

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE E LA PROTEZIONE DEL PATRIMONIO



Studio Partes
DOTTORI COMMERCIALISTI
& AVVOCATI
studio@partes.it
Via Bassanese, 61/2
Montebelluna (TV)
Tel. +39 0423.614094
Fax. +39 0423.349911

Il signor Rossi è titolare di un'attività in ambito agricolo che negli anni ha sempre ottenuto ottimi risultati.

E' vedovo ed intestatario di un patrimonio del valore di circa un milione di euro, composto sia da beni mobili che da beni immobili.

Il figlio maggiore del signor Rossi, Giulio, aiuta il padre nella gestione dell'azienda, ma intende trasferirsi all'estero per un anno, al fine di conseguire un master in economia.

Il figlio minore del signor Rossi, Luca, intende invece intraprendere la carriera di artista.

Quale sarà il futuro dell'azienda del signor Rossi, fermo restando l'intento in capo al medesimo di non privilegiare un figlio rispetto all'altro e di proteggere nel contempo il proprio patrimonio e la propria azienda?

Il caso esemplificativo appena riportato rappresenta solo una delle tante ipotesi in cui un imprenditore potrebbe trovarsi a dover gestire nel corso della propria esistenza.

Lo Studio Partes, in occasione del convegno tenutosi lo scorso 29 novembre a Villa Serena (Montebelluna), ha voluto trattare ed approfondire proprio i temi del passaggio generazionale e della protezione del patrimonio, illustrando strumenti e possibili soluzioni applicabili a circostanze come

quella sopra descritta.

Il Dott. Massimo Tesser, il Dott. Luigi Serraglio e la Dott.ssa Nicoletta Gallina hanno passato in rassegna gli aspetti fondamentali cui ogni imprenditore dovrebbe prestare la massima attenzione nella delicata fase del passaggio generazionale.

L'incontro ha voluto sottolineare l'estrema rilevanza di un'adeguata programmazione della successione, poiché è stato statisticamente rilevato che la causa principale dell'esito negativo di un passaggio generazionale risiede nell'assenza di pianificazione. A meglio descrivere una corretta modalità di gestione della successione è stata utilizzata l'espressione "sinergia generazionale", ad indicare la necessità di costruire soluzioni ad hoc in cui ogni soggetto coinvolto nel passaggio generazionale possa trovare la propria corretta collocazione, evitando l'insorgenza di conflitti da un lato e tutelando l'integrità e la continuità dell'impresa dall'altro.

A confermare la necessità di una programmazione dettagliata del passaggio generazionale sono i dati statistici, secondo cui:

- oltre il 99% delle imprese italiane è costituito da piccole e medie imprese
- il 93% delle imprese risulta essere a conduzione familiare
- la percentuale delle imprese che superano con successo il primo passaggio generazionale

le varia tra il 25% e il 31%, quella delle imprese che superano il secondo oscilla tra il 9% e il 15%

Un'ulteriore analisi statistica, facendo riferimento ai dati sopra descritti, fa emergere inoltre che:

- il 25% delle imprese a matrice familiare è guidata da un leader di età superiore ai settant'anni
- il 18% delle imprese si troverà ad affrontare un ricambio generazionale nei prossimi 5 anni

Nel quadro appena delineato il consulente dovrà fornire una soluzione che porti a distinguere l'impresa dalla famiglia, elaborare un sistema di governance moderno, premiare le competenze di ogni soggetto coinvolto e redigere un insieme di regole condivise, che proteggano l'impresa e il patrimonio dall'insorgenza di conflittualità. La fase della successione, se disciplinata quando l'imprenditore è ancora in vita, diventa allora un processo da gestire e non da subire, che guarda con fiducia ed ottimismo al futuro.

L'incontro dello scorso 29 novembre ha visto inoltre l'approfondimento di alcuni degli strumenti esistenti a protezione del patrimonio, quali ad esempio il trust, il fondo patrimoniale e il vincolo di destinazione.

Oltre alla spiegazione della differente natura giuridica di tali istituti, sono stati evidenziati i possibili vantaggi e

svantaggi di ognuno di questi, a seconda della casistica cui vengono applicati.

Gli strumenti tecnici a servizio della realizzazione di un passaggio generazionale sono molteplici e presentano peculiarità che sarebbe auspicabile approfondire alla presenza di un professionista, il quale valuterà se consigliare all'imprenditore di effettuare una donazione, un trust, un patto di famiglia oppure ricorrere alla costituzione di una holding di famiglia oppure infine prendere in considerazione un'apertura ad investitori terzi.

In chiusura, doveroso spazio è stato riservato, sempre in occasione del predetto convegno, agli aspetti fiscali di istituti quali la donazione, il trust, e il fondo patrimoniale e ad ogni altra soluzione che possa condurre ai tre obiettivi fondamentali di ogni passaggio generazionale, che sono:

- 1- un trasferimento equo della ricchezza
- 2- la stabilità nella gestione dell'azienda
- 3- un equilibrio familiare

Doveroso cenno è stato dedicato alla legge 112/2016 sul "dopo di noi", che mira a supportare le famiglie in presenza di soggetti affetti da disabilità e che introduce, seppure incidentalmente, un'ampia tematica che meriterebbe tuttavia una trattazione ad hoc in separata sede.