

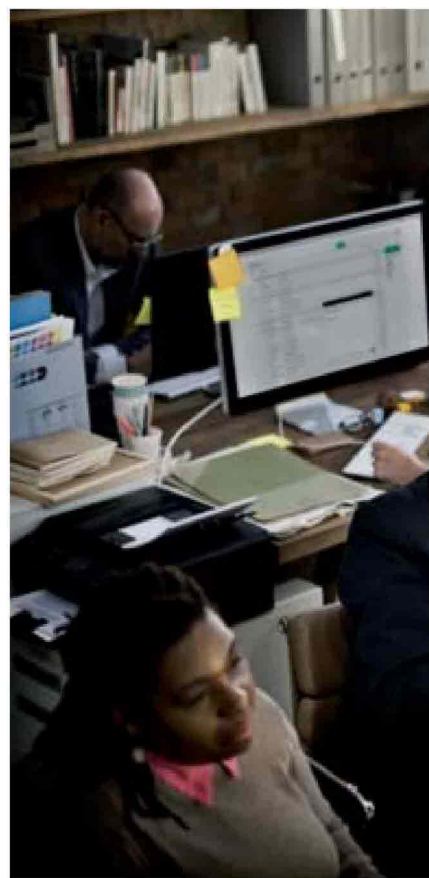
PrivateBanking

I CASE STUDY DELLA CERTIFICAZIONE AIPB

Divisi tra **borsa** e passaggio generazionale

Nell'ambito dei percorsi di formazione di Aipb, i maggiori esperti in diverse aree finanziarie propongono delle soluzioni a un caso pratico di particolare complessità

IN COLLABORAZIONE CON

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

Il Sig. Rosario Bellazzi è un imprenditore toscano di 68 anni che gestisce una società per azioni non quotata e interamente da lui controllata. Il fatturato della società è di oltre 30 milioni di euro a livello consolidato, ma gli ultimi anni di crisi economica hanno pesato notevolmente sui conti della società.

La situazione attuale non appare tuttavia disastrosa, infatti il 'Return on sale after tax' relativo all'ultimo anno è stato attorno al 5%. La remunerazione annua lorda del signor Rosario è pari a 750.000 euro, mentre le spese della famiglia incidono ogni anno per circa 200.000 euro. Oltre all'azienda commerciale, Rosario possiede, al 50% con la moglie Tina, una socie-

tà immobiliare senza debiti, nella quale vi sono immobili del valore di circa 3,9 milioni di euro. Il rendimento lordo da affitti di tali immobili è pari a circa il 7%. Rosario abita nella casa intestata alla moglie del valore di circa 1,8 milioni di euro e possiede, cointestata con la moglie, una villa al mare del valore di circa 1,5 milioni di euro.

L'unica figlia dell'imprenditore, Renata, ha 32 anni ed è impiegata in una multinazionale. Abita in una casa di proprietà acquistata cinque anni prima dal padre per 430.000 euro.

L'appartamento è stato intestato alla figlia. Rosario è sempre stato un investitore di scarsa cultura finanziaria e al momento detiene le seguenti posizioni presso istituti bancari terzi:

deposito amministrato per circa 2,6 milioni di euro, suddivisi per il 20% in azioni acquistate dal cliente negli anni '90, in occasione delle privatizzazioni, e per l'80% in titoli di Stato, in grande parte Btp aventi una duration media pari a 3,5;

fondi monetari per circa 1,6 milioni di euro; depositi amministrati per oltre 8 milioni di euro sparpagliati in sei istituti bancari diversi, il cui contenuto è costituito da obbligazioni emesse dalle banche che affidano l'azienda e che vengono saltuariamente utilizzati a garanzia degli scoperti, sempre più frequenti, dell'azienda del signor Rosario;

conto corrente per uso familiare con circa 300.000 euro.



DOCENTI AIPB

- ✓ **BRUNO ZANABONI**
SEGRETARIO GENERALE AIPB
- ✓ **MASSIMILIANO FACCHI**
(AREA CORPORATE)
AMMINISTRATORE DELEGATO SEVEN CAPITAL PARTNERS
- ✓ **FRANCO FONDI**
(AREA FISCALE)
DOTTORE COMMERCIALISTA
- ✓ **MARCO ORIANI**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE ORDINARIO UNIVERSITÀ CATTOLICA
- ✓ **FRANCESCO ZEN**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE ASSOCIATO UNIVERSITÀ DI PADOVA
- ✓ **PATRIZIA PIA**
(AREA FINANZIARIA)
PROFESSORE ASSOCIATO UNIVERSITÀ DI TORINO
- ✓ **LUCA SANTAMARIA**
(AREA ASSICURATIVA)
DOCENTE UNIVERSITÀ DEGLI STUDI MILANO BICOCCA

Gli esperti hanno contribuito collegialmente alla risoluzione del caso, fermo restando le specifiche competenze negli ambiti delle soluzioni proposte

30 mln

Il fatturato in euro della società per azioni controllata dal signor Rosario Bellazzi. Il private banker è chiamato a individuare, insieme con il cliente, l'indirizzo da dare alla successione imprenditoriale

Al momento Rosario non ha mai stipulato polizze per sé e per la sua famiglia. Alla luce dell'attuale contesto si rende necessario esaminare i bisogni del cliente e formulare una proposta di asset allocation e in generale di advisory, con particolare attenzione alle tematiche previdenziali e di ottimizzazione fiscale per sé e per gli eredi.

Soluzione prospettata

La situazione di Rosario evidenzia la necessità di alcune scelte fondamentali che il private banker, nell'interesse del cliente, deve porre per garantire la massima chiarezza. Innanzitutto occorre definire insieme a Rosario l'indirizzo da dare alla successione imprenditoriale

della s.p.a. A tale proposito si pongono i seguenti quesiti: la figlia è interessata e in grado di subentrare al padre e quando sarà possibile iniziare il passaggio?

In alternativa, l'azienda potrebbe essere oggetto di quotazione, eventualmente al mercato AIM di Borsa Italiana? Può essere di interesse per fondi di private equity che ne accompagnino la crescita? Può essere oggetto di acquisizione da parte di competitor, clienti o fornitori (in ottica di integrazione verticale)?

A prescindere dai quesiti, e a supporto di qualsiasi scelta di cui sopra, pare assolutamente necessario stipulare una polizza key-man con beneficiaria l'azienda, al fine di permettere »

PrivateBanking

FORMAZIONE 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 Privato

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.

Il caso proposto da AIPB è frutto di pura fantasia: qualsiasi riferimento a fatti e/o persone fisiche e giuridiche reali è puramente casuale.

alla stessa e agli eredi, a fronte di improvvisa premorienza o incapacità sopravvenuta di Rosario, di attuare qualsiasi forma di passaggio generazionale con la sufficiente disponibilità finanziaria. Con riguardo alla società immobiliare, atteso che la stessa paia rappresentare e svolgere un business costante e indipendente dalla s.p.a., pare opportuno far stipulare un cosiddetto "Patto di famiglia" (art. 768-bis e ss. c.c.) affinché la figlia possa acquisirne la titolarità azzerando il carico fiscale, con il noto vincolo di continuare a svolgere l'attività d'impresa per almeno 5 anni.

Qualora tale soluzione risultasse incompatibile con l'attuale professione svolta dalla figlia, si potrebbe suggerire di donare alla stessa la nuda proprietà delle quote della società immobiliare, minimizzando pertanto il carico fiscale poiché, sulla donazione, graverebbe l'imposta calcolata sul valore della nuda proprietà delle quote che, considerando le attese di vita media e l'attuale età di Rosario, dovrebbe prevedere un notevole sconto dal valore pieno.

Con tale soluzione, peraltro, il signor Rosario potrebbe continuare a gestire l'impresa immobiliare e percepire eventuali valori (emolumento, ecc...) che mantengano inalterato il profilo di reddito attuale. Inoltre, il valore a cui fare riferimento per l'applicazione dell'imposta sarebbe quello del patrimonio netto contabile risultante dall'ultimo bilancio pubblicato della società, tenendo conto dei mutamenti sopravvenuti e quindi verosimilmente inferiore a

quello di mercato degli immobili.

Qualora l'età della moglie e l'armonia familiare lo permettessero, si potrebbe anche suggerire di provvedere, con analoga operazione, alla donazione della nuda proprietà della casa al mare. Il vantaggio dell'operazione sta nel fatto che il valore dell'immobile viene determinato in base alla rendita catastale ed è quindi verosimilmente più basso del valore di mercato. Va tuttavia segnalato che la donazione di immobili ha controindicazioni con riferimento all'eventuale successiva alienazione dell'immobile donato perché è soggetta all'azione di riduzione e quindi tali operazioni sono consigliabili solo se vi sia la ragionevole certezza di non dovere alienare l'immobile per un arco temporale sufficientemente lungo (20 anni).

Per quanto riguarda la società industriale, ipotizzando che la figlia non sia interessata a proseguirne direttamente la gestione, si potrebbe valutare l'ipotesi di conferire la partecipazione a un trust. L'operazione è in linea di principio soggetta ad imposta sulle donazioni. Tuttavia, qualora la beneficiaria del trust fosse la figlia e lo scopo dello stesso fosse la detenzione del controllo e la prosecuzione dell'attività per un periodo non inferiore a 5 anni, si potrebbe beneficiare dell'esenzione da imposta sulle donazioni (cfr. Circ. 48/E del 06/08/2007 e Ris. N.110/E del 23/04/2009).

Inoltre, in ottica di segregazione del patrimonio personale da quello aziendale, si suggerisce l'introduzione di difese patrimoniali valutando

la sottoscrizione di una polizza multiramo: vista l'entità del patrimonio si suggerisce di sceglierne una che consenta di avere due diverse deleghe di gestione e due banche depositarie per garantire maggior diversificazione e attenzione da parte degli operatori.

Si potrebbe scegliere la/e polizza multiramo che consente di sottoscrivere una quota importante (70%) di ramo I con garanzia di capitale; la restante parte potrebbe essere allocata in una gestione bilanciata prudente con preferenza su azioni high dividend.

Per quanto concerne il profilo finanziario, attualmente il signor Rosario detiene un patrimonio bancabile superiore ai 10 milioni di euro, oltre al patrimonio immobiliare, l'azienda e un tenore di vita in linea con le sue disponibilità attuali: tuttavia, per tutelarsi da inaspettate situazioni di stress finanziario, si rende necessario analizzare le posizioni bancarie, la rischiosità dei titoli detenuti, l'eventuale riduzione di tutti i rapporti bancari e la sostituzione dei titoli con del sottostante diversificato, oltre a disgiungere il rischio impresa dal patrimonio personale stipulando dei covenant con gli istituti finanziari e procedendo con un piccolo aumento di capitale/prestito soci in luogo della garanzia titoli. L'analisi consolidata degli investimenti e la definizione di una nuova asset allocation potrebbe essere operata mediante il supporto di un consulente di uno dei due istituti delegati oppure, in alternativa, richiedere una consulenza indipendente. ●