

Nuove esigenze

La pandemia sta modificando le priorità delle famiglie
Cresce l'attenzione verso gli strumenti successori

DI STEFANO LOCONTE E BEATRICE MOLteni

La pandemia ha rivoluzionato completamente la vita delle persone e ha accelerato alcuni processi che, diversamente, avrebbero richiesto molto più tempo. L'incertezza sul futuro ha accompagnato, e continua ad accompagnare, le persone, in attesa che la situazione si sblocchi e la vita riprenda a seguire un ritmo normale.

Crescono i risparmi

Questa insicurezza ha da una parte provocato un brusco **calo dei consumi** delle imprese e delle famiglie e, dall'altra, ha generato un risparmio accantonato di oltre 140 miliardi di euro, pari al 9% del Pil italiano. La contrazione rilevata da Banca d'Italia mostra dunque un atteggiamento molto cauto e conservativo, ma allo stesso tempo offre prospettive di crescita molto forte per il futuro, una volta che la domanda compressa troverà sfogo sul mercato.

All'interno di questo instabile scenario molti italiani hanno improvvisamente avvertito la necessità di pensare a come proteggere il loro patrimonio, e i loro risparmi, e a come tramandare

i loro beni a favore delle nuove generazioni, senza che vi siano disgregazioni o frammentazioni di quanto sapientemente accumulato fino a quel momento.

Cresce l'incertezza

Ecco, dunque, che le tematiche della pianificazione patrimoniale e successoria riescono a fornire preziose risposte in grado di soddisfare le esigenze del singolo cliente. Sicuramente la incessante precarietà, a livello sia sanitario che economico, ha spinto numerosi italiani a voler organizzare prima del previsto, la propria **successione**. Da queste considerazioni si è infatti giunti alla **"corsa" al testamento**, per cercare di disporre dei beni nel miglior modo possibile.

Ma non solo perché si assiste a una "esplosione" delle operazioni di riorganizzazione societaria, di cui molte finalizzate al passaggio generazionale, mediante le "classiche" fusioni o scissioni o mediante conferimenti cosiddetti "a realizzo controllato" (di cui all'art. 177 comma 2 e 2-bis Tuir), che consentono di conferire, a determinate condizioni, le





Stefano Loconte e Beatrice Molteni

partecipazioni di una società a un'altra, a un basso oppure inesistente **carico fiscale**.

Torna in auge il trust

Oltre alle operazioni straordinarie, le famiglie hanno avvertito la necessità di proteggere i loro patrimoni attraverso l'implementazione di strutture giuridiche messe a disposizione dall'ordinamento italiano (ma non solo); tra questi, in primis, il trust, ma anche **S.r.l. immobiliare** (per la detenzione di beni immobili), Società semplice (quale "cassaforte di famiglia) e fondo patrimoniale.

Lo scopo di queste operazioni è sempre stato di mettere al riparo, da agenti esterni e da altri scenari imprevedibili, il patrimonio familiare: non solo contro la crisi economica, il **rischio di fallimento imprenditoriale**, la svalutazione dei beni, ma anche per evitare che dissapori o dissidi insanabili tra i familiari portino alla dispersione di parte, o di tutto, il patrimonio.

Ovviamente, le incognite legate alla pandemia hanno spinto gli italiani a ricorrere anche alla stipula di contratti assicurativi, da sempre visti come gli strumenti più efficienti ai fini della protezione patrimoniale, dato che le somme dovute dall'assicuratore al contraente e al beneficiario di **un'assicurazione sulla vita** sono sia impignorabili che inesquestrabili e non possono nemmeno essere sottoposte ad azione esecutiva o cautelare.

Preferenze della clientela private

Da recenti rilevazioni di **Aipb** emerge, inoltre, che i clienti private sono innanzitutto interessati alle polizze di Ramo III (col 36,5%), a seguire alle polizze di Ramo I (col 32,5%) ed infine alle polizze multiramo (col 28,8%). In mezzo a queste legittime preoccupazioni, si inserisce anche la variabile fiscale.

Come strutturare quindi un'operazione di pianificazione patrimoniale cercando di soddisfare

anche le esigenze di ottimizzazione e di efficienza fiscale? La normativa tributaria interviene a supporto, mettendo a disposizione interessanti agevolazioni fiscali, soprattutto quando si tratta di passaggio generazionale d'impresa.

Ottimizzare la fiscalità

Ecco, dunque, che le famiglie possono usufruire, al soddisfacimento di specifici requisiti, dell'agevolazione di cui all'art. 3 comma 4-ter D.Lgs. n. 346/1990, per trasferire ai loro discendenti (o al coniuge), in **totale esenzione dall'imposta sulle successioni e donazioni**, l'azienda o le partecipazioni societarie. Peraltro, tale esenzione è applicabile anche ai trasferimenti effettuati mediante il patto di famiglia, di cui all'art. 768-bis Codice Civile. Alla luce dei vari strumenti giuridici che vi sono nel nostro ordinamento, spetta ai professionisti del settore e agli intermediari cercare di intercettare le esigenze della clientela, individuare quale potrebbe essere la migliore opzione giuridica che, sotto il profilo sia legale che fiscale, consenta di effettuare una adeguata pianificazione patrimoniale, e guidare poi il cliente verso l'implementazione della struttura prescelta. Per fare ciò, sarà dunque necessario tener conto non solo del contesto socio-economico, ma anche delle **inclinazioni personali** dei componenti della famiglia e del livello di coesione familiare. ▶