I NODI DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE

Roberto Lenzi, avvocato patrimonialista, traccia le coodinate per affrontare con successo la trasmissione ereditaria della ricchezza

di Rita Annunziata

Focus
L'approccio metodologico più corretto per affrontare la successione, sia che avvenga per linee interne che per linee esterne, è pianificarla, prevedendo tempi, modalità e contenuti.

Un dato
Il rapporto testamenti pubblicati e decessi del 2017 evidenzia come solo una successione mortis causa ogni sette avvenga con testamento.

L'idea
È necessario rivolgersi a professionisti che non siano in conflitto d'interessi.

Quante volte abbiamo sentito parlare di liti ereditarie? E quante, invece, di passaggio del testimone nelle aziende familiari? Magari con titolari impreparati ad affrontare una fase tanto delicata, anche dal punto di vista psicologico? Roberto Lenzi, avvocato patrimonialista e fondatore dello studio Lenzi e Associati, spiega come affrontare queste problematiche e quali sono gli strumenti per una corretta pianificazione patrimoniale in chiave successoria.

Quali sono i principali soggetti coinvolti nella trasmissione della ricchezza?
Innanzitutto dobbiamo capire se parliamo di passaggio generazionale che riguarda l'azienda e altri beni, oppure solo l'azienda o solo i beni. In ogni caso, il primo passo da compiere è analizzare la tipologia di clientela, esaminando le caratteristiche della singola realtà familiare, con riguardo agli aspetti di natura affettiva e patrimoniale. Il nucleo familiare è unico o plurifamiliare allargato? Quante persone sono coinvolte dal processo? Che coesione sussiste tra di loro? Che stile di vita esprimono sulla base del passato e che composizione quali-quantitativa ha il loro patrimonio? Solo dopo aver disegnato questa mappatura, nasce l'approccio. In primis, di tipo psicologico. Bisogna possedere la capacità relazionale di entrare in sintonia con il nucleo familiare, considerando anche che di solito non progetta mai da solo il passaggio generazionale ma risponde a uno stimolo, perché un amico lo ha già fatto o perché dei professionisti o dei consulenti esterni lo suggeriscono. Una volta raggiunta questa sintonia, intervengono tutti gli aspetti finanziari e civilistico/fiscali. Il compito dell'esperto della materia diviene dunque fondamentale per aiutare la famiglia (e il pater familias, in particolare) a prendere coscienza di tutti questi aspetti, onde cominciare a programmare per tempo la successione dei beni con un'assistenza e una cura (sia sotto il profilo relazionale che tecnico) dedicate a trovare le soluzioni migliori e gli strumenti più adatti a completamento dell'intero processo.

Quali gli ostacoli, invece, nel caso del passaggio generazionale dell'azienda familiare?
Le imprese di famiglia rappresentano circa il 90% delle aziende italiane e nell'80% dei casi non vi è un progetto di successione in azienda. Elemento quest'ultimo da porre in relazione alle stime della Commissione Europea che evidenziano come solo un terzo delle aziende sopravviva alla seconda generazione e solamente un quindicesimo superi la terza. In questi casi è molto pregnante la figura del fondatore (soprattutto se ci troviamo di fronte alla prima generazione). Questo perché spesso riveste sia il ruolo di capitalista in senso economico (colui che detiene il capitale dell'azienda) che di direttore. Poi ci sono quelle imprese che possono attuare la successione per linee interne, vale a dire trasmettendo la proprietà e la gestione ai propri familiari più prossimi (già predisposti oppure fatti crescere sul piano imprenditoriale e manageriale in altri contesti aziendali e successivamente inseriti, magari in cogestione manageriale), e altre che non godono di questi stessi soggetti all'interno del proprio nucleo familiare. L'approccio metodologico più corretto per affrontare la successione, sia che questa avvenga per linee interne che per linee esterne (cessione dell'azienda a soggetti terzi) è, a mio avviso, pianificarla per tempo, prevedendo tempi, modalità e contenuti.

Quali gli strumenti e le soluzioni più adatte?
Se parliamo di un'impresa un esempio è rappresentato dalla cessione dell'azienda (o delle quote societarie) a terzi (passaggio per linee esterne) oppure ai propri congiunti (passaggio per linee interne). In questo ultimo caso, l'imprenditore può decidere di inserire i propri figli nell'azienda conferendogli un ruolo operativo, e trasmettere l'azienda (o le quote) inter vivos (con donazione) o mortis causa (con testamento). Peraltro, oggi, la trasmissione dell'impresa ai discendenti è agevolata sotto il profilo fiscale (senza imposte di donazione/successione) qualora i beneficiari del trasferimento proseguano l'esercizio dell'attività d'impresa per un quinquennio, detenendone altresì il controllo (per società di capitali). Si può ricorrere anche al trust in situazioni particolari e magari più complesse ovvero quando si ha la necessità di ipotizzare una conflittualità ex post, che non si è in grado di gestire in altro modo.
Qualora il patrimonio comprenda anche strumenti finanziari, si può utilizzare anche una polizza vita a contenuto finanziario, che potrebbe, in certi casi, prevedere anche come beneficiario un trust (il cosiddetto trust dormiente). Poi c'è la holding di famiglia, molto utilizzata nella prassi, che serve a separare la gestione operativa dalle scelte strategiche; mentre il patto di famiglia è un istituto poco utilizzato nella prassi per una serie di criticità connesse allo stesso.
Infine, ma non ultimo, l'utilizzo del testamento, lo strumento più consolidato, semplice e preferito per disporre del proprio patrimonio; anche se non così diffuso come si potrebbe ritenere: con riferimento ai dati raccolti dall'Ufficio centrale archivi notarli per l'anno 2017, il rapporto testamenti pubblicati (di qualunque tipo) e decessi evidenzia come solo una successione mortis causa ogni sette avvenga con testamento.

A quali professionisti rivolgersi?
Innanzitutto a professionisti che non siano in conflitto d'interessi. Se sono legato a strutture di servizi e prodotti (come una trust company, una compagnia assicurativa o una banca che offre la gestione patrimoniale), sarò legato anche alla vendita degli stessi. Il mio consiglio è di rivolgersi a professionisti indipendenti, società di consulenza non legate a prodotti o servizi o studi professionali con competenze multidisciplinari.