

PRIVATE BANKING

I CASE STUDY DELLA CERTIFICAZIONE AIPB

Prove di 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

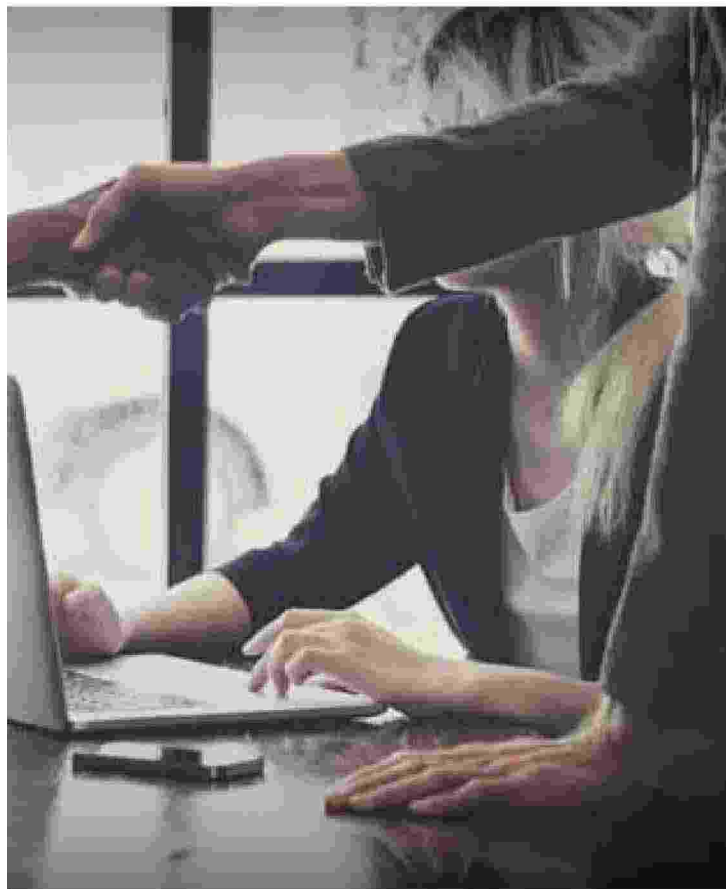
AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

L'Ing. Carlo Mandelli è un imprenditore di 65 anni, vedovo con due figli: Sandro, 33 anni, sposato e con un figlio nato da poco, lavora come direttore marketing nell'azienda del padre, mentre Giuliano, 23 anni, scapolo, è prossimo a laurearsi in economia. L'impresa è una S.p.a. non quotata e Carlo, che né è anche amministratore, ne controlla il 70%, dividendone la proprietà con il fratello, Luca Mandelli, single e artista affermato, che non si occupa dell'azienda. L'ingegnere, in accordo col fratello, pensa sia venuto il momento di inserire i due figli a capo dell'azienda, trasferendo loro la partecipazione. Preferirebbe tuttavia mantenere il controllo ancora per qualche anno, per seguire l'evoluzione dell'attività e gestire il pas-

saggio generazionale in un secondo momento. L'attività ha avuto negli anni un andamento variabile, per lo più positivo (utile annuo lordo 2.050.000 euro) ma ora potrebbe palesarsi una tensione di liquidità dovuta alla perplessità delle banche di erogare nuovi finanziamenti. L'azienda possiede un capannone con valore di mercato di circa 1.800.000 euro sul quale vi è un'ipoteca di 500.000 euro.

La remunerazione annua lorda di Carlo è 250.000 euro ed è poi titolare di un dossier titoli e di una gestione patrimoniale. A parte la liquidità in conto corrente, detenuta per le esigenze correnti, e le azioni dell'azienda di famiglia (partecipazione stimabile in 7.000.000 di euro) il patrimonio restante del cliente, stimabile in 8.000.000 di euro, è costituito per metà

dal patrimonio finanziario, a sua volta ripartito per due terzi in depositi amministrati, ciascuno a sua volta equamente diviso tra investimenti azionari (titoli e fondi) e pronti contro termine a 3 mesi, e per un terzo in gestioni patrimoniali obbligazionarie-bilanciate (80% azionario). L'altra metà del patrimonio è investita in due immobili. Il primo, ad uso ufficio e di circa 500 mq, acquisito 3 anni fa dal cliente, è ubicato in centro a Milano ed è locato a uno studio legale che paga un canone annuo di 130.000 euro. Il valore di mercato dell'immobile è di circa 2.500.000 euro e il contratto d'affitto è in scadenza entro 6 mesi. Il secondo immobile, del valore di 1.500.000 euro, è l'abitazione privata di Carlo. Gli investimenti azionari e le gestioni patrimoniali hanno dato finora risultati di performance



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

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

70%

La quota dell'azienda di famiglia controllata dal cliente. Possibile rilevare il restante 30% in mano al fratello prima di operare il passaggio generazionale ai figli

appena soddisfacenti, mentre, ai prezzi correnti, i due immobili hanno subito una notevole rivalutazione rispetto ai prezzi di acquisto. Alla luce dell'attuale contesto economico, si rende necessario esaminare i bisogni palesi e latenti del cliente e formulare un'ideale proposta di asset allocation e in generale di advisory, con particolare attenzione al tema del passaggio generazionale, oltre a eventuali coperture assicurative che potrebbero essere suggerite a Carlo per garantirgli una vecchiaia senza pensieri.

Soluzione proposta

Considerando gli elementi di ripartizione degli assetti patrimoniali e le esigenze latenti del cliente si potrebbero effettuare le seguenti operazioni:

- acquisto del 30% delle quote d'azienda dal fratello per circa 2.100.000 euro;
- l'acquisto potrebbe essere finanziato mediante un leverage buy-out, tramite la creazione di una holding nella quale Carlo conferirebbe le proprie quote, mentre i due figli potrebbero partecipare versando ciascuno 200.000 euro derivanti da una donazione (operata dallo stesso Carlo), la quale al momento non sconfiggerebbe alcuna imposta in quanto entro il limite di franchigia; la partecipazione dei figli sarebbe anche strumentale al loro coinvolgimento nella gestione e nella proprietà di impresa, anche agli occhi di terzi, favorendo quindi un passaggio generazionale di sostanza, nonché per immettere liquidità nell'operazione;
- qualora l'azienda incontri difficoltà nell'acces-

PRIVATE BANKING

FORMAZIONE AIPB

AIPB progetta ed eroga percorsi formativi 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. Il caso proposto da AIPB è frutto di pura fantasia: qualsiasi riferimento a fatti e/o persone fisiche e giuri-

diche reali è puramente casuale. 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.



so al credito, l'operazione di leverage potrebbe essere garantita dal patrimonio finanziario del cliente, impegnando circa 1.000.000 di euro lordi (sulla quale la banca applica poi uno sconto di garanzia) e mettendo a garanzia il capannone che ha un loan to value di 1.300.000 euro ma che la banca probabilmente non accetterebbe per più di 900.000 euro.

- Il passaggio generazionale sarà poi realizzato in un secondo momento, come richiesto dal cliente, attraverso il "Patto di Famiglia" (art. 768 bis CC) in modo da minimizzare il carico fiscale, qualora Carlo decidesse di lasciare la maggioranza a uno dei due figli ovvero, qualora volesse lasciare a entrambi la gestione della società, attraverso la donazione della nuda proprietà delle quote della holding in suo possesso, con l'obiettivo di mantenere il controllo "fino alle fine" sia per minimizzare il carico fiscale.

Dal punto di vista fiscale, i trasferimenti, effettuati anche tramite i patti di famiglia a favore dei discendenti e del coniuge, di aziende o rami di esse, di quote sociali e di azioni non sono soggetti ad imposta sulle successioni e donazioni. In caso di quote sociali e azioni di società "di capitale", il beneficio spetta limitatamente alle partecipazioni mediante le quali è acquisito o integrato il controllo (art. 2359, primo comma, numero 1), CC). L'esenzione si applica a condizione che gli aventi causa proseguano l'esercizio dell'attività d'impresa o detengano il controllo per un periodo non inferiore a cinque

anni dalla data del trasferimento. Nel caso di specie, la disposizione di cui sopra non sarebbe applicabile alla donazione della nuda proprietà ai figli in quanto il diritto di voto e quindi il controllo in base al suddetto articolo, salvo patto contrario, resterebbe al padre. Data l'età del padre, il valore dell'usufrutto è pari al 50% del valore della piena proprietà e quindi le donazioni di cui sopra eccederebbero sia pur in misura non significativa la franchigia, che nel caso di specie potrebbe essere ritenuta accettabile se l'obiettivo del padre è di mantenere il controllo. Una soluzione alternativa potrebbe essere quella di donare pro-indiviso ai due figli la piena proprietà della maggioranza beneficiando quindi dell'esenzione di cui sopra, ma rinunciando al controllo, salvi patti parasociali che possano definire la posizione del padre all'interno della società. L'utilizzo di una holding per l'acquisto del residuo 30% della società operativa è funzionale in prima istanza all'acquisizione delle risorse finanziarie necessarie e non evidenzia particolari criticità fiscali. Dopo il completamento dell'operazione si potrebbe però valutare la possibilità di fondere (fusione inversa) le due società per semplificare la catena partecipativa e beneficiare nei limiti di legge della deducibilità degli interessi passivi nella società operativa. Per quanto concerne infine la composizione del portafoglio finanziario, attualmente l'asset allocation evidenzia un 40% investito nel mercato azionario (titoli e fondi) e un 60% in obbligazio-

ni. Si tratta di una impostazione apparentemente aggressiva se si considera l'età e la professione del cliente. Tuttavia, l'età, ad oggi, pare non essere un elemento particolarmente rilevante, né l'attività imprenditoriale pare avere rilevanti criticità se si considerano le performance per lo più positive registrate negli ultimi anni, oltre a poter contare su un flusso reddituale importante derivante dalla locazione di un immobile di prestigio. I mercati attuali, d'altra parte, invitano ad assumere una posizione dinamica anche sull'azionario. Pur con politiche di investimento orientate su aziende a elevato dividendo, si ritiene opportuno suggerire al cliente di aumentare la parte di patrimonio finanziario in gestione, quanto meno mediante l'apporto del valore investito nei pronti contro termine.

Eventualmente, il valore a scadenza dei pronti contro termine, abbondantemente superiore al milione di euro, potrebbe sostenere l'operazione di leverage buy-out di cui si è fatta menzione all'inizio qualora la banca non eroghi il credito senza delle garanzie. Dal punto di vista assicurativo, le caratteristiche del cliente suggeriscono la sottoscrizione di una polizza sanitaria. Infine, nonostante l'incremento del valore degli immobili, tenendo conto della tipologia degli stessi e la loro destinazione, soprattutto in un'ottica di diversificazione, non si suggerisce alcuna alienazione, quanto un'assistenza specializzata al fine di agevolare il rinnovo del contratto di affitto o la sostituzione dell'affittuario.