

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

SUCCESSIONI

TRASFERIMENTO COMPLESSO

Un caso di successione generazionale che pone al centro l'azienda di famiglia. L'analisi di Stefano Calvi, direttore centrale di Cassa Lombarda e Massimiliano Facchi, partner di Seven Capital Partners

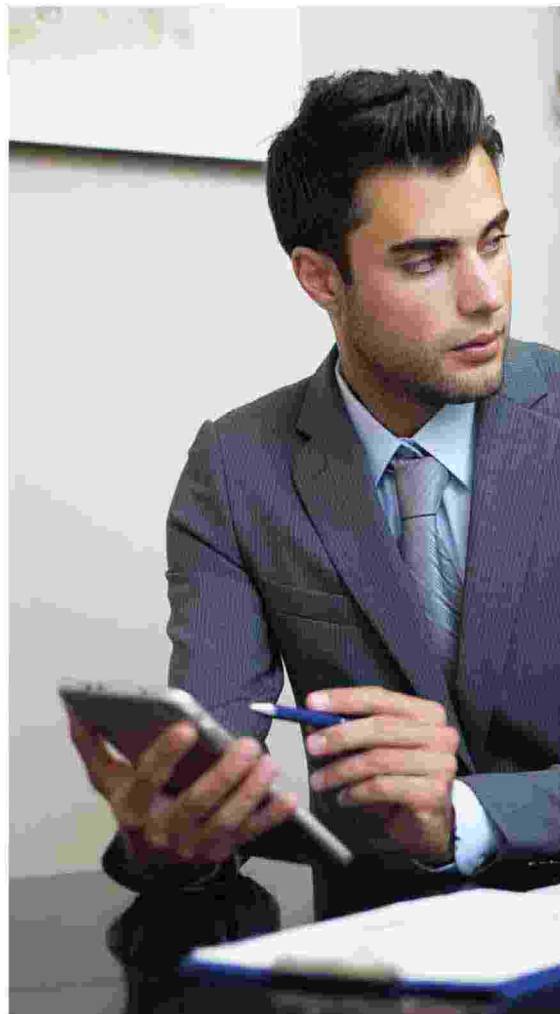
IN COLLABORAZIONE CON **AIPB** ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Anche nel 2018 il passaggio generazionale sarà una delle attività più importanti per i consulenti private. La pianificazione di questo evento, in particolare quando nel patrimonio è compresa un'attività aziendale, viene esaminata nel seguente caso, del quale si riporta solamente tale focus.

Il boom economico e un indiscutibile talento imprenditoriale, hanno portato una piccola azienda meccanica della Brianza a espandersi progressivamente. Al contempo le particolari applicazioni industriali, ad alto contenuto tecnologico, hanno consentito di fronteggiare crisi economiche e concorrenza internazionale. Il merito è di Mario, un imprenditore nato nel Nord Italia alla fine degli anni '40. Cresciuto nell'officina meccanica del padre di cui sarebbe diventata sua moglie, ha imparato presto a destreggiarsi con i macchinari. Oggi l'azienda fattura oltre 8 milioni di euro, occupa circa 40 addetti e riceve frequenti manifestazioni d'interesse da parte di realtà industriali del settore. L'impresa è detenuta in misura paritetica, al 50%, dai due coniugi Mario e Anna, quest'ultima molto defilata tanto da non essersi mai occupata dell'attività industriale. Ha invece un ruolo chiave il figlio Luigi, ingegnere meccanico quarantenne sposato e con due figli piccoli. L'altro figlio maschio, Marco, chirurgo di trentasette anni, celibe, si trova attualmente in Africa, dove presta la propria opera a favore di un'associazione umanitaria. Non ha mai mostrato grande interesse per l'attività del padre. Cristina, la figlia trentaduenne, separata e con un figlio di tre anni, non lavora ed è attualmente mantenuta dalla famiglia. L'ex marito pare non abbia i mezzi per versarle la quota degli alimenti. Mario vive in una bella casa con Anna e con il figlio Marco, quando è presente. Gli altri due figli, Luigi e Cristina, vivono in appartamenti che Mario e

12

IL VALORE, IN
MILIONI DI EURO,
DELL'IMPRESA
DI FAMIGLIA
OGGETTO DEL
CASO ANALIZZATO
DALL'AIPB



Anna hanno acquistato per loro, figurando nel rogito come i soggetti che hanno effettuato il pagamento. Vi sono altri due immobili, un appartamento in Liguria e una villetta in collina, anche questi intestati ai due genitori. Inoltre l'imprenditore ha in corso rapporti con diverse banche ed è assistito da quattro diversi consulenti private.

La situazione patrimoniale è la seguente: nella banca "A" Mario ha una gestione patrimoniale dal profilo conservativo, cointestata con Anna, di 2,2 milioni di euro e un deposito amministrato con titoli al portatore per circa 700 mila euro.

Nella cassa "B" ha un deposito amministrato, anch'esso cointestato con la moglie, composto da azioni, Obli, obbligazioni e titoli di stato, per circa due milioni di euro. Le azioni intestate a Mario ammontano a oltre 600 mila euro e hanno qualche minusvalenza.

L'istituto "C" è la banca sotto casa dove Mario e Anna



si servono abitualmente. Il conto presenta spesso un saldo elevato (oltre 200 mila euro) e Mario viene continuamente invitato a esaminare proposte d'investimento. Qualche tempo fa ha sottoscritto una polizza assicurativa di ramo primo a vita intera per 150 mila euro con beneficiari i miei tre nipoti minorenni in parti uguali. In una cassetta di sicurezza, inoltre, insieme ad alcuni gioielli e orologi di valore, conserva venti lingotti d'oro da 1000 grammi, acquistati nel tempo da rivenditori autorizzati.

Infine, al consulente finanziario "D" è stato affidato un milione di euro, completamente investito in fondi della rete di appartenenza.

Nella sua azienda Mario ha trascorso buona parte della vita, trasformandola da officina meccanica a industria di nicchia, mantenendone elevato il potenziale di innovazione tecnologica. Ora che è tempo di passare la mano vorrebbe che tale valore non si disperdesse. >

Il passaggio ai figli di un patrimonio ricco e complesso deve essere pianificato dal consulente, in tutti gli aspetti

Formazione e certificazione dell'Aipb



Aipb progetta ed eroga percorsi formativi specificamente rivolti alle esigenze degli operatori del settore Private italiano, coordinato da un corpo docenti composto da professori universitari e operatori specializzati che forniscono un supporto formativo multidisciplinare tipico dell'ambiente "Private". La certificazione delle competenze di oltre, ad oggi, 1800 bankers appartenenti a 20 realtà bancarie dimostra il successo e il prestigio di questa attività. L'Associazione Italiana Private Banking è l'associazione di settore del mondo bancario e finanziario Private italiano. Aipb si propone come punto di aggregazione, condivisione e sviluppo della cultura d'impresa Private, riunendo un nucleo di Associati formato da Istituti e gruppi bancari, compagnie di assicurazione, associazioni di categoria, università, centri di ricerca, studi professionali, società di consulenza e di IT e società di gestione.

Wall Street Italia - Febbraio 2018 | 65

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

La continuità aziendale deve essere prioritaria per il consulente che deve anche minimizzare il carico fiscale

> Vorrebbe inoltre conservare un flusso di reddito coerente con il suo tenore di vita, peraltro non dispendioso se si esclude la passione per le auto sportive d'epoca, tra le quali una Lamborghini 400 Gt del 1967 quotata oltre 500 mila euro. Da qualche tempo un giovane e brillante consulente della cassa "B", con il quale il rapporto è divenuto più assiduo, sta intrattenendo Mario su tematiche legate al passaggio generazionale. Focalizzando la soluzione del caso al solo passaggio generazionale dell'impresa, il consulente provvede con Mario a fare una stima del patrimonio (vedi box).

Da tale stima emerge che la quota del patrimonio disponibile in capo ai genitori è pari al 25% del patrimonio, mentre il controvalore di legittima di ciascuno dei tre figli, in ipotesi di preminenza di entrambi i genitori, è pari a circa 5,5 milioni di euro. A questo patrimonio vanno aggiunte, in ottica di successione, le donazioni che sono state fatte a Luigi e Cristina all'atto dell'acquisto delle rispettive abitazioni per circa 600mila euro ciascuno. Il patrimonio di famiglia è ingente, con l'ovvia concentrazione del valore d'impresa, mentre la componente immobiliare e la liquidità appaiono bilanciate. Mario e Anna desiderano ripartire in modo molto simile il valore del patrimonio tra i tre figli. Naturalmente deve essere rispettata la normativa e minimizzato il carico fiscale.

La continuità aziendale è centrale per il capofamiglia Mario. Con l'applicazione della Legge 55/2006 c.d. "Patto di Famiglia", le azioni della società vengono trasferite tutte a Luigi - che detiene così il 100% - a un valore accettato dagli altri figli, pari a circa 9 milioni di euro. In tal modo si ottiene anche il beneficio dell'esenzione dall'imposta di successione. Per rispettare la normativa, è necessario che Luigi "risarcisca" Marco e Cristina per la quota di eredità di pertinenza, cosa che non può essere fatta dal padre, pena il rischio che un domani tale atto venga impugnato da parte di Marco o Cristina o, peggio, rilevato come lesivo della natura dell'operazione, facendo decadere il beneficio fiscale. Per il calcolo della liquidazione di ogni familiare si dovrà applicare la quota spettante a titolo di legittima se, al momento della stipula del patto di famiglia, si aprisse la successione del disponente.

Nel caso specifico, il valore da risarcire a Marco e Cristina è circa 1,12 milioni di euro ciascuno. A tal fine l'impresa scorpora, mediante scissione, parte degli immobili, al valore peritale di circa 2 milioni di euro ma con valore attribuito dai fratelli pari a circa 2,5 milioni, creando una newco immobiliare che Luigi dona

La stima del patrimonio dei capifamiglia

Per gestire il passaggio generazionale nel caso esaminato il consulente incaricato ha provveduto a una stima del patrimonio. Vediamo come. Ciascuno dei coniugi possiede il 50% dell'azienda di famiglia. Alla luce del settore di operatività, del fatturato, dell'ebitda e dell'assetto patrimoniale (gli immobili d'impresa a uso industriale, gli uffici e i pochi debiti esposti in bilancio), attraverso sia l'applicazione del metodo misto corretto per il reddito prelevabile, sia del metodo dei multipli quale metodo di controllo, la stima del 100% dell'equity value d'impresa di famiglia risulta pari a circa 12 milioni di euro.

Gli immobili di proprietà sono cointestati ai due coniugi. Ne fanno parte l'importante villa di residenza, il cui valore è stimato in non meno di 2,5 milioni di euro, la casa in Liguria che viene valutata 1 milione di euro e la villetta in collina che non può valere oltre i 300 mila euro. Quest'ultima, acquistata dai due coniugi in giovane età e ben sfruttata i primi anni del loro matrimonio, è divenuta più oggetto di bei ricordi che di reale utilizzo da parte della famiglia. Inoltre, essendo un poco isolata e circondata dal bosco, necessita di una continua manutenzione. Il mercato immobiliare, che attraversa un periodo asfittico, non consiglia una vendita immediata della villetta e per tal motivo si impongono scelte diverse.

Altri beni sono, come detto, le automobili d'epoca intestate all'imprenditore e che valgono non più di un milione complessivamente, mentre il valore dell'oro e dei gioielli cointestati con la moglie è stimabile in non meno di 1 milione di euro.

La parte del patrimonio finanziario cointestato ai due coniugi è composto da una gestione patrimoniale da 2,2 milioni di euro, da titoli obbligazionari al portatore per 700mila euro e da un deposito amministrato composto da titoli di stato, azioni e obbligazioni per 2 milioni di euro, da liquidità per 200mila euro e un altro milione di euro in Oicr. È invece intestato al solo capofamiglia un deposito amministrato con 600mila euro in azioni quotate. Da ultimo vi è una polizza di ramo primo di 150.000 euro.

in misura paritetica a Marco e Cristina. La newco ha un contratto ventennale con la società industriale, non rescindibile da parte della newco, che garantisce un rendimento di circa il 3% netto: Cristina e Marco ottengono così una rendita certa.

Volendo Mario mantenere un piede in azienda, prima della sottoscrizione del Patto vengono emesse dall'impresa azioni speciali, mediante un aumento di capitale dedicato, pari al 10% del capitale sociale per un controvalore di 50.000 euro che attribuiscono a Mario il ruolo di presidente fino al compimento dell'85° anno di età e, vita natural durante, una distribuzione privilegiata sia nel quantum sia nella priorità, degli utili aziendali nonché alcuni diritti di veto su operazioni straordinarie. Questo passaggio permette a Mario di ottenere anche una remunerazione come azionista. Mario provvede infine a donare la nuda proprietà di tali azioni a Luigi, in modo che alla propria scomparsa il figlio divenga titolare di tutti i diritti relativi all'impresa. ●



IL PATRIMONIO

IL PRIMO PASSO
PER GESTIRE
IL PASSAGGIO
GENERAZIONALE
DI UN PATRIMONIO
È STIMARNE
IL VALORE