

“Il business è in deciso aumento. Spazio ai professionisti”

**ANCHE PER QUESTO MOTIVO,
L'AVVOCATO,
FONDATORE DELL'OMONIMO STUDIO,
HA DECISO DI INVESTIRE PROPRIO
NELLA FORMAZIONE
DI PROFESSIONISTI
DEDICATI ALLE TEMATICHE
DEL PRIVATE.
AD APRILE,
IN PARTNERSHIP
CON UNA BUSINESS SCHOOL,
SARÀ LANCIATO IL PRIMO MASTER
IN “WEALTH MANAGEMENT
E PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE”**



L

'attività legata al mondo *private* e, in particolare, della pianificazione patrimoniale, sta letteralmente decollando. Tanto che, ad oggi, lo spazio per tutti quei professionisti che volessero specializzarsi in questo settore, è ancora decisamente ampio. Lo sostiene Stefano Loconte, fondatore e managing partner dello Studio Legale e Tributario Loconte & Partners.

L'ATTIVITÀ E I PIANI DI SVILUPPO

E in effetti, in pochi anni, lo studio nato dall'idea di offrire alla clientela un'approccio multidisciplinare con spiccata propensione internazionale, è diventato uno dei principali punti di riferimento nell'ambito della consulenza legale e tributaria *private*, con una spiccata specializzazione in materia di trust, *voluntary disclosure* e, più in generale, di tutti gli strumenti legati all'ambito della pianificazione patrimoniale e successoria. I numeri parlano chiaro.

A iniziare da quelli di bilancio. Lo studio ha chiuso infatti il 2015 con un fatturato consolidato di 14 milioni di euro ed una realtà composta da circa 50 professionisti, di cui quattro partner e fanno capo allo studio anche una società che svolge attività di trustee company e una società fiduciaria. E il business continua a crescere, a tal punto che Loconte ha deciso di investire direttamente nella formazione di nuovi professionisti. "Siamo agli albori di una vera e propria cultura della pianificazione patrimoniale ed un ruolo importante in tale contesto lo dovremo avere noi professionisti: sarà necessario, innanzitutto, formare una categoria professionale dedicata e specializzata nelle tematiche del *wealth management* in grado di operare con le necessarie competenze tecniche" sostiene l'avvocato che, proprio in quest'ottica, ha deciso di scendere in campo in prima persona. "Ho fortemente voluto e sono riuscito a realizzare con una business school il primo master in "Wealth Management e Pianificazione Patrimoniale" che partirà a fine aprile" spiega infatti Loconte per poi aggiungere: "Il progetto ha avuto il favorevole riconoscimento da parte di un elevato numero di istituzioni finanziarie e studi professionali che lo hanno condiviso anche attraverso l'attribuzione di borse di studio e stage all'interno dei loro dipartimenti di *wealth management*".

In questo scenario in decisa evoluzione, quali sono oggi le attività più richieste?

Il 2015 è stato fortemente caratterizzato dal fenomeno *voluntary disclosure* che ha assorbito gran parte delle risorse dello studio, imponendo anche l'implementazione di nuovi professionisti all'interno della struttura. La ragione



LE SEDI

Loconte & Partners si sviluppa su 4 sedi in Italia: Milano, Roma, Bari e Padova. A breve verrà aperta una nuova sede a Londra.

è facilmente riconducibile alla circostanza che si sia trattato dell'ultima opportunità per i contribuenti italiani di regolarizzare le loro attività estere fino a questo momento non dichiarate.

Accanto a questa attività straordinaria, lo studio è stato fortemente impegnato nelle sue attività *core*: pianificazione patrimoniale e tutela dei patrimoni, contenzioso tributario, consulenza fiscale e consulenza societaria. Il trend emergente è stato rappresentato, senza ombra di dubbio, dall'attività di pianificazione patrimoniale e, in generale, del *wealth management*.

Qual è il cliente tipo e quali sono le domande e i timori più frequenti?

Il nostro studio si rivolge, principalmente, al mondo dei *private client* per quanto riguarda l'attività di pianificazione patrimoniale e *wealth management*: curiamo la gestione del patrimonio personale delle famiglie, anche in un'ottica successoria e di passaggio generazionale, bilanciando gli interessi dei diversi rappresentanti del nucleo familiare. Siamo poi in grado di seguire i singoli asset rappresentanti il patrimonio familiare (aziende e società commerciali, immobiliare, arte, *charity* e filantropia), in Italia e all'estero, attraverso singoli team dello studio, specializzati nelle specifiche aree tematiche. In questo contesto, nonostante

ogni cliente sia unico nelle sue specificità e nelle sue esperienze, sto notando una crescente e particolare attenzione negli ultimi tempi alle tematiche di tutela del patrimonio personale e della pianificazione patrimoniale.

“SIAMO AGLI ALBORI DI UNA VERA E PROPRIA CULTURA DELLA PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE ED UN RUOLO IMPORTANTE IN TALE CONTESTO LO DOVREMO AVERE NOI PROFESSIONISTI”

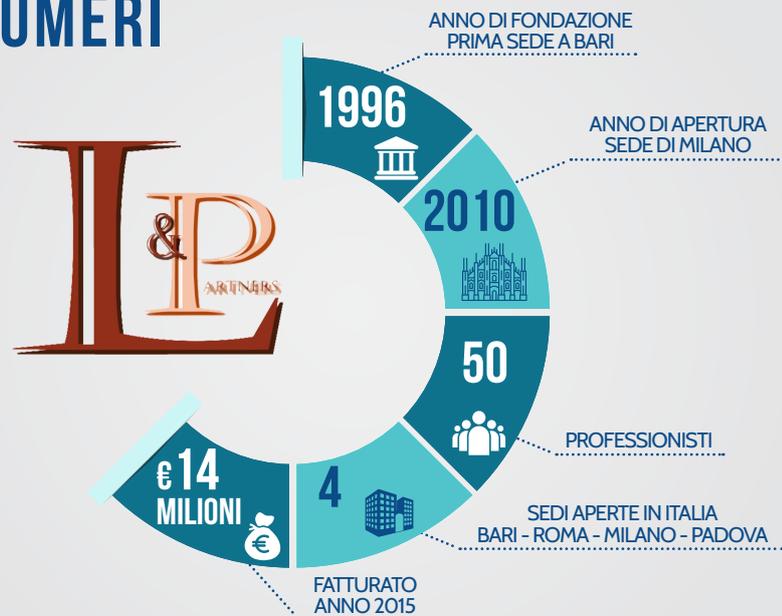
Quali sono le maggiori difficoltà che ha incontrato nel corso degli anni e come le ha superate?

Spiace dirlo, ma le difficoltà maggiori che ho incontrato e che ancora oggi incontro sono legate alle risorse umane. È difficilissimo trovare dei professionisti che abbiano voglia di investire in loro stessi e in un progetto finalizzato alla loro crescita. Soprattutto i più giovani sono attratti sempre di più "dall'uovo oggi" e raramente pensano alla "gallina domani", senza considerare che tante volte manca anche lo spirito di sacrificio che, invece, caratterizza la nostra professione. Se si vogliono raggiungere standard qualitativi elevati, occorre investire costantemente in se stessi ed essere disposti a sacrificare ampi spazi della propria vita personale e familiare. La mia convinzione è che il mercato sia sempre pronto a premiare le storie di impegno e dedizione, ma bisogna avere la costanza di puntare sulla propria preparazione professionale. "Sapere, saper fare e far sapere" sono le tre regole che dovrebbero caratterizzare l'approccio alla professione ma, purtroppo, le prime due vengono troppo spesso dimenticate. Cerchiamo di superare queste difficoltà investendo nelle risorse più meritevoli, nella loro crescita sotto ogni profilo, anche strettamente tecnica.

In ultimo, quali orizzonti si propone di raggiungere nel 2016?

La nostra prima e principale sfida per il 2016 è quella di portare a buon fine tutte le procedure di *voluntary disclosure* attivate nel corso del 2015 e, contemporaneamente, sviluppare con i nostri clienti tutte quelle attività necessarie e propedeutiche alla pianificazione e alla gestione di questi ingenti patrimoni emersi. Per realizzare questo obiettivo a fine del 2015 lo studio è entrato a far parte di un'alleanza internazionale di studi professionali (GGI – Geneva Group International) grazie alla quale abbiamo avuto copertura immediata, attraverso studi partner, in oltre 120 stati nel mondo. Questo vuol dire avere una capacità di gestione di operazioni per conto dei clienti in tutti gli stati coperti dall'alleanza e, allo stesso tempo, intercettare eventuali clienti esteri che vogliono investire nel nostro paese. Sempre nell'ottica di una maggiore copertura, entro il primo semestre 2016, apriremo dei nostri uffici a Londra che avranno il compito di coordinare tutte le attività internazionali dello studio, con particolare riferimento al mondo del *wealth management*. In ogni caso, almeno per il momento, lo studio continuerà a crescere con il proprio brand.

I NUMERI



Elaborazione: ForFinance

PIANIFICAZIONE, PROTEZIONE E TUTELA DEL PATRIMONIO

Ha accennato, in precedenza, ad una sempre maggiore attenzione ai temi relativi alla pianificazione e alla protezione di patrimoni. A suo giudizio da cosa è scaturita questa maggiore consapevolezza?

Si tratta innanzitutto di un fenomeno legato a una generalizzata crescita culturale verso i processi della pianificazione e della protezione patrimoniale. Questo è stato anche generato da due fenomeni importanti: da un lato la crisi economica che ha investito il mondo intero e che ha fatto nascere la paura di poter perdere il patrimonio realizzato e accumulato in tanti anni di duro lavoro e, dall'altro, il processo di emersione e regolarizzazione degli attivi esteri non dichiarati che ne ha imposto, una volta venuti alla luce del sole, la necessaria pianificazione, anche al fine di evitare di farli rientrare nei fenomeni di cui al primo punto. In ogni caso siamo ancora agli albori di una vera e propria cultura della pianificazione patrimoniale. Proprio per questo sarà necessario, come accennavo in precedenza, formare una categoria professionale specializzata in grado di operare con le necessarie competenze tecniche.

Cosa significa protezione del patrimonio? E quali sono, a suo giudizio, i passi corretti da compiere per ottenere un'adeguata tutela dei propri asset?

Proteggere il patrimonio significa metterlo al riparo da tutti i possibili rischi che esso può subire in funzione delle caratteristiche soggettive del soggetto titolare, del suo

“LA NOSTRA PRIMA E PRINCIPALE SFIDA PER IL 2016 È QUELLA DI PORTARE A BUON FINE TUTTE LE PROCEDURE DI VOLUNTARY DISCLOSURE ATTIVATE NEL CORSO DEL 2015”



LOCONTE & PARTNERS

Lo studio oltre alle sedi in Italia, vanta un'alleanza internazionale di studi professionali (GGI - Geneva Group International) con studi partner in oltre 120 stati del mondo.

contesto familiare e della sua composizione qualitativa e quantitativa. In tale ottica, il primo passo da fare è rappresentato dalla cosiddetta "mappatura dei rischi" che altro non è che l'analisi completa ed esaustiva del profilo personale, familiare e patrimoniale della persona e il collegamento di tutto quanto emerso con il contesto economico in cui esso opera.

Esiste, a suo giudizio, una strategia ottimale per ottenere la migliore protezione patrimoniale possibile?

No. Non esiste, a priori, una strategia migliore di altre. Ogni persona infatti ha una sua storia e un suo patrimonio e, conseguentemente, esiste solo la migliore strategia possibile per quella singola persona. Una simile strategia quindi non potrà mai e poi mai essere replicata per un altro cliente per il semplice motivo che ognuno ha una sua storia, sue peculiarità e anche differenze di obiettivi o di contesti che possono portare a strategie completamente diverse. La migliore strategia possibile può essere raggiunta solo attraverso la piena conoscenza personale e patrimoniale del proprio cliente e la condivisione con lo stesso degli obiettivi posti a base dell'attività di pianificazione. Il professionista saprà quindi porre le giuste domande per far emergere aspetti e rischi legati alla posizione del proprio cliente e individuando, di conseguenza, la strategia più adeguata da adottare.

Quali sono gli strumenti di protezione e pianificazione patrimoniale e quali vantaggi presentano?

Gli strumenti di protezione e pianificazione sono tanti e ognuno di essi presenta vantaggi e peculiarità. Non solo. Anche un semplice statuto societario, che sicuramente non è visto nell'immaginario collettivo come uno strumento di pianificazione e protezione patrimoniale, consente di risolvere in maniera efficace ed efficiente simili specifiche esigenze, evitando la deriva del patrimonio aziendale. Il

giusto approccio professionale presuppone quindi la piena conoscenza di tutti gli istituti tipici del nostro ordinamento civilistico e fiscale oltre che quelli delle giurisdizioni internazionali, anche in considerazione dell'allocatione geografica del bene che compone il patrimonio familiare. Anche sotto il profilo del vantaggio occorre verificare quale sia il vantaggio funzionale alle esigenze del nostro cliente: c'è chi ha bisogno che il patrimonio rimanga unitario, indipendentemente dal carico fiscale che colpisce il patrimonio stesso; chi, invece, necessita di una corretta allocatione del proprio patrimonio in favore di terzi soggetti in funzione della composizione qualitativa e quantitativa di tale patrimonio; chi vuole evitare liti in famiglia legate al trasferimento del proprio patrimonio e chi infine vuole semplicemente evitare un carico fiscale eccessivo legato alla medesima circostanza.

A suo giudizio, gli strumenti di protezione e pianificazione patrimoniale possono essere considerati tutti ancora attuali e adeguati alle esigenze del millennio? O si può ritenere che alcuni di questi siano ormai superati e, parallelamente, altri strumenti stiano assumendo a posizioni dominanti?

Il concetto di adeguatezza ed attualità deve essere rapportato alle esigenze del nostro cliente. Per questo considero tutti i diversi strumenti di pianificazione e protezione patrimoniale attuali e adeguati. Tutti gli strumenti sono in costante evoluzione, normativa e giurisprudenziale, nei vari ordinamenti e l'unico modo per poterli gestire efficacemente è il loro studio costante e continuativo oltre che il confronto con le esigenze dei clienti che, parimenti, possono anche esse mutare con il passare degli anni.

Fatta questa premessa e senza ombra di dubbio, occorre riconoscere una sempre maggiore presenza e utilità del trust che, finalmente, comincia a entrare nel bagaglio culturale di una fascia sempre più ampia della popolazione italiana. Uno strumento particolarmente interessante rimane poi anche quello assicurativo, nelle nuove declinazioni del *private insurance*, in quanto, sempre per ragioni di cultura, è percepito con meno distacco e sospetto da parte della clientela.

Il tema fiscale è probabilmente il più caldo per quanto attiene agli strumenti di protezione e pianificazione patrimoniale. Quali sono quindi, a suo giudizio, gli istituti che offrono i maggiori vantaggi fiscali?

Il vantaggio fiscale non deve mai, da solo, costituire la ragione per cui si realizzano fattispecie di riorganizzazione e pianificazione patrimoniale.

È peraltro innegabile che un legittimo risparmio di imposta sia sempre uno degli obiettivi che si intende realizzare quando si approccia ad operazioni di questi genere.

Anche in questo caso, tuttavia, occorre capire quali si-

ano gli obiettivi del cliente. Se siamo in presenza di un cliente che ha già deciso di dismettere il suo patrimonio rappresentato da società partecipate, si punterà a realizzare strutture per godere dell'agevolazione legata al regime dell'esenzione totale o parziale della tassazione delle plusvalenze da partecipazioni (la cosiddetta *participation exemption* o PEX).

Se, all'opposto, abbiamo un patrimonio rappresentato solo da attivi finanziari che il cliente vuole destinare a suoi successori l'approccio si rivolgerà verso le polizze assicurative e il *private insurance*.

Occorre, poi, distinguere tra pianificazioni finalizzate ad ottimizzare il carico fiscale legato al reddito e quelle invece il cui obiettivo è quello di ottimizzare il patrimonio.

Ci sono a suo giudizio degli spazi o degli ambiti ancora da "coprire" per quanto riguarda gli strumenti di protezione, tutela e pianificazione patrimoniale?

Personalmente ritengo che il panorama degli istituti giuridici sia ampio e completo.

Occorrerebbero piuttosto, a mio giudizio, modifiche su alcuni aspetti specifici come ad esempio in tema di fiscalità dei trust, o l'eliminazione di incertezze interpretative che creano disaffezione da parte degli operatori in quanto, in ogni caso, il cliente chiede di avere la certezza degli effetti derivanti dalle scelte di pianificazione effettuate.

Nella definizione della propria strategia di pianificazione patrimoniale e successoria, quali sono i limiti normativi da tenere in considerazione?

Occorre sempre tenere in considerazione le norme imperative ed inderogabili di ogni singola giurisdizione. In Italia, per esempio, non è possibile diseredare gli eredi legittimari e, quindi, occorre sempre prevedere in loro favore una devoluzione di patrimonio pari almeno a quella prevista dalle disposizioni normative in materia.

Nella sua esperienza, quali sono poi i maggiori pregiudizi in tema di pianificazione patrimoniale e successoria che possono influenzare la definizione della strategia più adeguata alle esigenze del cliente?

In tema di pregiudizi quello principale è rappresentato dal distacco tra la proprietà e la gestione dei beni. In realtà, più che di un pregiudizio, qui torniamo al tema della mancanza di un adeguato livello culturale legato ai temi della pianificazione patrimoniale.

È evidente che se si vuole mantenere l'unitarietà di un assetto proprietario, si deve evitare che l'assetto subisca fenomeni di tipo successorio. Questi ultimi infatti, inevitabilmente, porteranno al frazionamento della proprietà. Per raggiungere tuttavia un simile effetto, il bene non può quindi rimanere nella titolarità e proprietà del disponente. Eppure, nonostante gli obiettivi siano chiari, proprio a causa del pregiudizio che attiene al distacco tra proprietà e gestione dei beni, molte ipotesi di pianificazione patrimoniale si fermano, purtroppo, proprio su questo aspetto. Spesso

“SPESSO IL CLIENTE HA BISOGNO DI METABOLIZZARE IL FATTO CHE LA SUA PROPRIETÀ NON SARÀ PIÙ INTESTATA A LUI”

infatti il cliente ha bisogno di metabolizzare il fatto che la sua proprietà non sarà più intestata a lui.

In un mondo sempre più globale, dove è sempre più comune risiedere o lavorare all'estero, come si può procedere per ottenere la migliore pianificazione e protezione patrimoniale internazionale?

Senza ombra di dubbio si può parlare di protezione e pianificazione patrimoniale internazionale.

Quest'ultima tuttavia può essere ottenuta solo attraverso la completa conoscenza del contesto giuridico in cui la persona risiede e opera, oltre che di quello ove sono localizzati i beni di sua proprietà.

Una simile attività può essere svolta solo attraverso team di professionisti specializzati appartenenti alle diverse giurisdizioni e tra di essi collegati. È questo il motivo per cui il nostro studio ha scelto di entrare in un'alleanza internazionale di studi.

Dal suo osservatorio quali sono, a suo giudizio, i trend emergenti?

Il trend è senza dubbio rappresentato da famiglie che diventano sempre più transazionali: avere un figlio che decide di studiare a Londra e poi andare a vivere negli Stati Uniti con i genitori che, a un certo punto, magari lo raggiungono, è un fenomeno sempre più comune.

È evidente che questo tipo di fenomeno genera delle esigenze nuove legate al patrimonio che deve "inseguire" la persona. Il figlio residente a Londra avrà bisogno di un abitazione e di un flusso finanziario mentre studia, salvo poi gestire il suo reddito e le sue proprietà nel momento in cui comincia a effettuare investimenti.

Ci saranno, poi, i fenomeni successori legati al contesto familiare di provenienza e a quello di appartenenza.

Ci sono riforme allo studio che, a suo giudizio, potrebbero mutare il perimetro della protezione e della pianificazione patrimoniale?

Anche il legislatore sta prendendo atto della sempre maggiore importanza di queste tematiche di protezione e pianificazione patrimoniale transazionali e della necessità di creare un contesto normativo ed interpretativo stabile.

In tal senso, è sicuramente di grande rilievo l'iniziativa del Presidente della Commissione Finanze della Camera dei Deputati, On. Maurizio Bernardo, di creare una commissione di studio per la riforma della fiscalità dei trust, commissione che mi onoro di presiedere.