ha portato avanti l'istanza per il riconoscimento dell'assegno di divorzio. La Cassazione ha dovuto dirimere una questione controversa

assumendo la linea secondo la quale la morte del coniuge fa cessare il rapporto coniugale e la materia stessa del contendere.

Capitolo secondo

La successione mortis causa

Una legge ormai obsoleta

Nel momento in cui viene a mancare una persona, il suo patrimonio rischia di rimanere orfano di titolare. Per evitare ciò, la legge ha istituito un procedimento successorio che garantisce a determinati soggetti di subentrare nella titolarità dei beni lasciati dal defunto e di poter gestire tutti quei rapporti patrimoniali pendenti al momento della sua morte.

L'intero impianto successorio italiano è stato strutturato nel 1942, durante la Seconda Guerra mondiale. I due profili su cui si fonda sono la famiglia e la proprietà (*rectius*, ricchezza). Entrambi hanno subito profondi

cambiamenti nel corso della storia.

Se in passato attribuire un bene in via successoria aveva il fine di aiutare e sostenere i figli e il coniuge rimasto vedovo, oggi il prolungamento della vita media delle persone ha esteso il novero dei soggetti bisognosi di assistenza.

I nipoti del testatore saranno i soggetti che più necessiteranno delle risorse del *de cuius* rispetto ai loro genitori. Inoltre, l'allungamento della vita media ha incrementato anche il numero di soggetti disabili.

Non si può poi ignorare il profondo cambiamento del ruolo della donna. Lo stereotipo della donna “angelo” del focolare domestico e della prole è ormai decaduto per dare spazio alla figura di donna lavoratrice con una propria autonomia economica.

La famiglia stessa ha mutato veste e organizzazione, infatti, quella unica e indissolubile è stata pian piano affiancata da altre tipologie di legami: famiglie atipiche, genitori single, figli concepiti in matrimoni differenti, convivenze, unioni civili, coppie di fatto.

La dinamicità familiare è speculare a quella patrimoniale. Se agli inizi del Novecento potevamo definirci una nazione basata sull'agricoltura e quindi con patrimonialità immobiliare, oggi gli scenari sono diversi. Dalla proprietà terriera, siamo passati a forme di investimento sempre più residenziale, a cui si è affiancata, nei tempi attuali, una forma di ricchezza “volatile”. Partecipazioni societarie e strumenti finanziari di ogni sorta che, consi-

derata la loro aleatorietà, rendono il patrimonio decisamente dinamico e sottoposto a oscillazioni e mutamenti di valore nel tempo.

Non c'è dubbio quindi che l'atteggiamento paternalistico, tipico del nostro sistema, sia ormai obsoleto.

La famiglia è cambiata

Fino a qualche decennio fa la famiglia era patriarcale ed estesa: nella stessa casa vivevano genitori, figli (non meno di tre), nonni, zii. Gli uomini erano addetti al lavoro, alla gestione del denaro e alle decisioni da prendere. Le donne dovevano occuparsi della casa e dei figli. Con il passare del tempo le cose sono cambiate: ormai, viene considerata famiglia anche un nucleo composto da una sola persona. Oggi le famiglie si possono qualificare in:

- famiglia tradizionale, costituita da genitori, uno o due figli
- famiglie lunghe, con figli in età adulta ancora alle dipendenze dei genitori
- famiglie allargate, composte dall'unione di due genitori divorziati con figli in comune e non
- famiglie con animali
- coppie di fatto.

C'era una volta la famiglia in senso canonico. Oggi la famiglia è arcobaleno, multietnica, trasversale, allargata o unipersonale. Quindi, il panorama è denso e complicato e questo genera devastanti implicazioni quando si apre la successione.

Nozioni base del nostro ordinamento

La successione è il subentro di un soggetto (successore o avente causa) a un altro (autore o dante causa) nella titolarità di una o più situazioni giuridiche attive o passive. Il possesso, dunque, “continua nell’erede” (art. 1146 c. c.).

Con la successione *mortis causa* si configura quell’istituto giuridico per il quale la titolarità di un patrimonio passa di mano al momento della morte del *de cuius*. In tal modo si evita che i beni diventino cosa di nessuno, *res nullius*, piuttosto che dello Stato.

Tale fattispecie rappresenta uno strumento di tutela della famiglia. In assenza di specifiche disposizioni del defunto il patrimonio è infatti destinato alla famiglia in senso lato.

Le tipologie di successione

La successione può avere due sole fonti: la legge o il testamento.

Si parla di successione legittima quando avviene per forza di legge, in assenza di disposizioni testamentarie. Di norma avviene a titolo universale, ciò significa che un soggetto subentra al defunto in tutti i rapporti giuridici, sia di tipo attivo che passivo.

Se invece le volontà del *de cuius* sono espresse in un testamento, si parla appunto di successione testamentaria. In questo caso, una quota del patrimonio è disponibile benché esista una quota di “riserva” (detta anche quota di legittima) destinata per legge ai legittimari (coniuge e figli, *in primis*). Questo principio, obbligatorio per legge, prende il nome di successione necessaria.

Nel nostro ordinamento a queste quote non possono essere poste condizioni. In altri ordinamenti, per esempio negli Stati Uniti, non esistono quote legittimarie.

L'asse ereditario

L'asse ereditario, *relictum*, è l'insieme dei beni, dei diritti e delle obbligazioni che costituiscono l'oggetto stesso della successione. Esso deve comprendere tanto i beni presenti al momento del decesso quanto le donazioni in

vita.

Se con disposizioni testamentarie o donazioni fatte in vita il defunto ha intaccato la quota di riserva (la quota di eredità che la legge riserva al coniuge, ai figli legittimi e ai figli naturali, in loro assenza agli ascendenti legittimi) ci sono i presupposti affinché gli eredi si attivino per la cosiddetta azione di riduzione, che ha la funzione di ridimensionare le disposizioni testamentarie o le donazioni per reintegrare la quota di legittima.

La successione “necessaria” (l’istituto che garantisce la titolarità di determinate quote del patrimonio del defunto ai soggetti che hanno rapporti di parentela stretti) non è automatica, ma disposta dall’autorità giudiziaria su richiesta degli eredi legittimari che si sentono lesi da quanto disposto in vita dal *de cuius*.

L'accettazione

L'eredità si acquisisce attraverso il negozio dell'accettazione, che si manifesta attraverso diverse forme.

L'accettazione espressa (art. 475 c. c.) avviene mediante atto pubblico o scrittura privata con cui l'erede assume tale titolo dichiarandolo espressamente.

L'accettazione tacita (art. 476 c. c.), tramite la disposizione di atti che presuppongono la volontà di accettare l'eredità e che sono attivabili solo dagli eredi. Per esem-

pio, la vendita di un bene inerente all'eredità.

L'accettazione con beneficio d'inventario rappresenta invece un caso particolare di accettazione, in genere, praticato laddove non si conosca con precisione lo stato patrimoniale del defunto. Con il beneficio di inventario infatti il patrimonio del *de cuius* e quello dell'erede rimangono distinti, per tutelare quest'ultimo da una situazione debitoria che potrebbe non essere coperta dalle attività.

La successione legittima

La legge prevede le seguenti categorie di eredi legittimi:

- il coniuge
- i figli
- i genitori
- i collaterali: fratelli e sorelle
- altri parenti entro il sesto grado
- lo Stato

Questi soggetti sono definiti legittimi in quanto designati direttamente dalla legge, in base al principio di gradualità. Infatti, l'esistenza di certe categorie di eredi esclude la partecipazione di altre. Valgono, nel dettaglio, le seguenti regole:

- il coniuge e i figli non sono mai esclusi
- i figli escludono ogni altra categoria tranne il coniuge
- il coniuge, in assenza di figli, esclude i parenti tranne ascendenti e collaterali
- gli ascendenti e i collaterali escludono gli altri parenti
- i parenti entro il sesto grado escludono lo Stato.

Come abbiamo visto nel caso di Lucio Dalla, in assenza di testamento, la sua eredità è andata a parenti lontani che, in parte, nemmeno conosceva.

Tabella 1. Successione in assenza di testamento (art. 565 e sgg, c. c.)

Se chi decede lascia	Quote del patrimonio ereditario spettanti
Solo il coniuge in assenza degli altri successibili (figli, ascendenti, fratelli e sorelle)	1/1 al coniuge
Il coniuge e un figlio	1/2 al coniuge e 1/2 al figlio
Il coniuge e due o più figli	1/3 al coniuge e 2/3 ai figli
Il coniuge ed ascendenti o fratelli e sorelle (senza figli)	2/3 al coniuge e 1/3 ad ascendenti - fratelli e sorelle
Solo il figlio (senza coniuge)	1/1 al figlio
Solo ascendenti	1/2 agli ascendenti in linea paterna, 1/2 agli ascendenti in linea materna
Solo fratelli e sorelle	una quota ciascuno in parti uguali; i fratelli e le sorelle unilaterali (padre o madre diversi) conseguono però la metà della quota dei germani (stessi genitori)
Solo ascendenti e fratelli e sorelle	Vedi art. 571 codice civile
Altri parenti	Vedi art. 572 codice civile
Coniuge separato	Vedi art. 585 codice civile

Tabella 2. Successione in presenza di testamento (art. 536 e sgg, c. c.)

Se chi decede lascia	Quote del patrimonio ereditario spettanti
Solo il coniuge	1/2 al coniuge come quota di legittima e 1/2 come quota disponibile
Il coniuge ed un figlio	1/3 al coniuge come quota di legittima, 1/3 al figlio come quota di legittima e 1/3 come quota disponibile
Il coniuge e due o più figli	1/4 al coniuge come quota di legittima, 2/4 ai figli come quota di legittima e 1/4 come quota disponibile
Solo il figlio (senza coniuge):	1/2 al figlio come quota di legittima e 1/2 come quota disponibile
Solo due o più figli (senza coniuge)	2/3 ai figli come quota di legittima e 1/3 come quota disponibile
Solo ascendenti legittimi	1/3 agli ascendenti come quota di legittima e 2/3 come quota disponibile
Il coniuge ed ascendenti legittimi (senza figli)	1/2 al coniuge come quota di legittima, 1/4 agli ascendenti come quota di legittima e 1/4 come quota disponibile
Coniuge separato	Vedi art. 548 codice civile

La comunione ereditaria

Quando una persona viene a mancare, lascia in eredità i propri beni che, nel loro insieme, costituiscono un'unica entità. All'apertura della successione e prima della divisione dei beni, gli eredi — sia che accettino espres-

mente, sia che accettino tacitamente l'eredità — ricevono quanto lasciato *pro quota*. Diventano comproprietari dell'eredità, cioè dei coeredi. Si parla quindi di comunione ereditaria.

Per esempio, se il defunto lascia in eredità un appartamento e ha quattro eredi, questi ultimi diventano comproprietari dello stesso immobile.

Questa situazione può portare a contrasti e spingere uno o più eredi a decidere di esercitare il diritto di chiedere che la comunione ereditaria venga sciolta.

La divisione ereditaria

L'istituto della divisione ereditaria è disciplinato dagli articoli 713 e seguenti e dagli articoli 1111 e seguenti del codice civile. Si tratta di un contratto, di una disposizione testamentaria o di un'azione giudiziale attraverso la quale si scioglie la comunione ereditaria incidentale sorta in seguito all'apertura della successione, o se ne previene il sorgere.

Nel caso di un contratto si parlerà di “divisione volontaria”, mentre nel caso di un'azione giudiziale si parlerà di “divisione giudiziale”.

L'articolo 713 del codice civile recita in particolare che: «i coeredi possono sempre domandare la divisione».

La collazione ereditaria

Prima di stipulare un contratto di divisione ereditaria, i coeredi, ai sensi dell'articolo 737 del codice civile, ove non siano stati espressamente dispensati, saranno tenuti alla collazione ereditaria. Fatta eccezione nel caso in cui sia stata espressa dispensa da collazione, infatti, i figli, i loro discendenti e il coniuge saranno tenuti a conferire alla comunione ereditaria quanto abbiano ricevuto a titolo di donazione. Le donazioni ricevute in vita dai soggetti tenuti a collazione, salvo espressa dispensa, saranno dunque neutrali dal punto di vista divisorio. Si parla a tal proposito di "anticipo" sulla successione.

La formazione delle quote della divisione ereditaria

L'articolo 727 del codice civile disciplina, nell'interesse dei coeredi, come debbano essere formate le porzioni (le quote) degli stessi. Il legislatore fissa un principio in base al quale le quote debbano essere composte in modo per quanto più possibile omogeneo. Saranno fatte «comprendendo una quantità di mobili, di immobili e crediti di eguale natura e qualità in proporzione dell'entità di ciascuna quota». La norma è senza dubbio derogabile nell'interesse delle parti. Nell'ambito del contratto di divisione ereditaria possono decidere di assegnare i beni in modo diverso e non omogeneo.

La divisione del testatore

La divisione del testatore è disciplinata dall'articolo 734 del codice civile. Non si tratta di una divisione contrattuale, ma di una disposizione contenuta in un testamento, attraverso la quale il testatore impedirà il sorgere della comunione ereditaria, assegnando beni ai propri eredi.

La divisione contrattuale o volontaria

La divisione volontaria è quel contratto attraverso il quale gli eredi sciogliono volontariamente la comunione ereditaria. Si tratta di un contratto a cui parteciperanno gli eredi, sia istituiti per testamento, sia in forza di successione legittima.

In tutti i contratti di divisione ereditaria è frequente la circostanza in cui è difficile che le assegnazioni in natura siano perfettamente corrispondenti alle quote. A tale circostanza sopperisce la disposizione, all'articolo 728 del codice civile, che stabilisce come in questo caso la disuguaglianza fra le quote divisionali debba essere compensata con conguagli in denaro.

La divisione giudiziale

La divisione giudiziale è una modalità di attivazione del procedimento di divisione previsto dal codice civile. Ha inizio mediante un'azione giudiziale attivabile dai condividenti, la quale deve essere obbligatoriamente preceduta da un tentativo di mediazione civile.

Il procedimento di divisione prevede la stima del valore dei beni oggetto del patrimonio ereditario. Il calcolo consiste nell'effettuare la differenza fra le attività e le passività lasciate dal *de cuius* per ottenere una somma netta che costituirà la massa ereditaria da dividere.

Durante il procedimento giudiziale, il giudice accerta che vi siano i presupposti per procedere alla divisione dei beni e determina le quote da attribuire ai condividenti.

L'articolo 720 del codice civile disciplina l'ipotesi in cui nell'asse ereditario siano compresi beni immobili non comodamente divisibili. Uno o più eredi potranno domandarne anche congiuntamente l'assegnazione. Anche in questo caso troverà applicazione l'articolo 728 del codice civile in ordine ai conguagli in denaro a cui avrà sempre diritto l'assegnatario di beni e diritti di valore inferiore ai propri coeredi.

I costi della divisione ereditaria

I costi della divisione ereditaria variano considerevolmente. La divisione infatti può aver luogo consensualmente davanti al notaio, in sede di mediazione civile oppure tramite un procedimento giudiziale.

La divisione ereditaria *per atto notarile* (contrattuale o volontaria) presuppone, chiaramente, il consenso di tutti i condividenti ed è sicuramente il procedimento più rapido e meno costoso. L'atto notarile costa, nel complesso, poche migliaia di euro che dovranno pagare i condividenti in proporzione alle quote, salvo diverso accordo. Anche dal punto di vista fiscale la divisione è agevolata, soprattutto nella circostanza in cui non vi siano conguagli.

La divisione davanti all'*organismo di mediazione* presuppone l'assistenza di un avvocato per ciascuna parte. Il procedimento, sebbene sia ben agevolato dal punto di vista fiscale, è sicuramente più costoso di quello per atto notarile. A incidere, notevolmente, sono i costi dell'assistenza legale.

La modalità più costosa per addivenire alla divisione è quella *giudiziale*. Si tratta di un procedimento lungo, che presuppone il fallimento del tentativo di mediazione obbligatoria. Il procedimento dura diversi anni, presuppone necessariamente la stima dei beni da dividere ed eventualmente l'assistenza di un consulente tecnico di parte. I costi in questa circostanza lievitano e possono superare complessivamente una decina di migliaia di

euro (per tutti i condividenti). Il procedimento giudiziale, stante la sua durata e i suoi costi, deve tendenzialmente essere evitato.

Appare pertanto chiaro che, se si vuole tutelare la pace in famiglia, proteggendo al contempo i propri eredi da lunghi e costosi contenziosi per dividere l'eredità, la strada *testamentaria* è senza ombra di dubbio quella più efficiente.

Capitolo terzo

Il testamento

“Sia fatta la mia volontà”

Il testamento è uno strumento fondamentale, pensato e voluto, per la suddivisione del proprio patrimonio. Può essere modificato e revocato in qualsiasi momento. Spesso, ci si trova davanti a più testamenti, redatti in diverse epoche, a dimostrazione del fatto che disporre il trasferimento dei beni, talvolta, è anche un’occasione di riconciliazione o di riconoscimento di figli.

Il testamento permette di utilizzare la cosiddetta quota disponibile, una percentuale del patrimonio di cui si può disporre, a piacimento, assegnandola anche a persone esterne alla famiglia. Si può decidere di assegnarla anche a un parente, che già figura quale erede, maggiorando la sua quota.

Dal punto di vista pratico il testamento è un atto di responsabilità attraverso il quale ci si occupa dei propri cari, destinando loro i propri beni dopo la vita o, nel caso di eredi minorenni, individuando gli amministratori fiduciari e le modalità di amministrazione dei beni loro destinati. Con il testamento solidale si può infine destinare una parte del proprio patrimonio ad associazioni o enti di volontariato.

È bene ricordare che in assenza di testamento è la legge che interviene nella divisione dei beni (successione legittima).

I tipi di testamento

Il testamento deve avere forma scritta (il testamento orale infatti non è valido). Fra i testamenti ordinari disciplinati dal codice civile vigente ci sono il testamento olografo, il testamento pubblico e il testamento segreto.

Il testamento olografo è quello scritto direttamente dal testatore, il quale lo deve datare e firmare. La scrittura può avvenire su qualsiasi tipo di carta e se occupa più fogli questi devono essere numerati. La data è fondamentale perché, come abbiamo visto nel caso di Pavarotti, in presenza di più testamenti, l'ultimo in ordine cronologico prevale sui precedenti.

Il testamento pubblico è quello redatto dal notaio alla

presenza di due testimoni. Il testatore detta le sue volontà al notaio e quest'ultimo ha l'onore di trascriverle e predisporre il documento.

Il testamento segreto può essere scritto dal testatore o da un terzo, al quale si può quindi dettare. Il documento va poi consegnato, in una busta sigillata, al notaio che la conserverà. Il documento diventerà pubblico solo dopo la morte del testatore.

Un caso a parte è il testamento internazionale che non rientra nel codice civile, ma in una normativa della legge 387 del 1990.

Storie curiose di testamenti e lasciti

Dalla lettura delle disposizioni testamentarie di uomini e donne famosi emergono disposizioni interessanti e, in alcuni casi, perfino comiche. Chi poi sceglie di dare una conclusione nobile alla propria esistenza tramite un lascito solidale trasforma il suo testamento in una storia d'amore verso il prossimo e lancia un messaggio di speranza alle nuove generazioni.

Strano a dirsi, ma in alcuni casi la lettura dei *testamenti* può diventare intrigante e a volte perfino divertente. Indipendentemente dalla scelta stilistica del testatore, non esiste testamento che non si apra o non si chiuda con questo imperativo: *“sia fatta la mia volontà”*.

E le volontà espresse, sono le più variegate: da quella impossibile a quella più curiosa, dal desiderio di togliersi qualche sassolino dalla scarpa al gesto di solidarietà per aiutare chi ha più bisogno con i lasciti solidali, i quali sono oramai diventati una vera e propria tradizione consolidata nel nostro Paese, nonostante la crisi economica.

Personaggi celebri italiani

«Il contenuto della camera di mia madre, che io ho mantenuto immutata fino ad oggi, dovrà essere considerato sacro e gelosamente conservato da mio nipote Guido, da sua moglie e dai loro figlioli». Tralasciando eventuali riflessioni sulla validità testamentaria di una tale richiesta, viene subito da chiedersi chi possa essere tanto mammone da includerla nel proprio testamento. Si tratta del primo presidente della Repubblica italiana, *Enrico De Nicola* (Napoli, 9 novembre 1877 – Torre del Greco, 1 ottobre 1959).

Sempre in tema di rapporti filiali, *Maria Montessori* (Chiaravalle, 31 agosto 1870 – Noordwijk, 6 maggio 1952), prima donna italiana a conseguire una laurea in medicina e figura di spicco nel campo della pedagogia, riconobbe proprio nel suo testamento un figlio segreto – abbandonato dopo il parto e rientrato nella sua vita poco prima della morte – incaricandolo di continuare il lavoro da lei intrapreso.

Alessandro Manzoni (Milano, 7 marzo 1785 – Milano, 22 maggio 1873) si preoccupò di mettere a tacere eventuali discussioni tra i suoi figli ed eredi. «Ritenuto che la gestione tenuta per mio conto da mio figlio Pierluigi non ebbe mai per base un mandato di procura, ma si fondava totalmente nella scambievole fiducia e buona fede, sicché egli, anche per mia volontà, non ha mai potuto credersi in obbligo d’attenersi a modalità di forme, intendo che esso Pierluigi non possa dà miei eredi esser molestato, né obbligato a rendiconto per gli atti qualunque di detta sua gestione».

Non sempre però le ultime disposizioni vengono esaudite perché, come diceva *Thomas Mann*, «la morte di un uomo è meno affar suo che di chi gli sopravvive».

Cesare (Roma, 100 a. C. – Roma, 15 marzo 44 a. C.) redasse il suo testamento durante le Idi di settembre (45 a. C.) nella sua villa sulla via Labicana e lo affidò alla Vestale Maggiore. Lo stesso venne aperto in casa del console Antonio su richiesta del suocero Lucio Pisone. Gli eredi designati furono i suoi tre pronipoti per parte delle sorelle: Caio Ottavio ereditava i tre quarti, Lucio Pinario e Quinto Pedio il quarto residuo. Caio Ottavio veniva adottato. Tra i tutori comparivano anche i nomi di molti di coloro che poi l’avrebbero ucciso. Decimo Bruto indicato come secondo erede, sarebbe subentrato a Ottavio se questo non avesse preso possesso dell’eredità. Anche il popolo venne coinvolto, i cittadini romani ereditarono i giardini intorno al Tevere e trecento sesterzi.

Il tema delle volontà non esaudite ha ispirato anche il

mondo del cinema. Ce lo ricorda bene Totò nel film “47 morto che parla”, passato alla storia per la famosa frase «... e io pago!». *Antonio de Curtis* impersona l’avarissimo barone Antonio Peletti, il quale non ha alcuna intenzione di disfarsi del tesoro ereditato dal padre, destinato a finanziare la costruzione della prima scuola pubblica nel suo paese natale. Il finale è noto: l’istituto viene realizzato, ma i compaesani del barone Peletti hanno dovuto escogitare un piano diabolico per far rispettare le ultime volontà (solidali) del defunto.

Capitolo a parte costituiscono le indicazioni in merito ai propri funerali che ricorrono di frequente. E se la “gente comune” tende a dare istruzioni in proposito per assicurarsi una degna sepoltura, spesso temendo la tirchieria dei propri eredi, i nomi noti si sono preoccupati, nella maggior parte dei casi, di chiedere esequie di basso profilo. Salvo rimanere spesso inascoltati.

Per esempio, il Nobel per la letteratura *Luigi Pirandello* (Agrigento, 28 giugno 1867 – Roma, 10 dicembre 1936) chiese: «Sia lasciata passare in silenzio la mia morte. Agli amici, ai nemici preghiera non che di parlarne sui giornali, ma di non farne pur cenno. Né annunci né partecipazioni. Morto, non mi si vesta. Mi s’avvolga, nudo, in un lenzuolo. E niente fiori sul letto e nessun cero acceso». Non solo. Avrebbe voluto un «carro d’infima classe, quello dei poveri. Nudo. E nessuno m’accompagni, né parenti né amici».

Anche *Giuseppe Verdi* (Le Roncole, 10 ottobre 1813 – Milano, 27 gennaio 1901) scrisse: «Ordino che i miei

funerali siano modestissimi e siano fatti allo spuntar del giorno o all’Ave Maria di sera senza canti e suoni. Non voglio nessuna partecipazione della mia morte colle solite formule».

Papa Paolo VI (Concesio, 26 settembre 1897 – Castel Gandolfo, 6 agosto 1978) attribuiva tanta importanza al tema, a tal punto da ribadire il concetto per ben tre volte. Già nel 1965 chiedeva funerali “pii e semplici”, dando indicazione di sostituire il catafalco in uso per le esequie pontificie con un apparato “umile e decoroso” e di non prevedere per lui alcun monumento. Ma, forse preoccupato dalla probabile inottemperanza di una tale richiesta, ribadì di non desiderare alcuna tomba speciale in un’aggiunta del 1972, per poi indicare nuovamente tre anni più tardi: «Desidero che i miei funerali siano semplicissimi e non desidero né tomba speciale, né alcun monumento». I suoi timori erano ben fondati, visto il ruolo ricoperto e i diversi personaggi celebri che avevano già visto ignorate le proprie richieste di semplicità.

Di recente ha fatto scalpore su tutti i giornali la vicenda della professoressa di Genova che ha lasciato 25 milioni in beneficenza a sedici enti. *Marisa Cavanna* si è spenta il 9 dicembre 2020 all’età di novantasei anni. Ha predisposto tutto prima della sua dipartita, persino il necrologio. Professoressa di Lettere fino alla pensione, una vita semplice e ritirata, non si è mai sposata ed era molto religiosa. Fra i destinatari dei suoi “averi” ci sono l’ospedale pediatrico Gaslini e l’ospedale Galliera di Genova, istituzioni, associazioni e onlus.

Personaggi famosi nel mondo

Il più generoso è stato il filosofo, giurista e scrittore inglese *Francesco Bacone* (Londra, 22 gennaio 1561 – Londra, 9 aprile 1626) che lasciò addirittura la maggior parte della sua casa e della sua terra alla servitù. Un domestico, Robert Halpeny ricevette 800 mila sterline odierne (1 milione di euro), oltre a provvigioni garantite di paglia e legna per il fuoco. Un altro domestico, Stephen Paise, 700 mila sterline (850 mila euro).

L'avvocato *TM Zink dell'Iowa* (morì nel 1930) odiava le donne a tal punto da continuare a detestarle anche da morto, sebbene non avesse fatto i conti con sua figlia. Nelle sue ultime volontà espresse il desiderio di impiegare i suoi 35 mila dollari per costruire una biblioteca i cui scaffali non avrebbero dovuto ospitare opere di donne. Spinta anche dal risentimento nell'aver ricevuto la miseria di soli cinque dollari in eredità, la figlia del legale statunitense ottenne l'avvallo del tribunale di non far realizzare la biblioteca.

Altro personaggio curioso è *Samuel Bratt* (morì nel 1960), un uomo di nazionalità britannica. Lasciò alla moglie 330 mila sterline a condizione che la donna fumasse cinque sigari al giorno. Dietro l'assurda richiesta si celava un desiderio di vendetta per avergli sempre proibito di fumare i suoi sigari. Alla sua morte l'uomo volle restituirle "il favore".

Suonano come una ripicca anche le ultime volontà di *William Shakespeare* (1564 – 1616) che lasciò alla moglie

Anne, il cui matrimonio durò trentatré anni, soltanto il suo “secondo miglior letto” e qualche altro pezzo d’arredamento. Il grosso del suo patrimonio andò alla figlia maggiore, ma qualcosa anche ai poveri della sua città, Stratford-upon-Avon.

C’è anche chi, dopo la sua morte, non riesce a pensare che a sé stesso. Come nel caso del compositore tedesco *Georg Friedrich Händel* che morì a Londra nel 1759 lasciando 600 sterline (90 mila sterline odierne) per la costruzione di una statua in suo onore, dentro l’abbazia di Westminster.

Lo scrittore *George Bernard Shaw* (Dublino, 26 luglio 1856 – Ayot St Lawrence, 2 novembre 1950) fu fantasioso fino alla fine, infatti destinò parte del suo patrimonio per finanziare l’invenzione e la promozione di un nuovo alfabeto, superiore a quello utilizzato per la scrittura delle sue commedie. L’intento era buono, ma altrettanto impossibile, i soldi finirono nelle casse del British Museum e di altre istituzioni pubbliche del Regno Unito.

Alla morte di *Franz Kafka* (Praga, 3 luglio 1883 – Kierling 3 giugno 1924), Max Bord, in qualità di esecutore testamentario, avrebbe dovuto distruggere le sue numerose opere incompiute. Sappiamo tutti come andò a finire: Bord non seguì le ultime volontà dello scrittore praghese e pubblicò tutti i testi. Il risultato fu che Kafka divenne uno dei romanzieri più letti e più venduti del pianeta.

Grande scalpore suscitò, sicuramente, il testamento di *Sir Francis Drake* (Tavistock, 13 luglio 1540 – Portobe-

lo, 28 gennaio 1596), il corsaro che depredava galeoni spagnoli per conto della corona britannica, il quale lasciò nel 1596 la sua fortuna (40 sterline, pari a 150 mila sterline di oggi) ai poveri e alla parrocchia di Plymouth, la sua città natale.

Dean Smith, coach per 36 anni della squadra di basket della University of North Carolina, trattava i suoi atleti come figli e li considerava parte della sua vita. Per ringraziarli tutti, nessuno escluso, nelle sue ultime volontà dispose un piccolo lascito per ciascuno di loro. Una cifra simbolica, un assegno di 200 dollari accompagnato da un biglietto in cui scriveva: «Buon pranzo, con i migliori saluti da Coach Dean Smith».

Oltre a parenti e amici, c'è anche chi nel suo testamento pensa al suo animale domestico. Una donna americana di New York ha lasciato in eredità un milione di dollari al suo cane. Soldi destinati al terrier malese per cibarsi solo di carne di prima scelta e godere di tante altre comodità.

A febbraio del 2021, in India, il contadino *Om Narayam-Verma* ha deciso di ripartire la sua eredità (oltre 7 mila ettari di terreno) assegnandone metà alla sua seconda moglie e l'altra metà al suo cane Jake. I figli, nati dalle due nozze, sono stati completamente estromessi. Ha voluto punirli perché non si sono mai presi cura di lui.

Fare testamento resta il modo più semplice ed efficace per essere presenti anche quando si è costretti a dire addio a questo mondo. Chi era fortemente deciso a lasciare ai posteri una buona immagine di sé era *Alfred Bernhard Nobel*, chimico svedese (Stoccolma, 1833 – Sanremo,

1896) che ha fatto una fortuna con l'invenzione della dinamite e come commerciante d'armi. Negli ultimi anni della sua vita era però tormentato dai rimorsi, non voleva essere ricordato come uno strumento di morte. Come *Scrooge nel Canto di Natale di Dickens*, ha deciso di cambiare il suo destino. E lo ha fatto partendo dal suo testamento: ha diviso i suoi beni tra la sua famiglia e una fondazione con lo scopo di distribuire ogni anno cinque premi a chi avesse reso i maggiori benefici all'umanità nei campi della chimica, della medicina, della letteratura, della fisica e della pace. Ecco la storia di come è nato il famoso premio Nobel.

Capitolo quarto

La pianificazione successoria

Il ruolo del consulente patrimoniale

In Italia la pratica di redigere testamento è ancora poco diffusa, nonostante la semplicità e l'economicità dello strumento, pensiamo al testamento olografo.

La scarsa predisposizione alla pianificazione è probabilmente la principale ragione che porta gli italiani a rinviare di continuo questo momento. A ciò si può aggiungere che spesso manca un interlocutore di fiducia, in grado di sensibilizzare e far percepire i vantaggi derivanti dall'ordinata programmazione del passaggio. Non trascuriamo, inoltre, anche le motivazioni più superficiali quali la scaramanzia e il fatalismo, tipicamente presenti nel nostro DNA.

Un testamento pensato e, soprattutto, un'attenta piani-

ficazione successoria consentono di dirimere possibili conflitti *ex ante*, evitando agli eredi lunghi e costosi contenziosi legali, e di beneficiare di notevoli risparmi dal punto di vista fiscale. Preservando sia la serenità familiare, sia l'integrità del patrimonio trasmesso.

Tra le diverse figure professionali a cui si rivolgono le famiglie italiane, la figura del consulente patrimoniale appare oggi una delle più appropriate ad affiancarle in questo delicato momento.

Il consulente patrimoniale ha infatti competenze specifiche in termini di pianificazione successoria e una visione olistica del patrimonio, che difficilmente altri professionisti riescono prontamente ad avere.

L'interazione costante con il proprio cliente, infatti, lo pone nella condizione privilegiata di poter accedere a numerose informazioni relative al suo ciclo di vita, utili a individuare le fonti di preoccupazione all'interno della sua famiglia, a comprendere e valutare l'esatta composizione del suo patrimonio (attività finanziarie, assicurazioni, immobili, partecipazioni societarie) e a suggerire le azioni da intraprendere per l'ottimizzazione patrimoniale e fiscale.

Tuttavia è importante chiarire che la sua figura non va a sostituire quella degli altri professionisti, con i quali, anzi, lavora in sinergia. La messa in atto della pianificazione successoria richiede, infatti, il coinvolgimento di altre figure con elevata specializzazione (avvocati, notai, commercialisti, tributaristi) in grado di dare eccellenza al servizio offerto.

1 Le fasi della pianificazione

1.1 La fase zero

Nel momento in cui una persona decide di pianificare la propria successione o, spinta dal proprio consulente, accetta di cominciare a occuparsene, deve considerare una molteplicità di fattori e di eventuali rischi, esogeni ed endogeni alla famiglia, che possono in qualche modo minare l'integrità del patrimonio accumulato e creare difficoltà agli eredi nell'amministrazione e protezione dell'eredità ricevuta.

Questa è la fase della consapevolezza, quella in cui dovrebbe farsi le seguenti domande:

- “Conosco gli strumenti di protezione patrimoniale previsti dal nostro ordinamento?”
- “Ho già fatto testamento?”
- “Ho mai fatto un'analisi complessiva del mio patrimonio?”
- “Ho identificato i rischi della mia attività professionale?”

Non sempre i pericoli di dispersione del patrimonio sono riconducibili a rischi esterni (imprenditoriali, professionali ed economici), anche la complessità delle vicende familiari possono creare i presupposti per aggressioni patrimoniali o frammentazione della ricchezza.

Spesso, è proprio all'interno delle famiglie che si nascondono le insidie che possono contribuire, in modo più o meno marcato, più o meno prevedibile, al depauperamento del patrimonio familiare.

I problemi tra eredi possono essere fonte di preoccupazione per il capo famiglia, da qui il vantaggio, mentre è ancora in vita, di controllare e strutturare una valida pianificazione patrimoniale in grado di durare, anche dopo la sua scomparsa, a difesa degli eredi ma anche dei suoi beni, specie se tra questi vi è un'impresa.

Il compito del consulente patrimoniale è quello di individuare, insieme al proprio cliente, le fonti di preoccupazione all'interno della sua famiglia e trovare le soluzioni e i meccanismi di governance più adatti. Ma anche comprendere l'esatta composizione del patrimonio e suggerire le azioni da intraprendere per la sua ottimizzazione e per una sua efficace pianificazione fiscale.

Superato questo step fondamentale, si può iniziare una pianificazione patrimoniale seguendo un percorso ben strutturato che si sviluppa in diverse fasi.

1.2 Mappatura situazione familiare

Questa fase prevede l'analisi delle informazioni relative alla famiglia, quali:

- informazioni generali (età, professione)
- regime patrimoniale

- situazioni familiari pregresse (figli da altre unioni, separazioni o divorzi)
- eventuali assegni di separazione o divorzili
- eventuale vedovanza e percepimento pensione di reversibilità.

1.3 Mappatura degli eredi

Come prima azione di questa seconda fase vengono individuati gli eredi legittimi, quindi le persone chiamate all'eredità in assenza di successione testamentaria. Fatto ciò, è importante analizzare la loro posizione e comprenderne lo stato dei rapporti. Questo aiuterà a ragionare in merito alla ripartizione ideale che si vorrebbe per il patrimonio.

Infine, va quantificata, sulla base delle disposizioni di legge, la quota di eredità che spetterebbe a ciascuno e le relative imposte e franchigie successorie.

1.4 Mappatura del patrimonio

Dopo aver mappato la realtà familiare e ricostruito lo scenario successorio, si procede con l'individuazione totale del patrimonio (mobiliare, immobiliare e aziendale). Si tratta di un'attività di estrema importanza, informazioni parziali o una panoramica non completa possono minare l'intera strategia.

Se si pensa al patrimonio di un nucleo familiare nell'ottica di passaggio generazionale, occorre prendere in considerazione i seguenti elementi:

- il patrimonio immobiliare, sia di tipo civile che artigianale, commerciale o industriale, posseduto personalmente o attraverso veicoli societari
- le quote e partecipazioni in società di persone o di capitali, da soli o assieme ad altri soci, appartenenti al nucleo familiare o del tutto estranei ad esso
- l'azienda condotta in forma individuale o come impresa familiare
- altri beni mobili, come titoli e azioni quotate, obbligazioni, titoli di stato, assicurazioni, quote di fondi comuni, denaro, gioielli, beni di antiquariato
- altre proprietà come terreni, piantagioni
- le relazioni affettive e personali che caratterizzano l'armonia di una famiglia ed i suoi valori più personali.

1.5 Mappatura dei rischi

Questa è la fase, probabilmente, più delicata per due motivi. Primo, spesso non si è consapevoli dei propri rischi patrimoniali, né si è abituati a parlarne con una figura professionale con preparazione specifica in materia.

Secondo, le situazioni che possono riservare criticità sono anche quelle delle quali si è più restii a parlarne.

Com'è noto, il patrimonio può essere inaspettatamente intaccato dal verificarsi di determinanti eventi.

Analizzare i rischi di maggiore esposizione risulta pertanto un passaggio determinante. In particolare andranno mappati:

- i rischi personali
- i rischi patrimoniali
- i rischi professionali.

L'obiettivo fondamentale di questa fase consiste nel trasferire i rischi potenzialmente più dannosi, attraverso l'implementazione di quelle soluzioni (*in primis* assicurative, ma non solo) che garantiscano sufficiente copertura e protezione.

1.6 Strategia di protezione

Arrivati a questo punto si definisce una strategia patrimoniale individuale. Proprio il percorso fatto fin qui rende chiaro che è impossibile dare risposte standardizzate, le soluzioni e gli obiettivi sono soggettivi. Solo attraverso un'analisi personalizzata il consulente patrimoniale è in grado di prospettare le garanzie e gli strumenti giuridici più adatti alla protezione personale, familiare, professionale e patrimoniale del cliente e dei suoi successori.

1.7 Strategia Successoria

Attraverso le informazioni raccolte, viene elaborata una strategia successoria personalizzata alla luce delle volontà più intime emerse.

Una successione, infatti, coinvolge non solo questioni patrimoniali ma anche relazioni e sentimenti.

Considerati i punti precedenti, si analizzano i costi-benefici delle diverse soluzioni perseguibili, in modo da simularne gli aspetti economici, finanziari e giuridici per arrivare all'individuazione degli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi fissati.

Capitolo quinto

Il passaggio generazionale nelle aziende

Il contesto italiano

Il passaggio generazionale, o successione aziendale, in un'impresa è il momento nel quale i fondatori cedono il passo e le forze nuove subentrano nella gestione dell'attività. Il tema del passaggio dell'impresa alla generazione successiva, spesso, non viene colto nella giusta misura, infatti, non si tratta solo di un passaggio di quote o di cariche, ma è il trasferimento delle conoscenze e delle competenze manageriali di gestione d'azienda. Il processo di successione ha l'obiettivo di garantire la continuità dell'azienda, preparare l'inserimento della nuova generazione e permettere di conoscere e pianificare lo sviluppo aziendale, tramite l'osservazione e l'analisi approfondita dei punti di forza e di debolezza dell'impresa. Occorre sottolineare che la cattiva o inesistente gestione della

successione è una delle principali cause di “mortalità” dell’azienda.

La presenza di elementi delle nuove generazioni nei business familiari italiani risulta essere superiore rispetto a quella registrata in altri Paesi: l’81% di essi segue infatti le orme dei genitori, operando nelle proprie imprese familiari in diversi ruoli di responsabilità, rispetto al 65% della media globale.

Se analizziamo il fenomeno nello specifico, registriamo che il 43% degli eredi italiani è presente nei CdA rispetto al 37% della media, mentre il 52% ha avuto un ruolo attivo nella direzione aziendale, contro il 43% della media generale.

Inoltre, i giovani italiani che dovranno prendere le redini della società di famiglia fanno poca esperienza, rispetto agli stranieri, nelle dinamiche aziendali.

Tabella 3. Impresa e passaggio generazionale – dati ISTAT

IMPRESA E PASSAGGIO GENERAZIONALE	
Imprenditori che considerano il passaggio generazionale come fase critica da gestire	80%
Imprenditori intenzionati a trasmettere la gestione d'azienda ad un discendente	68%
Percentuale di trasferimenti di imprese avvenuto tra soggetti legati da vincoli di parentela nell'anno 2003	60%
Imprese che arrivano alla terza generazione	20%
Percentuale di fallimenti annui derivanti dalla mancata pianificazione del passaggio generazionale	10%
Numero dipendenti coinvolti nel fenomeno del passaggio d'azienda	11 milioni
Imprese familiari coinvolte annualmente nei processi di passaggio generazionale	66 mila
Presenza di membri della famiglia nel management d'impresa	70%
Imprenditori con più di 60 anni	43%
Aziende il cui assetto base è di tipo familiare su di un totale di circa 5 milioni di iscritti al registro imprese	93%
Imprenditori che affronteranno il passaggio d'azienda nei prossimi 10 anni	50%

Nei prossimi anni questo passaggio dovrà essere affrontato dal 50% delle aziende italiane e diventerà ancora più problematico in considerazione di alcune caratteristiche delle piccole e medie industrie, quali la struttura dimensionale organizzativa e la marcata connotazione familiare.

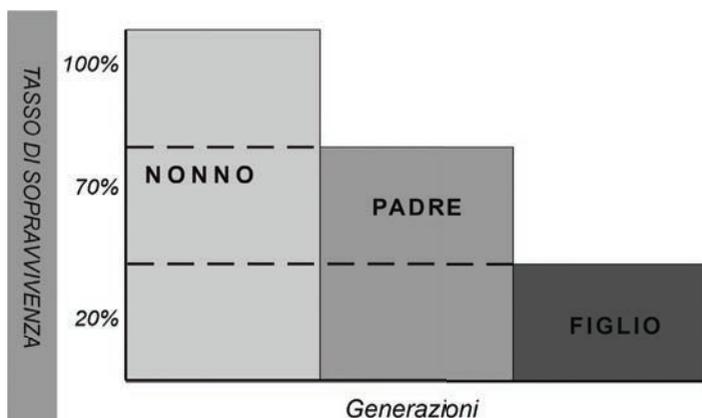
Per comprendere meglio le implicazioni socio-economiche del passaggio generazionale, è utile analizzare i dati elaborati da Unioncamere (Unione italiana delle Camere

di commercio, industria, artigianato e agricoltura).

Gli imprenditori italiani iscritti alle Camere di commercio sono 5 milioni, di questi il 93% ha una struttura di tipo familiare a differenza del 50% della media europea. Il 43% ha più di sessanta anni.

Fra una decina di anni le imprese che dovranno affrontare il problema del passaggio generazionale saranno il 50% del totale, contro il 68% degli imprenditori che prospettano l'eventualità di affidare l'azienda a un familiare. Il 20% delle imprese arriva alla terza generazione. Il resto riesce a trasmettere il patrimonio da padre in figlio, ma non da nonno a nipote.

Tabella 4. Tasso di sopravvivenza



Le aziende italiane che hanno un organico al di sotto delle dieci unità sono il 95%. Le statistiche ci indicano che la mancata pianificazione del passaggio generazionale da parte delle aziende determina il 10% dei fallimenti

annuali delle stesse. Nel giro di cinque anni dal passaggio dalla prima alla seconda generazione due aziende su tre scompaiono.

Nelle piccole e medie imprese italiane i fondatori, sistematicamente, lasciano lo scettro del potere ai *nipoti* piuttosto che ai figli. Ma come mai? Secondo la ricerca *Medie imprese familiari: squadra che vince non si cambia oppure si?* presentata da Gabriele Barbaresco del centro studi di Mediobanca, durante l'osservatorio Aipb sugli imprenditori, i padri fondatori fanno fatica a lasciare il comando, allungando a dismisura la loro permanenza all'interno della società di famiglia, tanto da trovarsi a lavorare con i nipoti neoassunti. La generazione dei *figli è dunque quella più penalizzata*, dato che entra in azienda ad età avanzata (cinquantacinque anni) e si trova schiacciata dai due estremi famigliari: vecchio e giovane.

I dati parlano chiaro. Su un campione di 3.500 medie imprese familiari analizzate, in 572 casi ci sono soggetti over settantadue che ricoprono più cariche (amministratore delegato e presidente). E che non hanno ancora pensato e programmato il passaggio generazionale (40%), perché risulta essere ancora troppo presto o perché mancano gli eredi.

La presenza di successori, non rende però la situazione più semplice. Non mancano, infatti, i casi in cui l'imprenditore fa fatica a trovare le *competenze giuste* all'interno della famiglia o esistono dissidi fra gli eredi o ancora lo stesso imprenditore e fondatore ha dei "blocchi psicologici" a lasciare il comando alle generazioni future.

Gli attori in gioco

Come anticipato, il passaggio generazionale è soprattutto una questione di comunicazione e di relazioni fra persone.

Gli attori coinvolti nei passaggi generazionali di attività di impresa (aziende e quote di partecipazione) sono: il genitore – imprenditore, i figli, i consulenti.

Il genitore – imprenditore è colui che detiene il patrimonio, ha contribuito in modo decisivo alla sua formazione e al suo sviluppo e deve destinarlo in chiave successoria.

I figli – eredi sono i destinatari del passaggio generazionale e possono essere suddivisi in:

- *eredi interessati* e capaci (ora o in futuro) di proseguire l'esercizio dell'attività imprenditoriale
- *eredi non interessati* o non in grado di proseguire attivamente l'esercizio dell'attività imprenditoriale.

I consulenti esterni, sono i consiglieri dell'imprenditore che possono fornire un contributo tecnico decisivo per l'ottimizzazione del processo. Tra di essi, il consulente patrimoniale.

L'imprenditore

L'imprenditore è il protagonista del processo: un sognatore ambizioso, spesso un accentratore, che ha dedicato buona parte della sua vita (talvolta tutta) all'azienda e con essa ha un rapporto in molti casi viscerale e non sempre lucido.

Ha guadagnato stima e leadership attraverso l'impegno profuso e il lavoro, più che sulle quote di partecipazione o su incarichi formali.

L'azienda è diventata nel tempo il figlio più importante a cui ha dedicato una larga parte delle sue energie. Pensare di separarsene, guardare oltre è un tema difficile da affrontare. La paura di invecchiare e di morire fanno ritardare il momento della successione, lasciando passare tempo prezioso.

Di frequente, il tema non viene percepito come una questione immediata e urgente: l'imprenditore viene colpito da un'inconscia *sindrome di "onnipotenza" e di "immortalità"*. La convinzione di rimanere in sella fino alla fine lo allontana dalla pianificazione.

Il passaggio generazionale è un atto di gestione "nuovo" che l'imprenditore non ha mai affrontato prima: le capacità che lo hanno portato a costruire un'azienda di successo non sono sufficienti, è indispensabile che si avvalga del contributo esterno di un professionista in grado di portarlo ad avere una visione razionale e lungimirante del passaggio, indispensabile affinché la sua creatura

sopravviva, e a riconoscere la sua responsabilità sociale nei confronti non solo dell'azienda ma anche delle persone che ci lavorano.

Gli eredi

Gli eredi rappresentano coloro che dovrebbero essere gli imprenditori del futuro, in grado di guidare l'azienda e le persone che vi fanno parte, in nuove sfide e in nuovi mercati.

Per far questo sono richieste caratteristiche ben precise che possiamo riassumere in due parole: "spirito imprenditoriale", ovvero un punto critico del passaggio generazionale.

I figli dell'imprenditore non possono essere solo dei bravi tecnici o dei bravi manager. A loro è richiesto di dare continuità ai predecessori in ruoli di grande carisma e leadership.

In presenza di più eredi, dunque, diventa essenziale comprendere il vestito più corretto, il ruolo più appropriato per ciascuno di essi: ne va dell'armonia familiare, prima ancora che dell'efficienza del passaggio generazionale.

I consulenti esterni

Le figure professionali esterne all'azienda, che prestano consulenza alla direzione, possono impersonare un ruolo decisivo nel passaggio generazionale, infatti conoscono l'imprenditore e la sua storia e ne sono spesso il miglior consigliere. Tra questi professionisti, un ruolo centrale lo assume certamente il consulente patrimoniale.

Il consulente valuta singolarmente ogni storia e non utilizza mai soluzioni preconfezionate, al contrario la personalizzazione è l'elemento caratterizzante del passaggio generazionale.

Il consulente è un sarto che interviene sull'elemento umano, identificando le risorse coinvolte e agevolando la comprensione del percorso da compiere. Si impegna a comprendere le reali esigenze dell'imprenditore, a pianificare la miglior soluzione sulla base degli attori coinvolti e a metterla in pratica attraverso un'attività di coordinamento con altri professionisti (avvocati, commercialisti), sollevando quindi l'imprenditore da questi compiti.

Il coraggio di andare oltre le ragioni del cuore

Il 18,2% degli imprenditori è consapevole di dover fare il passaggio generazionale, ma solo il 2% lo fa. E quando scelgono, puntano sulla situazione più neutra e social-

mente accettata: il primogenito. Non sempre, però, è la soluzione migliore. I casi vincenti di chi ha avuto la capacità di prendere una posizione “ragionata” puntano su talenti e competenze.

Per quanto il passaggio generazionale rappresenti con ogni probabilità il tema più dibattuto quando si parla di aziende familiari, sappiamo ancora poco sugli aspetti emotivi che avvolgono un processo personale e familiare intimo e complesso. Alcune ricerche svolte dalla cattedra AIdAF-EY dell’Università Bocconi sembrano, invece, affermare come siano proprio questi aspetti a dettare tempi e modi del trasferimento non solo della proprietà, ma anche della leadership.

Consapevoli ma poco attivi

Un primo insieme di dati, tratti dall’esperienza decennale dell’Osservatorio AUB, indicano il fattore emotivo come un grande ostacolo all’avvio del processo di ricambio al vertice.

Analizzando la popolazione delle circa 10 mila aziende familiari italiane con fatturato superiore ai 20 milioni di euro, infatti emerge che il ricambio al vertice è stato caratterizzato da un tasso annuo inferiore al 2%. Un dato che prende corpo e significato se accompagnato da alcune considerazioni. La prima, come rilevato dal censimento ISTAT del 2011, è che il 18,2% degli imprenditori ha

dichiarato la “necessità” di effettuare un passaggio generazionale nei cinque anni successivi. Ma, se consideriamo i tassi di rotazione annui effettivi sopra ricordati, le successioni nel quinquennio 2011–2016 si fermano a un dato reale, inferiore al 10%.

Ciò vuol dire che quasi la metà degli imprenditori, pur consci del bisogno di avviare un percorso di successione al vertice, ha optato per ritardarne l’effettivo avvio. Il che produce una seconda e più preoccupante implicazione: dal 2007 al 2016 le aziende guidate da leader ultrasettantenni è passata dal 14,9% della popolazione al 24,4%, (circa una su quattro). Peraltro, l’analisi dei dati economico-finanziari mostra un impatto stabilmente negativo dell’età del leader sulla redditività e sulla crescita dei ricavi.

Questo significa anche che oggi nel nostro Paese esistono tante aziende familiari con performance inferiori al loro potenziale, forse soprattutto, per via di una “barriera emotiva” nel passaggio del testimone.

La barriera emotiva

L’insieme dei dati qui ricordati, mette in luce il bisogno di comprendere più a fondo le dinamiche che spingono o frenano gli imprenditori a pianificare per tempo il ricambio, del tutto fisiologico, al vertice. Questo è ancora più vero in un momento storico in cui molti dei business

tradizionali si stanno trasformando, o addirittura scomparendo, per via dei cambiamenti radicali che la digitalizzazione sta apportando nei prodotti e nei processi di produzione, distribuzione, vendita e di organizzazione interna all'azienda – facendo delle nuove generazioni, più che mai, una grande risorsa cui attingere all'interno della famiglia. In un articolo pubblicato nella prestigiosa rivista di strategia aziendale *Strategic Management*, di A. Calabrò di IPAG Business School, e M. Brogi dell'Università La Sapienza, emergono gli aspetti emotivi legati ai processi di successione, che riguardano non tanto il “quando”, ma il “come” le famiglie imprenditoriali gestiscano i processi di ricambio generazionale.

Superare le imposizioni culturali

Le analisi empiriche hanno mostrato che quando gli imprenditori hanno “il coraggio di scegliere” un secondo o terzogenito (o successivi), la performance reddituale calcolata come media del ROA (Return on assets, l'indicatore che misura la redditività relativa al capitale investito o all'attività svolta) in tutto il periodo post-successione è superiore di circa il 39% rispetto alla performance media degli anni precedenti al momento del ricambio al vertice.

Questo non determina, come potrebbe sembrare, un giudizio negativo sull'operato dei primogeniti. Esisto-

no molti casi di grande successo, in cui la scelta è stata accompagnata da una costante formazione e preparazione al ruolo di leader, che hanno consentito al primogenito di prendere saldamente e con successo le redini dell'azienda. Significa, al contrario, che nelle centinaia di casi nei quali l'imprenditore ha avuto il coraggio di andare oltre la norma culturale della primogenitura, valutando forse la competenza più che l'obbligo morale verso il primogenito, i risultati sono stati confortanti.

Si tratta di dati in linea anche con i più recenti studi di psicologia e sociologia secondo i quali, se i primogeniti sono più inclini a seguire le regole e la disciplina imposta dai genitori, i figli successivi sono più portati a infrangere le regole, esprimendo per questo anche maggiore creatività e tolleranza al rischio.

Queste valutazioni suggeriscono come l'individuazione del leader debba seguire logiche razionali e sempre meno convenzioni sociali, o debolezze emotive del tutto umane e comprensibili, di fronte a una simile scelta.

Evidenze empiriche

L'importanza di un approccio razionale alla scelta del successore è confermata anche da alcune altre evidenze dello studio. Esso ha fatto emergere che le aziende connotate dalla presenza della famiglia sembrano scegliere sempre "con il cuore" (e meno con la ragione), anche

di fronte a situazioni di business che indichino pericolo, o quantomeno vulnerabilità. Infine, lo studio mostra anche come il vantaggio nello scegliere un secondogenito o successivi sia maggiore nelle generazioni diverse dalla prima, e in presenza di strutture di *governance* più articolate. Insomma, il coraggio di scegliere deve essere accompagnato dagli strumenti per saper scegliere.

Queste considerazioni portano alla seguente conclusione: la famiglia rappresenta un grande valore per le nostre aziende se i processi chiave, come appunto la selezione del leader, vengono gestiti in base a principi di professionalità e meritocrazia.

Avere il coraggio di andare oltre norme sociali comunemente accettate non significa andare verso una scelta ingiusta o parziale, ma fare in modo che ciascun componente della famiglia interessato all'azienda della stessa possa trovare la propria collocazione nella direzione, a vantaggio del successo finanziario e dunque del perdurare della famiglia come azionista di valore.

Gli aspetti critici

Nelle fasi di cambio generazionale che caratterizzano ogni realtà aziendale, le persone che, rispettivamente, subentrano e abbandonano l'azienda si trovano spesso in fasi differenti del loro ciclo di vita con riferimento al successo e alla soddisfazione. Questo può portare ad

atteggiamenti notevolmente diversi nei confronti delle delicate fasi di un passaggio generazionale e rendere poco agevole la presenza contemporanea di ambedue all'interno dell'organizzazione. In particolare, tra la persona che lascia l'impresa e quella che subentra vi possono essere grandi differenze riguardo ai valori e gli stili di vita che possono influire sia sul passaggio d'impresa, sia sull'organizzazione futura.

Il temperamento e il carattere del subentrante potrebbero essere diversi dal fondatore. A volte il figlio sente la necessità di discostarsi dal padre per trovare una propria strada più confacente alla propria personalità. Il caso di De Sica figlio che vi voglio mostrare in questo video (inquadrare il QR code per visualizzarlo) spiega bene come pur essendo due uomini di successo abbiano scelto strade diverse per raggiungerlo.



Appare, dunque, necessario progettare con largo anticipo il processo, dato che potrebbe richiedere un arco di tempo piuttosto ampio, affinché il subentrante possa sviluppare al meglio le caratteristiche necessarie a svolgere il suo ruolo imprenditoriale, tenuto conto anche del fatto che, nella maggior parte dei casi, il trasferimento della direzione d'impresa da una generazione all'altra

è visto strategicamente come un momento di rilancio. In tale prospettiva, il problema relativo alla scelta del successore è cruciale. Non esiste, però, una soluzione univoca, ma, piuttosto, diversi approcci che sono più o meno efficaci a seconda del livello di managerializzazione dell'impresa e della ripartizione delle quote di proprietà tra i familiari.

In un *approccio di tipo conservatore*, per esempio, si pone la famiglia al di sopra di tutto. Questa impostazione porta a individuare il successore nell'ambito familiare, scegliendo quello che gode del consenso e della legittimazione di tutti i parenti. Le dinamiche del business sono viste come condizione di contorno, che agevolano o precludono il perseguimento degli obiettivi della famiglia. È un approccio in via di estinzione, ma che può ancora minare le sorti di aziende familiari, soprattutto se di piccola dimensione.

L'*approccio pragmatico*, invece, è focalizzato sulle esigenze del business: tutte le decisioni, relative alla successione sono prese in funzione del valore e della sopravvivenza dell'impresa. È un approccio più moderno, ma non è esente da rischi, perché anche se il nuovo leader è la persona con il portafoglio di competenze più adatto potrebbe comunque essere rigettato dall'organizzazione.

C'è poi l'*approccio degli anticipatori* che, ancora prima di avviare la successione, introducono procedure operative e sistemi gestionali più formalizzati, allentando per tempo l'identificazione dell'impresa con l'imprenditore e per questa via preparano l'organizzazione ad affrontare

il cambio della leadership in modo meno traumatico.

Infine, c'è l'*approccio dei lungimiranti* che riescono a pianificare la successione in modo flessibile avendo chiara la direzione verso cui muoversi e sono pronti a cambiare rotta quando le dinamiche esterne o interne generano nuove opportunità. Creano, dunque, strutture di governance a supporto dei processi decisionali strategici, incluso quello che porta alla scelta dei successori più capaci sul piano delle competenze gestionali e relazionali. Anche nelle aziende familiari, nonostante le piccole dimensioni, si è, infatti, ormai capito che pensare da “proprietario” non è come pensare da “manager” e che anche queste realtà aziendali devono essere portate nelle “mani di chi sa”.

Passaggi aziendali di successo

In che modo le grandi famiglie ragionano di successione?

Innanzitutto si pensa a come preservare azienda, dipendenti e capitale. La continuità aziendale è tutto, e non è garantito che gli eredi siano in grado di perpetuarla. Problemi comuni alle grandi famiglie, che diventano più complessi quando i gruppi industriali sono strutturati e gli eredi, giunti magari alla quarta generazione e oltre, sono un battaglione (circa duecento quelli del senatore Giovanni Agnelli, una novantina gli azionisti attuali

della Sapaz, sessanta i discendenti di Salvatore Ferragamo, figli di tre madri diverse i fratelli Del Vecchio, tanto per fare qualche esempio).

Anche il passaggio tra padre e figlio, quando si è alla prima generazione e la governance dell'impresa non è ancora perfettamente roduta, può presentare complicazioni notevoli.

Non esiste uno strumento legale *ad hoc* per favorire la successione in azienda. Alcuni strumenti (per esempio il trust) funzionano, in parte, come veicolo di trasmissione della proprietà, ma non risolvono il problema della successione in azienda. Altri, come i patti di famiglia, possono avere una tenuta legale debole e non sono idonei in situazioni familiari articolate e, magari, conflittuali. Le holding di famiglia, invece, favoriscono l'unità di comando, ma ingessano l'operatività del gruppo nel caso di dissidi familiari o di discontinuità esterne alla famiglia. Insomma, per blindare l'eredità e far prosperare l'azienda, nulla deve essere lasciato al caso.

La famiglia Angelini

Thea, la più giovane delle figlie di Francesco Angelini, con la nuda proprietà sul 68% delle quote, sale al vertice del gruppo che ha nel portafoglio marchi come Moment e Tantum Verde. Al suo fianco, e come lei vicepresidente della holding, il marito Sergio Marullo di Condojanni.

Thea Paola Angelini ha trentuno anni, una laurea in biologia molecolare e molta voglia di mettersi in gioco. È la più giovane delle figlie di Francesco Angelini, settantacinque anni, l'imprenditore a capo dell'omonimo gruppo farmaceutico, tra i più grandi in Italia, forte di 1,67 miliardi di ricavi consolidati nel 2017 grazie a marchi come Tachipirina, Moment e Tantum Verde. È lei a prendere le redini come azionista di controllo — in termini di quote e governance — della società a cui fa capo anche Fater, la joint venture con Procter& Gamble, numero uno del mercato del settore personal care con brand come Pampers, Lines e Tampax.

Lo ha deciso il cavaliere Angelini, nel quadro di un accordo condiviso che apre le porte dell'azienda all'ingresso della quarta generazione, assicurando la continuità al timone del gruppo. «Mio padre rifletteva dal 2004 su come organizzare la sua successione. Non voleva ripetere le esperienze negative del passato. Lui si è trovato a fronteggiare il passaggio del testimone in azienda quando suo padre era già mancato: con gli altri famigliari, poi liquidati nel 1997, ci sono state difficoltà e tensioni forti, anche in termini umani.

Ha mostrato lungimiranza e coraggio nel voler impostare con anticipo gli assetti del futuro²», dice Thea Paola Angelini che ora ha anche il compito di disegnare la strategia sui mercati. «Ora studiamo come diventare grandi. Il focus è sull'innovazione e sulle acquisizioni».

² Daniela Polizzi, *Mister Tachipirina e la svolta della quarta generazione* in "Corriere della Sera" 20 luglio 2018. Consultabile al link: https://www.corriere.it/economia/leconomia/18_luglio_20/mister-tachipirina-svolta-quarta-generazione--l-economia-lunedì-gratis-edicola-4478df8c-8c10-11e8-8b01-1b79734b0f48.shtml.

Il nuovo assetto è stato tenuto a battesimo dal consiglio di amministrazione della cassaforte Angelini Finanziaria che ha approvato l'ultimo capitolo di una storia impostata nel 2016. Thea, figlia di Francesco e di Tiziana, possiede in nuda proprietà il 68% dopo l'acquisto di un altro 16% della capogruppo di famiglia Angelini Finanziaria. Il residuo 32% viene ripartito in modo paritetico fra le sorelle Maria Francesca (49 anni) e Maria Gioella (46), figlie di Francesco Angelini e della prima moglie. «Decideranno che cosa fare ma c'è comunque un diritto di prelazione. Mio padre ha voluto essere equo. Ha offerto la stessa possibilità di rimanere o uscire. Ha deciso papà, è uno schema pensato in profondità», spiega Thea. Il padre conserva l'usufrutto sulla totalità del capitale della cassaforte di cui è presidente e amministratore delegato: «È sempre presente e si occupa delle decisioni strategiche importanti».

Gianni Agnelli

Gianni Agnelli (Torino, 12 marzo 1921 – Torino, 24 gennaio 2003) ha pianificato la sua successione con largo anticipo. Quando muore, prematuramente, il successore designato, il nipote Giovanni Alberto, l'avvocato non esita a individuare ancora in un nipote, e non nel figlio Edoardo, il nuovo delfino: John, figlio di Margherita Agnelli e Alain Elkann.

John Elkann, all'età di ventuno anni, entra nel Consiglio della Fiat, in quello dell'Accomandita Gianni Agnelli e ha un ruolo importante nell'individuare Sergio Marchionne come uomo della svolta.

Gianni Agnelli aveva già ceduto al nipote parte delle quote della Fiat detenute dall'accomandita per azioni Gianni Agnelli, nella quale siede la famiglia, a sua volta controllata dalla società semplice Dicembre. Quest'ultima sta in cima alla lista che controlla con il 33% l'accomandita di famiglia G.A. Sapaz e poi, a scendere, Fiat.

Il 24 febbraio 2003 gli eredi si incontrano in Svizzera dove Margherita scopre che, in virtù dello statuto particolare della società semplice Dicembre, le quote del padre che pensava di ereditare sommandole alle proprie sono invece da dividersi equamente tra i soci in vita, cioè Marella, Margherita e John.

Appena Margherita Agnelli firma, la madre Marella dona le sue quote al nipote John Elkann, il quale raggiunge il pacchetto di maggioranza, assicurando la governance

della Fiat in seno alla parte di famiglia osservante delle volontà di Gianni Agnelli e dei suoi angeli custodi: Franco Grande Stevens, Gianluigi Gabetti e Sigfried Maron.

Margherita si volta verso la madre e le chiede «Ma che fai?» e un attimo dopo capisce che il tutto è stato orchestrato per darle sì la parte preponderante dell'eredità ufficiale di Gianni Agnelli, ma anche per estrometterla, di fatto, dal futuro della azienda di famiglia.

Il che, tradotto nell'ottica di Gianni Agnelli, ma anche di qualunque altro imprenditore al suo posto, significa garantire il trasferimento del proprio patrimonio ai figli e, allo stesso tempo, la continuità della gestione dell'azienda di famiglia in mano a gente capace che condivida la visione che lui ne ha.

Da questa storia emerge la capacità dei consiglieri di Gianni Agnelli di intermediare nella gestione della successione aziendale mediante una società semplice, spostando di fatto il passaggio generazionale dall'ambito successorio e le sue regole a quello societario. Senza contravvenire alle leggi, ma piuttosto giocando con gli eredi una partita a scacchi degna di una sceneggiatura.

Non scordiamo, inoltre, che l'eredità di Agnelli non riguarda solo la Fiat, ma anche un intreccio di fiduciarie, conti in Svizzera, fondazioni in Liechtenstein, trust lussemburghesi, società offshore a Jersey, intrighi di villa e manovre di corte.

Per vie diverse e più tortuose, insomma, si arriva al massimo del comando con il minimo esborso di denaro.

La famiglia Agnelli, a partire soprattutto dagli anni Settanta, ha controllato la Fiat con un grande effetto leva: in media un euro di capitale proprio ogni 13 euro conferiti dagli azionisti di minoranza.

Bernardo Caprotti

Bernardo Caprotti (Albate, 7 ottobre 1925 – Milano, 30 settembre 2016), uomo di talento, due famiglie, un patrimonio complesso, un caso reso ancora più delicato dalla presenza di una grande azienda, Esselunga, con oltre 150 punti vendita, 23 mila dipendenti, 7.5 miliardi di euro di fatturato, 290 milioni di profitto.

Non era certo un uomo ingenuo e il suo patrimonio fu organizzato per tempo anche in virtù di un trasferimento generazionale che rispettasse l'integrità degli asset e i diritti degli eredi.

Alla sua storica segretaria sono andati 75 milioni di euro, ossia la metà dei risparmi del fondatore di Esselunga. La fedele collaboratrice pur avendo maturato una pensione da dirigente, mantiene anche un contratto da consulente con Esselunga. Aveva già avuto donazioni per 10 milioni di euro a cui si aggiungono due quadri valutati da Sotheby's 200 mila euro l'uno.

I nipoti, Fabrizio e Andrea (figli del fratello minore Claudio) e i tre figli di Giuseppe Caprotti ricevono l'altra

metà dei conti correnti (l'imprenditore aveva circa 150 milioni di euro) custoditi presso Deutsche Bank e Credit Suisse.

Prima di morire, l'imprenditore ha diviso tutti i suoi beni con precisione certosina (la stessa con cui curava i suoi supermercati) con lo scopo di evitare "ulteriori contrasti e pretese", consentendo a tutti "di vivere in pace nei propri ambiti".

Un'impresa non facile anche perché lo stesso testamento è la prova di come le divisioni in famiglia siano ancora profonde e le posizioni lontanissime. A luglio 2010 Caprotti licenzia Paolo De Gennis, vice presidente di Esselunga e storico manager fin dalla gestione Rockefeller e modifica la prima versione del testamento.

«Dopo tante incomprensioni e tante, troppe amarezze, ho preso una decisione di fondo per il bene di tutti, *in primis* le decine di migliaia di persone i cui destini dipendono da noi...il disegno di ripartizione e continuità familiare, business soprattutto, che con tanta fatica e sofferenza avevo costruito già oltre 16 anni fa, si legge su un documento, è definitivamente naufragato la sera del 30 luglio 2010. Ora dopo anni di battaglie legali e di pubbliche maldicenze da parte di Violetta e Giuseppe, ho destinato e destino le partecipazioni nelle due aziende che ho creato e che mi appartengono, in modo tale da dare tranquillità e continuità alle imprese, salvaguardando però i diritti di tutti i miei aventi causa, secondo la legge».

L'uscita di De Gennis, arrivata dopo che l'imprenditore aveva cacciato il figlio Giuseppe, fa deflagrare anche il

litigio con Violetta, che fino ad allora era rimasta al fianco del padre. La famiglia si spacca e Bernardo decide di nominare «mie eredi universali in parti uguali tra loro, mia figlia Marina e mia moglie Giuliana». La moglie e la figlia, ottengono il controllo dei supermercati italiani, la holding che controlla Esselunga e il 55% della Villata, immobiliare che raccoglie uffici, magazzini e supermercati.

I figli di primo letto Giuseppe e Violetta si spartiscono il restante 30% di Esselunga e il 45% dell'immobiliare.

Avendo in questo modo rispettato la legge di successione, che prevede che ogni figlio abbia per legittima almeno il 16,6% del patrimonio, non da appigli a Violetta e Giuseppe di intentare nessuna causa.

Alle donazioni fatte in passato Bernardo aggiunge quelle per legato. Il primogenito Giuseppe riceve l'appartamento immerso nel verde del Golf di Monticello a Cassina Rizzardi, l'appartamento di Verbier in Svizzera, la villa di famiglia ad Albiate Milano e i suoi arredi, la biblioteca di 4 mila volumi del bisnonno Giuseppe Caprotti, l'archivio di famiglia e alcuni quadri di pregio tra cui una *natura morta* di De Chirico. Violetta invece ottiene la sua casa in via Bigli a Milano, quella di New York sulla quinta strada, «la proprietà che mi è più cara» cioè il castello di Bursinel sul lago di Lemano e alcuni quadri tra cui una tela a olio di Federico Zandomenghi. Alla moglie Giuliana Albero è andato invece un altro appartamento a Cassina Rizzardi, l'intera proprietà di Fubine nel Monferrato con la casa di caccia e altri quattro cascine.

nali, la barca Alfamarine, la metà della casa a Skiatos in Grecia, la cui altra metà è andata alla figlia Marina che ha ricevuto anche 8 milioni per acquistare la casa Eger-ton Terrace a Londra, l'intero possesso di alcuni chilometri sul mare a Zonza nel Sud della Corsica e altri quadri.

Il caso Caprotti si lascia alle spalle dell'apertura della successione eventuali ingiustizie, liti, conflitti, ripicche e rappresaglie, a mezzo stampa e intorno al tavolo di famiglia. Tutto ciò è stato possibile sicuramente perché Caprotti ha saputo circondarsi di consulenti in grado di consigliarlo per la migliore protezione del suo patrimonio, anche grazie a un testamento chiaro, legittimo e esaustivo. La parte post mortem infatti viene gestita con cura in ogni dettaglio, in maniera integrata e rispettosa dell'ordinamento successorio.

La famiglia Berluschi

Per conoscere le vicissitudini della famiglia Berluschi, riporto per intero l'intervista rilasciata da Franco Ziliani al Corriere della Sera³.

«Dovete sentire il bruciore, tocca a voi». Franco Ziliani è l'uomo che ha generato la Franciacorta del vino. Il primo a imbottigliare spumante, nel 1961, quando anco-

³ Luciano Ferrario, "Perché ho venduto Berluschi ai miei figli", in "Corriere della Sera", 25 settembre 2017. Consultabile al link:<http://divini.corriere.it/2017/09/25/perche-ho-venduto-berluschi-ai-miei-figli/>.

ra la Doc bresciana era un sogno. Dopo una carriera che ha attraversato il 1900, tra ascese e risalite del vino italiano, il patron di Berlucchi ha deciso di vendere le sue quote della Frazil, la cassaforte che controlla la srl Guido Berlucchi, ai figli Arturo, Cristina e Paolo, mantenendo la carica di presidente con un simbolico 1,2%. È allegro, benché l'ultima vendemmia abbia fatto segnare un drammatico – 50% di uve. Al ristorante scherza con le cameriere, dice sottovoce che può mangiare poco ma svuota i piatti, parla per tre ore, battendo il pugno sul tavolo e talvolta commuovendosi.

Come sta?

«Ho quasi 80 anni (“no papà, quasi 90” lo corregge la figlia, e lui ride), mi sento in forma, la memoria funziona bene. Ricordo i sapori dei vini che ho assaggiato da ragazzo».

Quanto erano diversi da quelli di oggi?

«Negli anni 60 non c'erano né i mezzi né i metodi di oggi. Però ogni annata era riconoscibile, oggi la qualità si è alzata, ma ci sono vini che sembrano sempre uguali. Quando ho iniziato le vasche di cemento erano malfatte che intorbidivano il vino».

Anche quello che faceva lei?

«No, sono stato chiamato da Guido Berlucchi proprio perché riuscivo a rendere limpidi i vini delle cantine dov'ero consulente. Tolsi l'opacità anche al suo Pinot del Castello, un bianco fermo».

Dove lo aveva imparato?

«Alla scuola enologica di Alba, c'erano insegnanti meravigliosi. Non studiavo molto. L'aula era a gradoni, quando doveva interrogarmi il prof si levava gli occhiali, sbuffava e allargava le braccia dicendo "ma sì, scendi anche tu"».

Che voti prendeva?

«Buoni, perché avevo un trucco, favorito dal mio cognome con la zeta. Il giorno prima dell'interrogazione andavo a scuola a piedi, parecchi chilometri, con uno studente con la V, Vivaldi. Mi spiegava cosa aveva letto, il giorno dopo lo ripetevo».

Come si è appassionato alle bollicine?

«Prima del diploma mio padre a Natale aprì una bottiglia di Champagne, Heinzik-Piper. Ho ancora il gusto sul palato. Mi innamorai. Da allora torno spesso nella regione dello Champagne, ci sono stato anche un mese fa con i miei amici. Mi sono fermato a parlare 4 ore con un vigneron incontrato per caso: abbiamo bevuto di tutto».

Chi era Guido Berlucchi?

«Un gentiluomo. Dicono che era timido, in realtà era un bastian contrario. Formale, per 20 anni mi ha dato del lei».

Come l'ha convinto a produrre spumante con il Metodo classico?

«Era il 1958, lui non voleva, ho insistito. Se funziona in Francia, possiamo farlo anche in Italia, gli dicevo. Alla fine ha ceduto».

Il Franciacorta è nato?

«Non subito, per tre anni abbiamo sbagliato. Il vino non rifermentava in bottiglia, oppure il fondo dei lieviti si cristallizzava. Non avevamo le attrezzature. Ho costruito un cassone di metallo per immergere le bottiglie nel ghiaccio prima del degorgment, ma la temperatura era sempre sbagliata. Avevamo tappi orribili».

Li avete cambiati?

«Anni dopo ne ho trovato di favolosi sulla mensola del caminetto, li aveva lasciati un rappresentante. Partii subito per la Francia, con l'auto di Guido. La riempii di sacchi con migliaia di tappi. Anche sul portapacchi. I sacchi si ruppero, i tappi invasero la strada, i camionisti ci aiutarono. Guidai con i finestrini aperti, quel sughero era esplosivo. Alla dogana piansi per evitare il sequestro, perché non c'erano i sacchi indicati nelle fatture».

Quante bottiglie siete riusciti a produrre il primo anno?

«Tremila. Tutte vendute a 1.200 lire, sei volte più del Pinot del Castello che ne costava 200. Non sapevamo neppure come si faceva una catasta di bottiglie. Ho imparato tutto da solo, copiando quello che vedevo in Francia».

Un successo rapido.

«Non tutti ci credevano. Beppe, il cameriere tuttofare di Guido Berlucchi, vedendo le 20 mila bottiglie mi disse: ci vorranno 20 anni per venderle. Ci rimasi male».

Beppe era anche il cantiniere?

«Anche il venditore. Con un'Ape portava il vino ai primi clienti, come il Bar Piccolo di Bergamo che restituiva sempre le bottiglie vuote chiedendo uno sconto».

I clienti in cantina arrivavano?

«Sì, e rimanevano stregati dal profumo all'esterno. Facevo raccogliere le plastiche dei tappi corona usati nella prima fase dell'affinamento, il cortile si trasformava».

Quanto bottiglie siete riusciti a vendere?

«Non bastavano mai, le mettevamo anche sotto il portico, finivamo tutto subito. Per questo comprammo uve dall'Oltrepo Pavese e dal Trentino. Nel 1970 Berlucchi vendeva 120 mila bottiglie, nel 1980 un milione. Eravamo tre soci, Berlucchi, l'assicuratore Giorgio Lanciani e io. Ora vendiamo 4,2 milioni di bottiglie».

Fino a quando lei e Berlucchi avete lavorato assieme?

«Fino alla sua morte, nel 2000. Nel testamento ci sono lasciati per mezzo Borgonato, anche al macellaio. Le sue quote vennero trasferite a una fondazione che finanziava la ricerca anticancro con i profitti della cantina. L'anno

scorso ci ha venduto tutto».

Ai figli cosa ha insegnato, più a rischiare o più a essere prudenti?

«Primo, che l'azienda è importante e che non si costruisce solo con una generazione. Secondo, a controllare i conti e poi investire. Non ho mai avuto problemi con le banche, mi offrono ancora soldi. Gli imprenditori della mia età conoscono il risparmio più di quelli attuali. Spero di aver insegnato ai figli a essere grandi nelle piccole cose».

Perché ha voluto che i figli s'indebitassero per acquisire la cantina dove lavorano da decenni?

«Perché quando si possiede un'azienda la si amministra con più attenzione. Ora controllano ogni piccola spesa. Non vengono più a Milano con l'autista, guidano loro».

È vero che lavora ancora?

«Sono ancora innamorato del mio lavoro, ma ho smesso. Anche perché i miei figli sono migliori di me».

Capitolo sesto

Le imposte di successione

Cenni storici

Nella Grecia del VI secolo a. C. la legislazione di Solone permetteva, in assenza di figli, che i beni potessero succedere anche a un amico. Concedendo a chi subentrava nella titolarità dei beni del *de cuius* di divenire il legittimo proprietario con l'adempimento delle formalità previste dal diritto.

Il primo documento in materia di successione risale all'Egitto tolemaico (51 – 30 a. C.). Si tratta della ricevuta di pagamento di una tassa di successione su terreni agricoli situati a Tebe, scritta in greco, la cui cifra versata ammontava a 75 talenti, dei quali 15 di mora.

In età romana, invece, l'eredità era regolata da codici scritti come la *Lex Iulia de vicesima hereditatum* (emanata

in epoca augustea). L'imperatore Ottaviano Augusto nel VI secolo d. C. introdusse un'imposta di successione pari al 5% del patrimonio ereditato e sancì che l'apertura del testamento fosse effettuata davanti all'ufficio preposto alla riscossione dell'imposta.

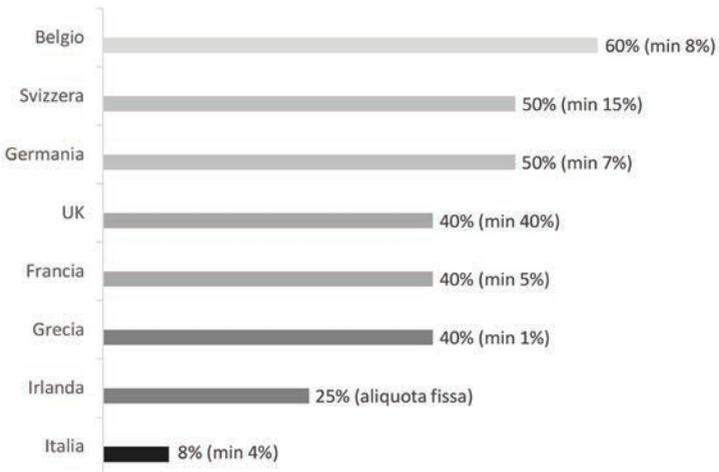
Nel XI secolo, prese corpo l'*adgnatio*, ossia il rapporto di parentela tra due persone discendenti da uno stesso *pater familias* comune. Le donne erano escluse dalla successione, eccezion fatta per le Repubbliche marinare di Genova e Venezia. In Inghilterra la tassa di successione venne introdotta dai Normanni nel XI secolo, di cui vi è traccia nella *Magna Carta Libertatum*. Nella Repubblica di Venezia una legge del 1546 stabiliva che in caso di successione si dovesse pagare il quintello, cioè il 4%, che ora viene chiamata tassa di registro per l'eredità. In base a una legge francese del 1798 l'entità della tassa era calcolata in base al grado di parentela. Nel 1854 il ministro delle Finanze Camillo Benso conte di Cavour estese la tassa di successione sui trasferimenti di beni mobili e immobili a partire da un determinato valore.

Le successioni transfrontaliere

Dal 17 agosto 2015 è in vigore il nuovo regolamento europeo n. 650/2012 sulle successioni transfrontaliere. Il principio cardine che regola la competenza e la legge applicabile è quello della residenza abituale del defunto

al momento della morte. Per esempio, la successione di un cittadino italiano deceduto in Germania va valutata in base al diritto tedesco. Se invece il *de cuius* ha lasciato disposizioni testamentarie deve essere applicato il diritto italiano.

Tabella 5. Aliquote europee a confronto



Le imposte in Germania

Secondo il diritto tedesco gli eredi del *de cuius* sono suddivisi per gradi di parentela. Coloro i quali hanno diritto di succedere e rientrano in un grado di parentela superiore, escludono automaticamente coloro che appartengono a un grado inferiore.

Soggetti con diritto di successione di primo grado:

discendenti di colui che muore (sia figli legittimi, naturali o adottati, che nipoti e pronipoti).

Soggetti con diritto di successione di secondo grado:

ascendenti (genitori), fratelli e sorelle, compresi i discendenti.

Soggetti con diritto di successione di terzo grado:

ascendenti (nonni), zii e cugini del defunto. I discendenti dei nonni non hanno nessun diritto successorio se eredita il coniuge del defunto.

Soggetti con diritto di successione di quarto grado e di gradi più lontani:

i bisnonni del defunto e i loro discendenti. Gli eredi di quarto grado non godono di alcun diritto successorio, se il defunto era sposato al momento della morte. Il sistema giuridico tedesco non conosce, a differenza di quello italiano, l'accettazione formale dell'eredità. L'acquisto dell'eredità spetta automaticamente all'erede.

Lo scaglione fiscale viene valutato secondo il rapporto

fra erede e *de cuius*.

Tabella 6. Scaglioni fiscali

Scaglione fiscale 1	1. Coniuge 2. Figli e loro discendenti (se sono deceduti i genitori) 3. Discendenti dei figli 4. Genitori e nonni
Scaglione fiscale 2	1. Fratelli 2. Discendenti dei fratelli 3. Suoceri, generi e nuore 4. Coniuge divorziato
Scaglione fiscale 3	Tutti gli altri eredi

La successione dei *legittimari* avviene in favore di alcune categorie di successibili, ai quali la legge attribuisce il diritto intangibile a una quota del patrimonio, indipendentemente dalle disposizioni nel testamento. I legittimari sono esclusivamente: il coniuge superstite, i figli legittimi (e i loro discendenti), nonché i genitori del defunto. La quota è di 1/2 dell'eredità legittima.

Il diritto tedesco distingue fra due forme di testamento:

- il testamento olografo che viene redatto, datato e sottoscritto per mano del testatore stesso
- il testamento depositato presso un notaio che viene redatto dal testatore e depositato dal notaio.

Il diritto tedesco non vieta — al contrario di quello italiano — il testamento congiuntivo o reciproco fra coniugi,

il cosiddetto “Berliner Testament”. Anche quello deve essere redatto, datato e sottoscritto di proprio pugno dai testatori.

In Germania, a parte il testamento, la seconda possibilità di manifestare le ultime volontà è il patto successorio. Le sue conseguenze legali variano considerevolmente rispetto a quelle del testamento.

Il patto successorio è una convenzione fra due o più persone con cui un soggetto dispone della propria successione. È un negozio giuridico unilaterale con un atto di ultima volontà *non modificabile unilateralmente dal dichiarante*. Proprio questa è la caratteristica distintiva rispetto al testamento, che è revocabile in ogni momento.

Il patto successorio ha natura di atto pubblico e viene stipulato personalmente dalle parti davanti al notaio.

In relazione agli aspetti fiscali, invece, l'ammontare dell'imposta di successione dipende dal valore del patrimonio ereditato, nonché dal grado di parentela. Le aliquote d'imposta variano fra il 7% e il 50%. Nel caso in cui il valore dell'eredità sia inferiore a 75 mila euro, a seconda dello scaglione fiscale di appartenenza, rappresentativo del grado di parentela, l'ammontare dell'imposta di successione può variare tra il 7% e 30%. Se il patrimonio è inferiore o uguale a 600 mila euro, la tassa è compresa in un range tra il 15% e 30%, mentre per i grandi patrimoni, oltre i 26 milioni di euro, l'imposta va dal 30% al 50%.

Le imposte in Francia

L'imposta sul trasferimento di proprietà è disciplinata dalla legge riguardante le successioni e le donazioni. Sono previste delle detrazioni per ciascun erede a seconda del grado di parentela.

L'imposta di successione è calcolata sul valore del patrimonio netto, dopo gli aggiustamenti sui debiti deducibili, ed è ripartita su ciascun erede. Alcuni di loro, inoltre, sono esenti dalle imposte di successione, ovvero il coniuge, il partner riconosciuto tramite un patto di solidarietà civile, nonché i fratelli e le sorelle che vivono sotto lo stesso tetto, mentre per i partner non registrati, l'imposta è del 60%. In Francia esiste un sistema articolato a seconda del capitale ereditato. Esaminando la fascia più bassa, quella media e quella più alta, per quanto riguarda i discendenti in linea diretta, se il patrimonio ereditato è inferiore a 8.072 euro, l'imposta applicabile è del 5% (quota che sale al 30% nel caso l'ammontare sia compreso tra 552.324 e 902.838 euro). Invece, se l'eredità è superiore a 1.805.677 euro la tassa vola al 45%.

Le imposte nel Regno Unito

L'imposta di successione, Inheritance Tax, nel Regno Unito si applica al complesso di beni o assets che rientrano nell'asse ereditario.

In virtù della legge sulle imposte di successione, Inheritance Tax Act del 1984, l'imposta è calcolata sull'intero patrimonio, se il defunto era abitualmente residente nel Regno Unito al momento della morte o fino a tre anni prima.

Al contrario, se il *de cuius* era abitualmente residente al di fuori del Regno Unito e le sue proprietà ubicate all'estero, allora l'asse ereditario è escluso dall'imposta di successione britannica, indipendentemente dal luogo di residenza degli eredi.

Sull'asse ereditario si applica un'imposta pari al 40% calcolata sul valore complessivo dei beni eccedenti la quota di 325 mila sterline, a prescindere dal fatto che il patrimonio venga devoluto a una o più persone.

Le imposte in Spagna

L'imposta sulle successioni viene applicata sul valore complessivo dei beni trasferiti a ciascun erede, anche in base a delle aliquote crescenti che vanno dal 7,65% al 34%.

Le imposte in Italia

Nel momento in cui si apre una successione è fondamentale comprendere a quanto ammonta il patrimonio da dividere tra gli aventi diritto e da cosa esso sia composto.

In altri termini occorre conoscere il valore dei beni oggetto di successione. La massa ereditaria è composta da beni di diversa natura: immobili, mobili, diritti, aziende. La legge prevede che per determinare l'imposta è necessario verificare il valore complessivo netto dei beni devoluti a favore del singolo beneficiario:

Tabella 7. Base imponibile

$$\begin{array}{r} \mathbf{BASE\ IMPONIBILE} \\ = \\ \text{valore dei beni del defunto} \\ - \\ \text{passività e oneri deducibili} \\ - \\ \text{i legati e gli oneri che gravano i legati} \\ + \\ \text{le donazioni fatte in vita} \\ - \\ \text{le franchigie} \\ + \\ \text{10\% valore globale a titolo di mobili e gioielli} \end{array}$$

L'incremento patrimoniale di cui gli eredi beneficiano per effetto della trasmissione a seguito di successione ereditaria provoca l'emersione di materia fiscalmente imponibile e, in particolare, l'applicazione dell'imposta di successione nonché, se nell'asse ereditario sono presenti immobili, delle imposte ipotecarie e catastali.

Tabella 8. Imposte di successione e donazione

EREDI		IMPOSTA DI SUCCESSIONE E DONAZIONE	IMPOSTA DI TRASCRIZIONE	IMPOSTA CATASTALE
Coniuge Parenti in linea retta	PRIMA CASA	SUL VALORE COMPLESSIVO DI BENI E DIRITTI FRANCHIGIA PER OGNI EREDE 1.000.000 EURO OLTRE LA FRANCHIGIA: 4%	200 EURO	200 EURO
	ALTRI IMMOBILI		2%	1%
	ALTRI BENI			
Fratelli e sorelle	PRIMA CASA	SUL VALORE COMPLESSIVO DI BENI E DIRITTI FRANCHIGIA PER OGNI EREDE 100.000 EURO OLTRE LA FRANCHIGIA: 6%	200 EURO	200 EURO
	ALTRI IMMOBILI		2%	1%
	ALTRI BENI			
Parenti sino al 4° grado (diversi da fratelli e sorelle), affini in linea retta, affini in linea	PRIMA CASA	SUL VALORE COMPLESSIVO DI BENI E DIRITTI: 6%	200 EURO	200 EURO
	ALTRI IMMOBILI		2%	1%
	ALTRI BENI			
Altri soggetti	PRIMA CASA	SUL VALORE COMPLESSIVO DI BENI E DIRITTI: 8%	200 EURO	200 EURO
	ALTRI IMMOBILI		2%	1%
	ALTRI BENI			
Soggetti portatori di handicap	PRIMA CASA	SUL VAORE COMPLESSIVO DI BENI E DIRITTI FRANCHIGIA PER OGNI EREDE 1.500.000 EURO OLTRE LA FRANCHIGIA SE CONIUGE O PARENTE OPERANTE IN LINEA RETTA: 4% SE PARENTE SINO AL 4° GRADO, AFFINE IN LINEA RETTA, O AFFINE IN LINEA COLLATERALE ENTRO IL 3° GRADO: 6% NEGLI ALTRI CASI 8%	200 EURO	200 EURO
	ALTRI IMMOBILI		2%	1%
	ALTRI BENI			

I valori riportati in tabella, al momento dell'uscita del libro, potrebbero risultare già superati. L'attuale schema fiscale rischia infatti di essere presto rivisto, e non in senso migliorativo. Per comprenderne la motivazione è necessario analizzare i numeri del Bel Paese.

Un paradiso fiscale (per ora)

Le nuove proiezioni dei numeri italiani evidenziano un forte aumento del debito pubblico (oltre 2500 miliardi) e un altrettanto forte abbassamento del PIL - causa pandemia.

Questo ci porta a un rapporto Debito/PIL che sfiora il 160%. Eravamo già messi male prima del Covid-19. Ora stiamo peggio.

Come riusciremo a far fronte a questa situazione di difficoltà? Emettendo nuovo debito. Siamo un Paese povero dal punto di vista pubblico.

Per fortuna, lo stesso non si può dire dal punto di vista della ricchezza privata. Questa massa enorme di risparmio rappresenta una delle poche garanzie rimaste agli italiani.

Come raffigurato nella seguente tabella elaborata da Ilsole24Ore, l'Italia è un Paese da record con 10 mila miliardi di ricchezza privata, composta da immobili, strumenti finanziari, depositi e cash.

Tabella 9. Il patrimonio degli Italiani⁴

Attenzione perché questi sono dati che usa chi, in Europa, demonizza il nostro debito pubblico per farcene una colpa (schuld in tedesco è sia debito, sia colpa). Non a caso, i primi a tifare per una patrimoniale sono proprio i tedeschi.

Un dito puntato contro l'Italia che, prima di chiedere solidarietà agli altri Paesi Ue, farebbe bene a fare i famosi compiti a casa.

Ecco perché, dati alla mano, serpeggia fra i risparmiatori il timore di un'imposta patrimoniale.

Timore non assurdo e che potrebbe prendere facilmente forma nell'inasprimento delle imposte di donazione da una parte e di successione dall'altra.

⁴ Alberto Orioli, *Paradosso Italia, dove la ricchezza sembra povertà*, in "ilSole24ore", 23 dicembre 2019, Consultabile al link: https://www.ilssole24ore.com/art/paradosso-italia-dove-ricchezza-sembr-poverta-AC9gr-r7?refresh_ce=1.

Quel che l'Italia incassa da questa voce (820 milioni nel 2018) è una cifra “significativamente inferiore agli altri Paesi europei”.

Non a caso è considerata, in Europa, il paradiso fiscale per le imposte di successione.

Tabella 10. Il gettito nei principali Paesi europei

Imposte su successioni e donazioni, il quadro

Il gettito della ISD nei principali Paesi europei

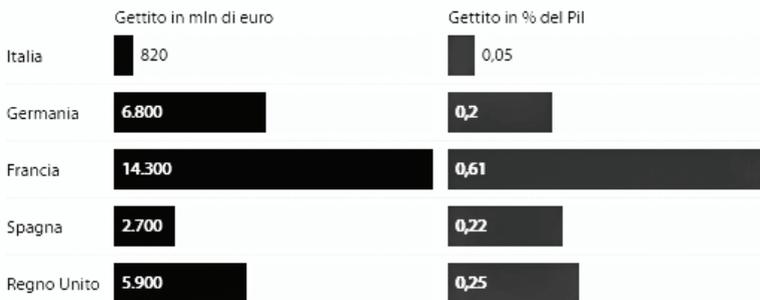


Grafico: Raffaele Ricciardi • Fonte: Osservatorio CPI su dati OCSE 2018

L'Ocse stima che l'Italia abbia incassato 820 milioni nel 2018: lo 0,05% del PIL⁵. «Si tratta di una cifra lontana da quanto incassato negli altri principali paesi europei. In Francia, per esempio, nel 2018 il gettito dell'imposta su successioni e donazioni è stato pari a 14,3 miliardi di euro, cioè lo 0,61% del PIL. In altre parole, quasi tredici volte il gettito

⁵ Raffaele Ricciardi, *Tassa di successione: Francia, Germania e Spagna incassano fino a 13 volte più dell'Italia*, in "la Repubblica", 6 febbraio 2020. Consultabile al link: https://www.repubblica.it/economia/2020/02/06/news/tassa_di_successione_francia_germania_e_spagna_incassano_fino_a_13_volte_piu_dell_italia-247575821/

italiano in rapporto al PIL. A quota 0,20-0,25 % del PIL troviamo invece la Germania (6,8 miliardi), il Regno Unito (5,9 miliardi al cambio del 2018) e la Spagna (2,7 miliardi), tutti paesi che riescono a incassare quasi cinque volte l'Italia (sempre in rapporto alle dimensioni dell'economia)».

«Consideriamo un'eredità del valore netto di 1 milione di euro lasciata da un genitore al proprio figlio: in Italia la franchigia di 1 milione è sufficiente a evitare completamente l'imposizione, mentre negli altri paesi non è così. In Spagna l'imposta ammonterebbe a circa 335 mila euro, in Francia a 270 mila, nel Regno Unito a 245 mila e in Germania a 115 mila».

Per questa ragione ci sono tanti cittadini europei, tedeschi soprattutto, che prendono la residenza in Italia in età avanzata.

Al di là dell'esempio, che però rende bene l'idea dei vantaggi di cui godiamo, bisogna fare molta attenzione. Da tempo le istituzioni europee premono affinché il Parlamento italiano modifichi le imposte di successione adeguandole alla media europea.

D'altro canto, già prima del Covid-19 venne presentata una proposta di legge, la n. 2830 del 20 gennaio 2015, il cui intento era quello di revisionare il carico fiscale attraverso una riduzione delle franchigie, un incremento delle aliquote oppure dell'imponibile (nel caso di immobili, per esempio, il passaggio dal valore catastale a quello commerciale).

È giusto? Non è giusto? Lascio a ognuno la propria valutazione. Però dobbiamo prendere coscienza del fatto che

all'estero siamo visti come un popolo piuttosto ricco con uno Stato molto indebitato.

Quindi, per quanto riguarda questo argomento, la strada è già tracciata, bisogna solo vedere a quale governo spetterà una scelta sicuramente impopolare.

Come anticipato, lo stesso disegno di legge del 2015 prevede anche un'importante novità che colpisce gli immobili.

Verrà, infatti, rivista la base su cui calcolare la rendita catastale e quindi la tassazione sugli immobili in successione. Oggi sappiamo bene che il calcolo viene effettuato su valori più bassi di quelli reali. Il nuovo metodo, sarà quello che tiene conto dei dati dell'*Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI)* che non fa altro che individuare i prezzi medi delle ultime compravendite in una determinata zona. Sistema già utilizzato dall'Agenzia delle Entrate per verificare la congruità dei prezzi registrati nei contratti immobiliari.

In sintesi quindi, se così avverrà, l'imposta di successione potrebbe raddoppiare se non triplicare. Non solo, il singolo immobile che verrà ereditato andrà ad assorbire una buona parte della franchigia con la conseguenza che chi erediterà dovrà avere le spalle belle grosse per poter entrare in possesso del patrimonio. Cosa fare allora?

La risposta si chiama *pianificazione successoria*, rivolta in questo caso a individuare strumenti e modalità che, nel rispetto della legge, consentano di modificare il proprio patrimonio per prepararlo alla successione, in modo che

il carico fiscale per gli eredi sia il minore possibile.

Capitolo settimo

Le soluzioni

Il testamento costituisce lo strumento più conosciuto per destinare coscienziosamente in vita le nostre volontà. Tuttavia la divisione testamentaria è solo una possibile soluzione, in quanto ha dei limiti intrinseci. Trasmettere l'intero patrimonio con il testamento vuol dire attenersi alle regole legali relative alla ripartizione delle quote. In pratica ci si sottoporrà alle varie tipologie di imposte (ipocatastali, di registro, di successione o patrimoniale) in vigore al momento della morte.

Inoltre, il testamento può essere impugnato e può scatenare liti tra gli eredi, danneggiando il patrimonio. Lo abbiamo visto nei casi di Pavarotti e Fallaci.

Per questo motivo, per evitare problemi futuri, è decisamente più consigliabile effettuare una pianificazione utilizzando strumenti che anticipino il trasferimento del patrimonio quando il proprietario è ancora in vita, in modo da:

- evitare che il patrimonio che si è faticosamente

costruito negli anni sia intaccato da importanti prelievi fiscali. La soluzione potrebbe essere quella di anticipare il pagamento di imposta con un *trust* o una *donazione* oppure liquidare il patrimonio e trasferirlo agli eredi mediante strumenti esenti da imposte di successione (*es. polizze assicurative*)

- evitare che il patrimonio sia fonte di dissidi familiari in fase di successione o che l'interesse di qualche erede sia pregiudicato. La soluzione potrebbe essere quella del *patto di famiglia* per la gestione anticipata di tali conflittualità interne alla famiglia e all'azienda

- destinare una parte del patrimonio in via preferenziale a soggetti che non siano eredi legittimi. La soluzione potrebbe essere la sottoscrizione di *polizze vita* le cui prestazioni sono escluse per legge dall'asse ereditario

- evitare che gli eredi siano impossibilitati per anni ad accedere al patrimonio a causa di azioni poste in essere dai creditori. Le soluzioni potrebbero essere le *donazioni* che trasferiscano i beni agli eredi prima della morte del *de cuius*, oppure polizze vita le cui prestazioni sono per legge impignorabili e insequestrabili

- gestire anticipatamente le variazioni di valore che i beni del patrimonio (immobili, attività finanziarie) potrebbero subire negli anni per effetto dell'inerzia o della disinformazione. La soluzione potrebbe essere un *trust* con cui si individua chi gestirà le questioni oppure semplicemente una *donazione* con cui si trasferisce la gestione dei beni ad altri.

Non esiste, tuttavia, lo strumento migliore in assoluto, non tutti gli strumenti sono adatti per tutti.

Nel nostro Paese abbiamo norme magmatiche, non possiamo avere la certezza che tutti gli strumenti, che di seguito vi verranno elencati, mantengano questa vocazione per sempre. La stessa normativa potrebbe mutare anche nel breve periodo. In virtù di questo, usare diversi strumenti consente di rafforzare l'efficacia della pianificazione e della protezione.

Non esiste il prodotto della successione, la pianificazione successoria è un progetto. Più strumenti scelgo per garantire il futuro del mio patrimonio e quello dei miei cari, più aumento l'efficacia della pianificazione.

1. Passaggio della ricchezza familiare

1.1 La donazione

La donazione è un contratto con il quale un soggetto arricchisce un altro soggetto mettendogli a disposizione un suo diritto o assumendo verso lo stesso un'obbligazione, senza chiedere nulla in cambio.

Alla luce del possibile inasprimento delle imposte di successione, questo contratto risulta più che mai fondamentale per anticipare il passaggio di ricchezza ai propri

cari, sfruttando uno schema fiscale ancora favorevole.

Possono essere oggetto di donazione i beni immobili e i beni mobili, ma anche una prestazione, la rinuncia a una prestazione o un diritto su un bene.

Diversamente dal testamento, la decisione è tendenzialmente definitiva.

La possibilità di revoca della donazione, che la porrebbe nulla, è connessa ad atti e comportamenti riprovevoli da parte del donatario o alla sopravvenienza di figli per chi ha donato.

La donazione è un contratto che deve avere la forma di atto pubblico, cioè essere stipulato davanti a un notaio in presenza di due testimoni e il beneficiario deve accettare la donazione. In passato questa forma, raramente, veniva rispettata. Attenzione perché si tratta di una modalità senz'altro elusiva in quanto evita l'erosione delle franchigie e oggi il fisco non se ne sta più a guardare.

Questo perché la donazione è soggetta a imposte nella stessa misura e modalità di quelle previste per la successione. In particolare, l'imposta dipende dal rapporto di parentela esistente tra donante e beneficiario (v. tabella 8. Imposta di successione).

Il rischio più comune della donazione è quello che potrebbe creare dissidi all'interno di un asse ereditario, ragion per cui è auspicabile che venga inclusa in un progetto di pianificazione.

Infatti, nella successione *mortis causa* il patrimonio

oggetto dell'eredità di una persona è composto dai diritti e dai beni lasciati a cui si aggiunge il valore di quelli donati in vita. Se per effetto della donazione sono stati lesi i diritti degli eredi legittimi (quota di riserva/legittima), questi possono chiedere l'azione di riduzione con l'obiettivo di reintegrare quanto donato nel patrimonio oggetto dell'eredità.

Si pensi alle complicazioni che potrebbero sorgere quando il bene donato è un immobile.

La tutela degli eredi legittimi può avere riflessi anche nei confronti di terzi, che potrebbero essere sottoposti a un'azione di restituzione dei diritti acquisiti dal beneficiario della donazione.

1.2 La donazione della nuda proprietà

Spesso utilizzato in ambito immobiliare, è un istituto disciplinato dagli art. 978 e sgg. del codice civile, che prevede la separazione della proprietà di un bene in nuda proprietà (intestazione giuridica del bene) e usufrutto (disponibilità del bene per un certo tempo o per tutta la vita).

In chiave successoria, permette di attribuire un determinato bene a uno specifico erede (conferendo al medesimo la nuda proprietà) e di mantenere in capo al proprietario originario la facoltà di utilizzare il bene medesimo (usufrutto).

È uno strumento efficace, affidabile ed economico che si

formalizza con atto notarile e relativa registrazione ed è utilizzato nel nostro ordinamento anche in virtù del trattamento fiscale favorevole di cui gode.

1.3 Il vincolo di destinazione

I vincoli di destinazione sono atti di disposizione del proprio patrimonio con cui è possibile separarne una parte, destinando alcuni beni alla realizzazione di scopi meritevoli di tutela e in favore di determinati soggetti beneficiari.

Una delle caratteristiche principali del vincolo di destinazione è l'effetto segregativo e al contempo protettivo, ossia la separazione dei beni vincolati dagli altri beni del disponente, con conseguente impossibilità per i creditori del disponente di soddisfarsi su di essi. Il patrimonio vincolato diviene una massa separata (e protetta) rispetto al restante patrimonio del disponente e la trascrizione del relativo negozio costitutivo nei pubblici registri rende opponibile ai terzi il vincolo di destinazione.

Gli interessi meritevoli di tutela sono quelli riferibili a persone con inabilità, a pubbliche amministrazioni, a enti o persone fisiche e la loro natura è, quindi, di tipo solidale. Affinché il vincolo di destinazione sia legittimo non è sufficiente la liceità dello scopo, ma occorre la sussistenza di un interesse altruistico da realizzare.

Possono essere oggetto di destinazione beni immobili, beni mobili registrati e altri beni mobili per i quali

l'ordinamento giuridico preveda una forma di pubblicità idonea a rendere conoscibile a terzi l'esistenza del vincolo, come le quote di società a responsabilità limitata e i titoli di credito.

Anche il vincolo di destinazione deve essere stipulato per atto pubblico davanti a un notaio. In termini di tassazione indiretta, l'atto notarile costitutivo del vincolo di destinazione è soggetto all'imposta sulle donazioni e successioni.

Anticipare il passaggio della ricchezza, quando possibile, attraverso questo strumento consente, così come avviene per la donazione, di sfruttare una fiscalità ancora agevolata rispetto a quella degli altri Paesi europei, ma anche di generare un effetto protettivo del patrimonio grazie alla sua proprietà segregativa.

1.4 La polizza vita

La polizza vita è uno strumento efficace e versatile per gestire una corretta pianificazione successoria.

Consente di poter designare uno o più beneficiari anche al di fuori dell'asse ereditario (sempre nel rispetto delle quote di legittima).

Costituisce inoltre uno strumento di tutela e segregazione patrimoniale ed entro alcuni limiti è anche impignorabile e inesquestrabile.

La polizza assicurativa gode di un eccezionale vantaggio

fiscale: il capitale liquidato, nel caso di decesso dell'assicurato, è esente dalla dichiarazione ai fini dell'Irpef e dall'imposta di successione. Le somme assicurate non rientrano nei beni e diritti della successione (art. 1920, comma 3, c. c.), non andando quindi nemmeno a intaccare le franchigie.

Grazie alla loro versatilità, lo stipulante (contraente) può in qualsiasi momento ripensare il suo progetto di pianificazione andando a modificare il beneficiario del contratto.

Un'altra importantissima qualità è data dalla sua assoluta riservatezza. La sentenza della Corte di cassazione N. 17790 del 8/9/2015 si è espressa in tema di tutela della privacy stabilendo che, se si organizza il passaggio generazionale del patrimonio attraverso la polizza vita, il trasferimento di somme più o meno rilevanti ai beneficiari avviene senza che questi siano conosciuti dagli altri eredi interessati alla successione.

1.5 Il trust

L'istituto del trust (fiducia) trae le proprie origini nel sistema inglese, il quale in epoca medioevale aveva l'esigenza di gestire il patrimonio del re tramite vassalli locali, attraverso un sistema di concessioni e subconcessioni a cascata, che seguivano la scala gerarchica.

In Italia è possibile costituire validamente un trust in seguito alla ratifica, avvenuta da parte del nostro Paese

nel 1989, della Convenzione dell'Aja del 1985.

La sua struttura è semplice, sono tre i soggetti coinvolti nel trust: il disponente, ossia colui che decide di spogliarsi del proprio patrimonio, il trustee, ossia il gestore dei beni conferiti, i beneficiari o semplicemente lo scopo da raggiungere tramite l'operazione.

Oltre a queste tre figure potrebbe essercene una quarta: il guardiano, nominato dal disponente al fine di controllare l'operato del trustee.

Nel trust si possono conferire tante tipologie di beni diversi: da beni mobili a immobili, fino ai diritti su questi, denaro o aziende. I beni, che vengono separati dal patrimonio del disponente, vengono intestati al trustee che li amministra a favore del beneficiario, ma non può utilizzarli per motivi personali.

Quando si parla di trust, si parla anche dello scoglio mentale rappresentato dallo spossessamento del patrimonio. È comprensibile, se hai degli immobili e, nell'interesse della tua famiglia, li conferisci in un trust, quegli immobili non sono più tuoi ma del trustee.

Ma riflettendoci bene, questo è proprio un punto di forza del trust. Beni così importanti per la tua famiglia, che non rientrino fra quelli di tua proprietà, sono garanzia di inattaccabilità e, quindi, di stabilità patrimoniale.

Il trust può essere utilizzato per molteplici finalità, che spesso possono coesistere:

- conseguire un maggior controllo sulla disposizio-

ne del patrimonio lasciato in eredità

- provvedere alla cura di una persona a cui non si può affidare un patrimonio perché incapace o impossibilitata a occuparsi dell'amministrazione di beni
- facilitare la cura e il trasferimento di beni immobiliari
- attuare passaggi generazionali
- organizzare attività di gestione patrimoniale
- gestire patti di sindacato, multiproprietà, fondi pensione o d'investimento
- provvedere alla cura dei figli fissando a che età questi avranno il diritto a ricevere il possesso dei beni trasferiti nel trust.

Tipologie di trust

Trust di strumenti finanziari

Rivolto alla tutela di particolari esigenze familiari, questo servizio, il cui contenuto è standardizzato e predeterminato, permette di trasformare una certa disponibilità finanziaria in alcune soluzioni di investimento, secon-

do le indicazioni fornite dal disponente come: gestioni patrimoniali, polizze assicurative, amministrazione titoli. Le disposizioni vengono raccolte da una modulistica precontrattuale standardizzata con i soli riferimenti specifici alle operazioni proposte.

Per tale tipologia di beni conferiti, il trustee opererà secondo le indicazioni fornite dal cliente stesso o da un suo incaricato di fiducia: il protector, di solito un importante e strutturato studio di commercialisti.

Trust immobiliare

Permette di creare un patrimonio, separato e garantito, composto da una gestione immobiliare senza ricorrere al più dispendioso strumento della normale srl o spa e contestualmente porre le basi per una suddivisione ereditaria dell'intero patrimonio o comunque una suddivisione nel futuro di tali beni.

Durante la vigenza del trust, il trustee potrà compiere tutte le operazioni utili alla gestione ivi compresa la vendita. Si consiglia questa tipologia di trust quando si intende gestire diversi immobili, quando si vuole proteggere tali patrimoni da aggressioni o procedure concorsuali future e, più in generale, proteggere con una strategia intergenerazionale importanti patrimoni familiari. Quando il patrimonio è rilevante, la maggiore duttilità e sicurezza dello strumento permette in genere di preferire il trust all'ormai consueto istituto del fondo patrimoniale.

Trust di famiglia

Questa tipologia di trust è applicabile in svariati casi, per esempio: nei rapporti di convivenza, nei rapporti di parentela con figli, nipoti, o altri congiunti, negli aspetti riguardanti la successione, nelle crisi matrimoniali, compresi i casi di separazione e divorzi. In quest'ultimo caso, il trust trova un'efficiente area di utilizzo nel diritto di famiglia quando si tratta di affrontare lo spinoso problema della sistemazione dei beni già comuni. Spesso, infatti, gli ex coniugi "litigano" sulla intestazione di questi beni (si pensi al luogo dove la coppia viveva) e, per comporre questo dissidio, frequentemente, si ricorre all'intestazione ai figli, nella quale entrambi i coniugi trovano "garanzia".

I trust di famiglia possono essere particolarmente utili per conservare la destinazione unitaria post mortem di determinati beni in ambito familiare, evitando il rischio di una frammentazione derivante dalla successione ereditaria e per assicurare la loro continuità con le generazioni future ovvero in funzione di uno scopo determinato (si pensi alle dimore storiche, archivi di famiglia a collezioni d'arte).

Trust societari

Si realizzano in genere per disciplinare i passaggi generazionali dell'impresa con maggior semplicità di quanto previsto dalla legge ordinaria. I trust societari sono particolarmente utili per separare parte dei patrimoni

aziendali, per trasferire parte o interi rami di azienda, per proteggere i patrimoni aziendali, per salvaguardare le azioni o le quote sociali. Quando un trust viene utilizzato come holding è possibile ottenere rilevanti vantaggi fiscali (in termini di risparmio) sempre nel rispetto della legislazione italiana.

Trust a scopo di garanzia

Il trust può essere utilizzato anche per conferire dei beni in garanzia. In questo caso il bene messo a garanzia risulta un patrimonio separato e gestito ai fini di realizzare un determinato scopo. In questo modo, colui al quale viene prestata garanzia potrà contare su un patrimonio intoccabile. Un trust di garanzia, opportunamente costituito, potrebbe essere un potente mezzo di garanzia anche per le banche, da utilizzare insieme o in alternativa alle tradizionali forme d'ipoteca e pegno.

1.6 L'affidamento fiduciario (o trust all'italiana)

La vita, sovente, ci mette davanti a casi in cui una persona, anche minore, è affetta da disabilità che le impediscono di gestirsi, rendendo necessaria una continua assistenza.

La preoccupazione dei genitori, parenti o tutori, è assicurare a questa persona l'assistenza e il sostegno che le sono indispensabili per tutta la durata della sua vita,

anche quando sia giunta a termine la propria.

Lo Stato italiano, consapevole di questa criticità, ha inserito nel nostro ordinamento, con la legge n. 112/2016, l'affidamento fiduciario. Tale legge è nata per dare sostegno alle persone con gravi disabilità e per favorirne il benessere, inclusione sociale e l'autonomia specialmente nel momento in cui sono rimasti privi del sostegno dei genitori.

Attraverso questo contratto *inter vivos* un soggetto, l'affidante fiduciario, concorda con un altro soggetto, l'affidatario fiduciario, di destinare i beni affidati a vantaggio di uno o più soggetti, detti beneficiari, in forse di un programma, la cui attuazione è assegnata all'affidatario fiduciario che ne assume l'impegno.

Esso rappresenta un'alternativa al trust e all'atto di destinazione, offrendo un meccanismo generale di segregazione alternativo e di facile conduzione. Infatti nel contratto di affidamento fiduciario i beni sono modificabili: è l'attività compiuta sui beni (il programma) a essere vincolata e non i beni stessi e l'affidatario ha quindi ampio spazio di manovra nella gestione e nell'amministrazione di questi.

La scelta dell'affidatario è un momento importante in quanto sarà colui che avrà la gestione della parte del patrimonio che si deciderà di destinare.

A tal proposito, l'art. 6 della legge "Dopo di noi", stabilisce anche che con l'affidamento fiduciario si vengano a creare dei fondi speciali e tali fondi sono vincolati, cioè

significa che i beni che passano al soggetto affidatario rimangono separati dal suo patrimonio personale.

I beni, presenti o futuri, che si decide di affidare sono beni isolati dal patrimonio, i creditori personali non possono pertanto aggredirli.

In conclusione, il contratto di affidamento fiduciario comporta numerosi vantaggi: esso rappresenta uno strumento duttile e di azione e l'effetto segregativo senza limitazioni (che ne impedisce anche l'aggressione di terzi) assicura che i beni non siano distolti dalla finalità alla quale l'attività è preordinata e quindi, in ultima analisi, serve a garantire il mantenimento e la dignità delle persone non autosufficienti o gravemente disabili.

Sempre l'articolo 6, inoltre, citando l'affidamento fiduciario per un fine encomiabile, lo arricchisce di un altro importante vantaggio, in questo caso fiscale, ossia la sua completa esenzione da imposte di successione e donazione.

2 Il passaggio della ricchezza aziendale

2.1 La donazione di azioni e quote sociali

La donazione di azioni o quote sociali è una delle modalità attraverso cui l'imprenditore tradizionalmente realizza il passaggio generazionale dell'impresa a favore dei familiari.

La circolazione delle partecipazioni societarie consente di attuare il passaggio generazionale dell'azienda gestita tramite la partecipazione in una struttura societaria.

Si tratta, in sintesi, di un atto con il quale l'imprenditore (donante) dispone a favore di un altro soggetto (donatario) un suo diritto, presente nel patrimonio.

Gli atti di donazione di quote sociali sono assoggettati alle imposte che colpiscono i trasferimenti gratuiti. Infatti, a seconda del rapporto esistente tra i soggetti coinvolti, sono previste le stesse aliquote e le eventuali franchigie delle successioni e donazioni in genere.

Se però ricorrono determinate condizioni alla donazione di quote sociali e di azioni, l'imposta di donazione non è dovuta.

Per beneficiare dell'esenzione, la donazione di questi beni deve avvenire a favore del coniuge e/o dei discendenti (si intendono quindi i figli e nipoti, sono esclusi i fratelli e le sorelle, i genitori e i conviventi).

Ulteriore requisito per la donazione di quote di *società di persone* (sas, snc) per non essere soggette all'imposta di donazione è che il beneficiario o i beneficiari debbano proseguire l'esercizio dell'attività di impresa per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento.

Invece nel caso di donazione di quote o azioni di *società di capitali* (srl, spa, sapa, società cooperative), l'imposta di donazione non è dovuta in due casi.

Se ha per oggetto quote o azioni mediante le quali è acquisito o integrato il controllo (intesa come la maggioranza di voti esercitabili in assemblea ordinaria, ai sensi dell'art. 2359 comma 1, numero 1 c. c.). Il controllo può essere acquisito dall'erede anche per effetto della somma fra le partecipazioni ereditate e quelle già possedute, sia direttamente che indirettamente, per esempio tramite un'altra società controllata.

Se i beneficiari detengono il controllo per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento.

Il mancato rispetto delle condizioni esaminate comporta la decadenza del beneficio e il pagamento dell'imposta in misura ordinaria, oltre alla sanzione del 30% e agli interessi di mora decorrenti dalla data in cui l'imposta medesima sarebbe dovuta essere pagata.

2.2 L'affitto di azienda

Attraverso il contratto di affitto di azienda, il concedente trasferisce l'intera gestione dell'azienda di cui è proprietario a un soggetto terzo, affittuario.

Si tratta di un contratto adatto alla situazione in cui vi è una notevole distanza tra il cedente l'azienda e il cessionario, sia in termini di valutazione e sia in termini di capacità finanziaria di quest'ultimo.

Consente di rendere il trasferimento più agevole e graduale: al termine della durata, infatti, nel contratto può essere già previsto prezzo e modalità di cessione.

In relazione al passaggio generazionale, l'affitto di azienda è uno strumento utile quando l'azienda da trasferire è gravata da debiti rilevanti: nel caso della cessione, il cessionario a norma dell'art 2560 comma 2 c. c. ne diviene responsabile. Non nel caso in cui si pone in essere un affitto di azienda.

Inoltre, il genitore che trasferisce l'azienda con affitto ha la possibilità di trattenersi la proprietà e al contempo rendersi conto delle capacità imprenditoriale dell'erede.

2.3 Il patto di famiglia

Consapevole che il salto generazionale delle attività produttive risulta, statisticamente, estremamente traumatico, complesso e delicato, lo Stato ha introdotto, attraverso la legge n. 55 del 14 febbraio 2006, un efficiente

strumento per gestire in modo preventivo e pensato il passaggio: il patto di famiglia.

Lo strumento ha come obiettivo il coinvolgimento della famiglia nella programmazione del trasferimento transgenerazionale, in un contesto, come quello italiano, in cui la maggior parte delle aziende è di stampo familiare e ha al comando ancora l'imprenditore-fondatore.

Se si analizza la situazione dal punto di vista dell'erede, l'azienda per lui potrebbe rappresentare aspetti e valori diversi. L'erede infatti potrebbe essere già socio e lavorarci all'interno e l'azienda rappresentare la sua unica fonte di ricchezza. Oppure potrebbe vederla come un mero investimento finanziario dal quale ricavare una rendita, se tutto procede per il meglio. Allo stesso tempo tuttavia, l'azienda potrebbe rappresentare anche un rischio e un peso, soprattutto se completamente disinteressato.

Davanti a queste diverse prospettive, il fine è quello di individuare il soggetto che, all'interno della compagine familiare, abbia le capacità e la volontà di portare avanti il progetto imprenditoriale.

Il *patto di famiglia* consente il trasferimento immediato, a uno o più discendenti, dell'azienda o delle quote di partecipazione al capitale della società, evitando contestazioni nel momento in cui si aprirà l'eredità.

La funzione dell'istituto è fornire all'imprenditore uno strumento giuridico per salvaguardare la continuità nella gestione dell'impresa, preservando l'integrità e

la funzionalità della stessa, nonché chi ci lavora come dipendente.

È un patto che deve rivestire la forma dell'atto pubblico, perciò tutti i partecipanti devono radunarsi intorno al tavolo del notaio. Con l'accordo, l'imprenditore cedente dovrà individuare il discendente "imprenditoriale" dell'attività, al quale verrà attribuita l'azienda o la quota sociale. Gli altri partecipanti al patto non riceveranno l'azienda, ma dovranno essere liquidati dall'assegnatario delle quote o dell'azienda per il valore che spetterebbe loro se in quel momento si aprisse la successione ereditaria.

L'applicazione della norma può dare vita tuttavia ad alcune criticità qualora i legittimari non assegnatari dell'azienda respingessero la proposta. Tenuto conto che la partecipazione degli stessi rappresenta la condizione di efficacia dell'intera operazione, è sufficiente infatti che un legittimario dissenziente si astenga dal partecipare per vanificare l'intera operazione.

Riguardo alla questione fiscale, il legislatore ha previsto un importante beneficio: l'esenzione dall'imposizione sulle successioni e donazioni per i trasferimenti di aziende familiari effettuati anche tramite i patti di famiglia.

Nel caso in cui oggetto del trasferimento siano quote sociali o azioni, l'agevolazione si applica a condizione che i beneficiari detengano il controllo dell'impresa per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento: in sede di stipula i beneficiari dovranno rendere apposita dichiarazione in tal senso e il mancato rispetto

di tale condizione comporta la decadenza dal beneficio e il pagamento dell'imposta in misura ordinaria con relativa applicazione di sanzioni e interessi.

2.4 La società semplice

La società semplice (storicamente diffusa nel campo dell'agricoltura) è una società semplificata, basata sulle poche regole contenute negli articoli dal 2251 al 2290 del codice civile, risalenti al 1942:

- non necessita di un atto formale di costituzione, può essere sufficiente infatti un accordo verbale o una scrittura privata
- non richiede un bilancio
- non prevede una perizia volta ad attestare il valore del patrimonio conferito
- non prevede formalità di pubblicità dei soci, ai quali offre una notevole riservatezza
- grazie alla sua naturale opacità, garantisce un effetto segregativo sul capitale conferito e riservatezza sulla compagine societaria.

La stessa è un ideale mezzo per la pianificazione delle successioni ereditarie, in quanto, alla morte del socio, consente la trasmissione agli eredi delle sole quote societarie, anziché di quote di proprietà sui singoli beni del *de cuius*, evitando il problema della comunione ereditaria.

Il caso della famiglia Agnelli, analizzato in precedenza, ci ha offerto la possibilità di apprezzare le caratteristiche di flessibilità e di riservatezza che ne hanno fatto uno strumento perfetto per la gestione di aziende familiari, permettendo la continuità d'impresa e la blindatura delle partecipazioni societarie, nell'ottica di un controllo mantenuto all'interno della famiglia.

Grazie alla società semplice Gianni Agnelli è riuscito a togliere il controllo della Fiat dalla sua successione, e relative norme, garantendone il passaggio generazionale secondo i suoi desideri.

La società semplice è stata, spesso, utilizzata da imprese e famiglie blasonate e complesse che, grazie alla possibilità di adottare uno statuto articolato, con clausole ben specifiche, sono riuscite a garantire la tutela finanziaria della società e a mantenere la governance strettamente in mano ai soci fondatori.

La clausola di gradimento consente ai soci superstiti di non subire l'ingresso in società degli eredi del defunto e, attraverso uno statuto, prevedere la liquidazione delle quote agli eredi non al valore attuale ma al valore che a suo tempo avevano portato.

Dal punto di vista delle imposte, è un mezzo di ottimizzazione fiscale, in quanto valgono praticamente le stesse regole delle persone fisiche. Per esempio, la non imponibilità delle plusvalenze immobiliari riferite ai fabbricati detenuti da più di cinque anni.

Occorre tener presente che il conferimento di beni

immobili è soggetto all'imposta di registro applicata per le cessioni (perché si hanno in cambio quote di società e non denaro) e quindi, in caso di persone fisiche, all'aliquota del 9%.

Gode inoltre, come avviene per gli altri tipi di società, del vantaggio legato all'esenzione da imposta di successione se l'erede si obbliga a mantenere, per almeno cinque anni, il controllo della società che deriva dalla titolarità della quota ereditata.

2.5 La holding

Le piccole e medie aziende italiane, come tanti liberi professionisti, spesso sottovalutano i notevoli vantaggi offerti da una holding e dalla creazione di un gruppo societario. Pensano che questo strumento sia appannaggio solo delle grandi società, ma si sbagliano.

Le holding possono rappresentare, infatti, un efficace strumento di pianificazione fiscale, di coordinamento tra aziende, di razionalizzazione delle attività nel campo industriale, commerciale e finanziario, nonché di tutela del patrimonio aziendale, preservando il valore nel tempo e favorendo il *passaggio generazionale*.

Il termine holding è l'abbreviazione dell'espressione inglese holding company e indica una società finanziaria che controlla, in parte o *in toto*, attraverso partecipazione o quote, altre società (queste possono operare in settori economici diversi oppure in distinte fasi dello stesso processo produttivo).

Se si analizza l'organigramma di un gruppo controllato da una holding, la controllante che si trova al vertice del gruppo viene definita *capogruppo* o società madre, mentre le controllate o subsidiaries vengono invece chiamate *società figlie*.

Da questa premessa si evince chiaramente che una holding esercita un'attività direttiva e di controllo nei confronti di altre aziende, determinandone la gestione finanziaria, industriale e commerciale.

Uno dei vantaggi correlati al gruppo societario per la holding è quello di ridurre il rischio di impresa. Ogni società del gruppo è infatti giuridicamente un soggetto indipendente e risponde con il solo proprio capitale, non coinvolgendo direttamente quello in capo alla holding.

Tra le diverse tipologie di holding, la più diffusa in Italia è la *holding di famiglia*, controllata appunto da componenti di una stessa famiglia. In genere si costituisce come società a responsabilità limitata o in accomandita per azioni. Esempi di holding di famiglia sono Exor, famiglia Agnelli - Fininvest, famiglia Berlusconi - Caltagirone S.p.A., famiglia Caltagirone.

Fra le altre tipologie si possono annoverare la *holding finanziaria* (es. Exor), la *holding operativa* (es. Mediobanca), la *holding capogruppo* e la *holding gestoria* (es. Fiat Chrysler Automobiles).

La pianificazione di una riorganizzazione societaria in holding, per poter essere attuata con successo deve essere inevitabilmente seguita da consulenti fiscali con una

visione prospettica, capaci di progettare una strategia di ottimizzazione strutturale e finanziaria.

2.6 La fondazione

La fondazione è creata dalla persona fisica o giuridica (*fondatore*) che destina il patrimonio a uno scopo di interesse generale o di pubblica utilità o di utilità sociale.

Non a caso le fondazioni di cui sono noti gli statuti e che detengono pacchetti azionari di riferimento di società operative, oltre a finalità filantropiche, si pongono l'obiettivo di prevenire dissidi tra gli eredi che possono compromettere la continuità dell'azienda, con conseguenze socialmente rilevanti.

Spesso la sua costituzione deriva da valutazioni successive legate al caso di titolari senza coniuge né discendenza diretta, dove gli scenari futuri generano davvero preoccupazioni concernenti il futuro della società, dei lavoratori e dell'indotto. Come nel caso di Giorgio Armani con la GA Foundation.

La fondazione si può costituire presso un notaio con un atto pubblico fatto in vita dal fondatore oppure mediante via testamentaria, avendo in quest'ultimo caso validità a partire dalla morte del fondatore. Ci sono due tipi di fondazione.

La *fondazione operativa* (*operating foundation*) che persegue il suo scopo direttamente, avvalendosi della propria organizzazione, e la *fondazione di erogazione* (*grantmaking*

foundation) che persegue il suo scopo indirettamente, finanziando altri soggetti che lo perseguono. Un esempio noto è quella creata dal chimico svedese e inventore della dinamite, Alfred Nobel, che ogni anno insignisce del premio omonimo personaggi che si sono distinti nel campo delle arti, delle scienze e per il bene dell'umanità.

Conclusioni

La successione richiama alla mente la morte che, con il suo impatto emotivo, investe in egual misura l'ambiente familiare e l'ambiente lavorativo del defunto. I figli minori restano orfani, i figli maggiori prendono il testimone e i più giovani salgono di posizione. Il coniuge diventa vedovo, l'azienda di famiglia si ritrova senza leadership.

Il mistero della morte chiama in campo la maturità dell'individuo e cristallizza nel tempo la sua relazione con il defunto.

La perdita di un genitore è un momento delicato in cui i figli devono affrontare ed elaborare il dolore. L'epilogo di questa fase, spesso, si traduce in conflitti che interrompono, nel migliore dei casi, il flusso del trasferimento di patrimoni, mentre nel peggiore possono protrarre i contenziosi per anni, impedendo alla successione di fare il suo corso. Portando, inevitabilmente, a dover riscrivere le regole di relazione con il resto della famiglia.

Ecco perché, in questo lungo viaggio della nostra vita, noi tutti dovremmo pianificare.

Noi in vita abbiamo una grandissima opportunità, in vita possiamo scegliere di decidere. Possiamo evitare liti tra gli eredi. Tutelare la moglie, il convivente o il compagno, i figli minori o i figli disabili. Garantire la continuità dell'azienda di famiglia e risparmiare sulle imposte.

L'alternativa è quella di scegliere di non fare nulla, ma in questo caso a decidere per noi sarà lo Stato, con una legge obsoleta, e il fisco, con aliquote più pesanti.

E ora tocca a voi. Guardate al futuro patrimoniale vostro e dei vostri cari, fate la vostra scelta, date forma ai vostri progetti e ai vostri desideri. Fate in modo che l'impronta del vostro amore sia indelebile.

*Se hai trovato la lettura utile
e vuoi condividerla con un amico,
fallo attraverso il seguente*

QR code



Ringraziamenti

Questo libro è stato possibile grazie alle persone che mi hanno accompagnato fino a qui. Provo a ricordarle tutte.

Grazie alla mia famiglia, perché il suo paziente sostegno mi ha consentito di dedicarmi a questo progetto senza trascurare l'attività lavorativa.

Grazie a mia sorella Federica per le svariate occasioni di confronto.

Grazie a Carla Pisu per i consigli, i suggerimenti e il tempo che mi ha dedicato.

Grazie a Francesca Luisa Bianchi, la mia business coach, guida insostituibile, senza la quale questo libro sarebbe rimasto a lungo in cantiere.

Grazie a Vladimiro Loi, prezioso riferimento nel mio percorso di sviluppo umano e professionale.

Grazie ai miei colleghi, costante fonte di dialogo e condivisione di esperienze e conoscenze.

Grazie ai miei clienti, la cui stima e fiducia riposta nei miei confronti costituiscono la linfa per la mia crescita professionale.

Per realizzare questa monografia sono state fondamentali le seguenti letture:

A. Palazzo, Le successioni, Milano, Giuffrè, 2001.

G. Bonilini, Trattato di diritto delle successioni e donazioni, Milano, Giuffrè, 2009.

Vademecum Consulente Patrimoniale, Forfinance Edizioni, 2018.

M. Perini, Il Patrimonialista: un viaggio nel mondo della patrimonialità, Forfinance Edizioni, 2019.

Patrimonia & Consulenza

Eredità Vip

Italia Oggi

Caffeina magazine

www.ansa.it

www.ilsole24ore.com

www.corriere.it

www.tasse-fisco.com

www.businesspeople.it

www.we-wealth.com

www.economica.it

www.notariato.it

www.laRepubblica.it

www.laStampa.it

www.ItaliaOggi.it

www.tass-fisco.com

www.youtube.com

NOTE:



© 2021 Simone Concas
www.simoneconcas.it

Simone Concas (Cagliari, 18 luglio 1982)

nasce professionalmente nel 2008 come esperto di investimenti finanziari.

Nel corso degli anni ha acquisito un solido bagaglio di competenze certificate che gli hanno consentito di fare il salto professionale dalla consulenza finanziaria alla consulenza patrimoniale.

La sua attenzione si rivolge al patrimonio nella sua interezza, composto sicuramente da una parte finanziaria, ma anche da immobili, partecipazioni aziendali e beni di lusso.

Fortemente convinto dell'importanza di lavorare in sinergia con altri professionisti, si è dotato di una serie di partnership con studi professionali altamente qualificati attraverso cui offrire una consulenza completa e di alto livello su tutto il patrimonio.

Dal 2019 è un professionista certificato EFPA, livello EFP (European Financial Planner). L'EFPA (European Financial Planning Association) è il più autorevole ente europeo per la certificazione professionale di financial advisor e financial planner.

Specializzato nel passaggio generazionale delle famiglie e delle imprese, svolge la sua attività da libero professionista, con un partner finanziario: una primaria banca indipendente, leader nei servizi di Private Banking.

UN AMORE ETERNO

La pianificazione del patrimonio
in chiave successoria



Pianificare la successione vuol dire
scegliere e far vivere anche dopo di noi
il frutto del nostro lavoro e della nostra passione.

Il risultato sarà un atto d'amore
verso i nostri cari prolungato nel tempo:
un amore eterno.

www.simoneconcas.it