

# I professionisti devono avere competenze ampie

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

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

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

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

giuridici domestici, cui deve tuttavia affiancarsi un'altrettanto approfondita dimestichezza con quelli di matrice straniera, intesi nella loro accezione più ampia, ricomprendente quindi oltre alle norme di provenienza statutaria anche la prassi e la giurisprudenza», spiega Stefano Loconte, managing partner dello studio legale

**Loconte&Partners.**

«Solo in questo modo egli sarà in grado di valorizzare le potenzialità dei singoli strumenti a sua disposizione ed individuare le intrinseche fragilità degli stessi, solo così potrà efficacemente "mappare" i rischi incombenti sul patrimonio dei propri clienti e, in

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

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

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

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

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

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

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

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

## STEFANO MASSAROTTO, FACCHINI ROSSI SOCI

### Crescerà la richiesta di servizi fiscali

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

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

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

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

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

con un team di professionisti che da anni assistono negli aspetti tributari le persone fisiche Hnwi, le famiglie ed i loro consulenti, quali *family offices*, società fiduciarie e altri intermediari finanziari. Alcuni professionisti dello Studio sono regolarmente chiamati in qualità di relatori a convegni e corsi di specializzazione post-universitari in Italia e all'estero nelle aree del wealth management e, in particolare, in materia di trust e trasmissione dei patrimoni, oltre a pubblicare contributi di dottrina sulle più autorevoli riviste tributarie. Lo Studio è stato riconosciuto dagli operatori del settore (e dai più importanti intermediari bancari esteri, in particolare svizzeri) come uno dei maggiori protagonisti della scorsa voluntary disclosure per la clientela Hnwi.

**D. Cosa vi aspettate in termini prospettici?**

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



Stefano Loconte



Giovanni Bandera



Giuliano Foglia



Stefano Massarotto

## FRANCESCA MASOTTI, MASOTTI & BERGER STUDIO LEGALE

### Il passaggio è occasione di rinnovamento

Vogliamo aiutare gli imprenditori a comprendere i risvolti pratici dal punto di vista legale e della razionalizzazione dell'impatto fiscale, con l'obiettivo di fornire informazioni e soluzioni utili per la continuità dell'impresa mantenendo alta l'attrattività nei confronti degli investitori». **Francesca Masotti**, partner di **Masotti & Berger Studio Legale**,

spiega come lavora il team che lo studio ha deciso di far lavorare sul Wealth Management, tema delicato e strettamente legato al tessuto imprenditoriale italiano. **Domanda. La Commissione Europea stima che un terzo delle imprese operanti nei Paesi dell'Unione passerà di mano nell'arco del decennio in corso e che il passaggio alla terza generazione porterà facilmente l'impresa in mani esterne alla famiglia che l'ha generata. Com'è la situazione in Italia?**

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

**D. Cosa fa in questo caso uno studio**

**legale?**

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

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

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

#### L'aggiornamento professionale

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