



GIÙ LE MANI DAL PATRIMONIO

Dal patto di famiglia al trust, gli strumenti di tutela esistono e sono in evoluzione: anche i professionisti devono adeguarsi



di Fulvio di Giuseppe

La composizione del patrimonio familiare è inequivocabilmente mutata negli ultimi decenni. In particolare, la generazione attuale ha assistito - e continua ad assistere - a una modificazione del patrimonio, sempre più differenziato nella sua struttura e sotto alcuni profili divenuto un bene poliedrico. Non c'è più solo l'azienda di famiglia e le relative proprietà immobiliari, ma anche, in misura sempre più crescente, beni immateriali e di nicchia verso cui il risparmiatore ha cominciato a investire.

“Quando si parla di beni immateriali si deve riflettere sul fatto che il patrimonio

Assistenza a 360 gradi

Il commercialista moderno non deve fermarsi agli aspetti patrimoniali, ma occuparsi anche di quelli immateriali attraverso attività di reporting, contabilizzazione del bilancio e controllo sul capitale

non è solo composto da beni, ma anche e soprattutto da persone, da affetti e da rapporti che con il passaggio a un modello di famiglia fluido sono sempre più articolati e di difficile gestione”, evidenzia Alberto Righini, dell'omonimo studio di commercialisti e avvocati. “Non più un solo designato a ricevere l'eredità, ma più aspiranti,

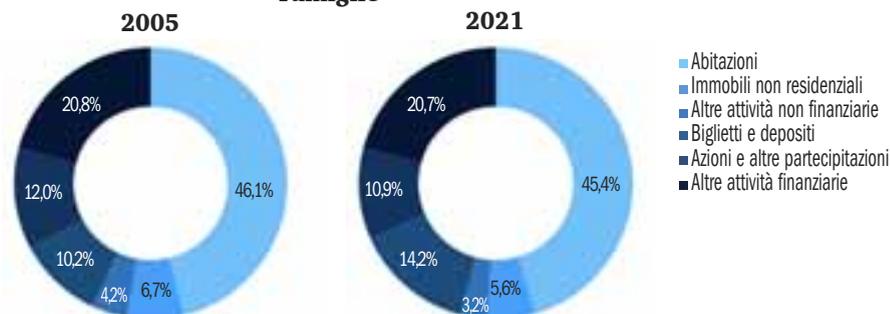
a volte privi delle doti necessarie, spesso in conflitto tra loro e che rischiano di danneggiare il patrimonio e la sua stabilità, frammentandolo. In questo contesto, le conseguenze delle scelte personali hanno sempre ripercussioni sul patrimonio e sul futuro non solo del singolo che le compie ma, anche, delle persone che gli sono più



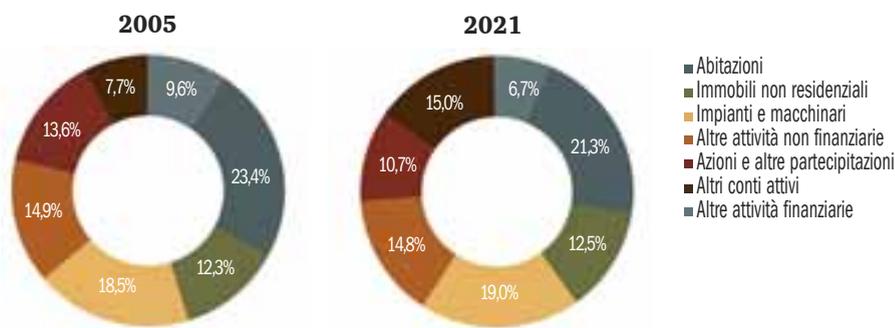
La composizione della ricchezza lorda

(composizioni percentuali; 2005 e 2021)

Famiglie



Società non finanziarie



Fonte: Istat e Banca d'Italia

vicine.

Pertanto, pensare di gestire il proprio patrimonio con gli strumenti e nei modi che si usavano in passato non è più possibile, essendo troppe le variabili che l'imprenditore, padre di famiglia, risparmiatore si troverebbe ad affrontare".

Da qui l'interrogativo: come regolarsi, quindi, in una società dove tutto è in continua evoluzione e le questioni patrimoniali sono sempre più complesse? "Senza altro non mancano le possibilità e gli istituti giuridici che consentono di dare concretezza agli auspici e alla volontà dell'imprenditore-risparmiatore", spiega Righini. "Vari sono gli strumenti di protezione del patrimonio, a partire dai più tradizionali

quali il fondo patrimoniale e il patto di famiglia, per alcuni già troppo rigidi e superati rispetto a nuovi istituti decisamente più flessibili e rispondenti a ragioni di rapidità e flessibilità. Tra questi certamente il *trust* che, nella sua versione tradizionale, consente la segregazione di beni e diritti in un patrimonio separato dal loro titolare al fine di essere gestiti ed eventualmente attribuiti a futuri beneficiari dopo un certo periodo di tempo e a determinate condizioni, ma che ormai risponde ad una pluralità di funzioni (di scopo, di garanzia, di tutela di soggetti vulnerabili)".

Altro istituto interessante è "l'affidamento fiduciario che impone al fiduciario un vincolo di gestione dei beni che gli sono

trasferiti secondo *desiderata* del fiduciante. Così come ci si può rivolgere a fondazioni di famiglia o creare patrimoni destinati a un dato scopo". E ancora, sotto il profilo protettivo e preventivo, "altri strumenti interessanti sono le polizze vita e altri strumenti di segregazione assicurativa".

Ci si può poi fermare alla semplice gestione degli strumenti societari, organizzando lo statuto sociale con quote o azioni di categoria o con diritti speciali riconosciuti ad alcuni soci e/o utilizzando società in accomandita o società semplici.

Come emerge da questa rapidissima carrellata, gli istituti non mancano. "Tuttavia per il soggetto che si appropria a uno o più di questi strumenti non è solo questione

Occhio alle tempistiche

Fondo patrimoniale, patto di famiglia, trust e polizze: gli istituti a disposizione dell'imprenditore sono molti ma vanno utilizzati nel momento più opportuno

di conoscere le possibilità e disporre delle informazioni. La vera sfida è saperle cogliere nel momento più giusto, essere pronti ad afferrarle così come a cambiare piano in corsa laddove una diversa prospettiva si presenti più interessante dal punto di vista economico o anche solo più confacente alle esigenze proprie e dei propri familiari”.

Un aspetto cruciale, che necessita della possibilità di contare su qualcuno che sia pronto a sottoporci la migliore possibilità, a proporre valide alternative e che sia

presente nella gestione quotidiana delle problematiche che ogni scelta di tipo patrimoniale comporta. Qualcuno, in sostanza, che sappia cogliere le occasioni offerte dall'ordinamento piuttosto che quelle provenienti dal mercato e che sappia preservare il valore dei beni in vista del loro trasferimento alle generazioni future. “Non è solo questione di avere uno o più professionisti di riferimento che conoscano la normativa, ad esempio, in materia di *trust* e i suoi recenti mutamenti e sappia spiegare, per quanto in



Gli elementi che compongono il patrimonio

Asset materiali



Asset immateriali



modo completo ed esaustivo, come funziona la tassazione. La necessità - ecco, il vero lusso - è avere un professionista che non si fermi al dato finanziario o normativo ma che curi, o meglio, che abbia cura del patrimonio del cliente come fosse il patrimonio che egli intende trasferire ai propri figli. Che vigili quindi con occhio attento e orecchie tese su ogni possibilità di sfruttamento e valorizzazione, in modo propositivo. E, soprattutto, sia presente per gestire a tutto tondo le necessità che si possono presentare *day by day*”.

E che si occupi quindi anche delle attività di *reporting* del patrimonio con la contabilizzazione del bilancio di famiglia, del controllo sul patrimonio finanziario e dell'*audit* patrimoniale per vedere se è gestito bene. Il tutto, fatto senza conflitti di interesse, in assoluta indipendenza: “Questo è un elemento cruciale perché tutti gli attori che ruotano intorno al patrimonio



lo fanno con il desiderio di gestirlo e questo desiderio è invece assente nel nostro intervento: al più facciamo un controllo sul patrimonio, un *audit* sulla gestione e sui suoi costi/risultati per vedere se è gestito bene”.

Eppure, molti professionisti potrebbero storcere il naso nel vedersi costretti a gestire le richieste del cliente che non rientrano nel proprio ambito. “Ma appunto, quello di cui parlo è un tipo di assistenza diverso”, ribadisce Righini. “Al cliente, ormai è chiaro che non basta più il professionista tradizionale che lo conduca – seppure in maniera ineccepibile – all’obiettivo per poi lasciarlo in balia delle sopravvenienze. Nella grande prevalenza dei casi, i soggetti che sarebbero chiamati a prendersi cura del patrimonio si fermano, nei fatti, al dato finanziario. Al contrario, il patrimonio merita invece un autonomo *audit* che comprenda l’esecuzione di tutte



Alberto Righini, commercialista presso lo studio Righini

quelle verifiche che dimostrino il benessere dei valori e che individuino le opportunità di miglioramento.

E che tengano sempre in conto che il patrimonio non è solo materiale ma anche immateriale, e quindi serve un’assistenza

che sia tesa ad utilizzare quegli strumenti che permettono di tener conto di questi elementi in modo olistico”.

Una figura che, al pari del patrimonio, è mutata e non può più essere quella che operava qualche decennio fa. Che sappia cogliere le trasformazioni del sistema e le nuove necessità del cliente per cui, in definitiva, il vero lusso è avere un professionista che sia indipendente e che si prenda cura del patrimonio del cliente come se fosse il proprio. Una persona che, avendo una conoscenza completa degli strumenti a disposizione, li sappia utilizzare dosandoli in funzione non solo degli aspetti patrimoniali ma anche degli importanti aspetti immateriali. “Questo è il ruolo del nuovo commercialista nell’ambito della difesa e dell’assistenza ai patrimoni di cui sono convinto abbia bisogno il cliente risparmiatore, titolare di patrimoni, imprenditore”.