

NEWSLETTER 2/2016

QUANDO E PERCHÈ PROTEGGERE IL PATRIMONIO

L'esigenza di proteggere il patrimonio è una necessità costantemente avvertita in ogni tempo e luogo.

Più che mai tale esigenza deve essere percepita oggi, vista l'attuale congiuntura economica e sociale.

A tal proposito è opportuno riflettere su come sia indispensabile comprendere il reale significato di protezione patrimoniale, concetto che non può unicamente limitarsi nella distrazione del medesimo dalle ragioni dei creditori, in quanto deve considerarsi in un'accezione ben più ampia: proteggere il proprio patrimonio significa porlo al riparo dalle potenziali minacce che, potenzialmente, potrebbero comprometterne il valore.

In tale ottica la prima attività da compiere è un'attenta mappatura dei rischi in grado di comportare un depauperamento e, in seguito, effettuare una verifica puntuale di quali di questi possano effettivamente realizzarsi, andando così ad intaccare il patrimonio del soggetto interessato; da ultimo occorrerà valutare con quale probabilità questi rischi possano concretizzarsi.

Queste minacce possono avere natura materiale o immateriale.

Tra i rischi materiali, senza pretesa di esaustività, è possibile annoverare minacce di natura:

- personale: salute, disabilità, morte, sicurezza personale;
- familiare: divorzio, successione, atti pregiudizievoli di un familiare, liti familiari;
- imprenditoriale/professionale: responsabilità civile/professionale, aggressione dei creditori, frode e atti illeciti in generale, *compliance*, fallimento;
- economica: *mala gestio*, inflazione, fiscalità eccessiva;
- politica: mutamento del sistema politico, *default*.

Tra quelli immateriali, invece, possono esser ricompresi:

- inerzia nella gestione unitaria e prospettica della famiglia e del suo patrimonio;
- *family governance* inadeguata;
- bilanciamento del materiale umano, intellettuale e patrimoniale;
- orizzonte temporale di pianificazione inadeguato;
- *education* inadeguata

A tale attività di *screening* occorrerà far seguire una oculata definizione degli obiettivi che si intende raggiungere, nonché lo strumento più adatto a sintetizzare le proprie effettive esigenze con quelle di tutti coloro che ci circondano (*i.e.* familiari, creditori, Amministrazione finanziaria).

Le diverse possibili strategie di protezione del patrimonio possono esser categorizzate come:

- 1) riservatezza;
- 2) segregazione;
- 3) assicurazione;
- 4) diversificazione;
- 5) pianificazione;
- 6) *governance*.

Con specifico riferimento alla riservatezza, volta principalmente ad evitare di palesare l'evidenza della disponibilità personale, si configura come strumento per eccellenza l'intestazione fiduciaria (utilizzata ed apprezzata anche nel mondo dell'arte).

La segregazione, invece, è volta a separare parte del patrimonio al fine di sottrarlo alla potenziale aggressione di creditori, così come a mantenerlo unito e proteggerlo dalla disgregazione o dispersione. L'effetto segregativo assume particolare rilievo per quanto concerne la tutela di soggetti deboli (figli minori, portatori di *handicap*, anziani, etc.), nei confronti dei quali appare opportuno garantire che non vengano a mancare improvvisamente – e per fattori esterni – le risorse ad essi dedicate e necessarie per far fronte alle loro peculiari esigenze.

Per tale finalità gli strumenti maggiormente utilizzati sono: *trust*, polizze, fondo patrimoniale.

Passando all'assicurazione, finalizzata a prevenire possibili effetti negativi derivanti da accadimenti di varia natura, si è soliti utilizzare: polizze danni (professionali, civili), polizze vita, polizze vita miste, rendite, polizze *key man*.

La diversificazione dovrà invece far perno sulla formazione culturale e sulle esperienze dei singoli soggetti ed è atta ad evitare l'accentramento di determinate tipologie di rischio: rischio finanziario, rischio Paese, etc.

In tale ottica appare ragionevole valutare la possibilità di allocare attivi finanziari su diverse piazze, magari diversificando le divise, ovvero organizzare una *relocation* delle persone fisiche e/o delle aziende.

Una strategia di pianificazione degli assetti proprietari, nonché della trasmissione della ricchezza alle generazioni successive dovrà essere uniformata ai principi volti alla protezione di tale ricchezza da eventi negativi e possibili contrazioni, al fine di mantenere integro o addirittura incrementare il patrimonio nel passaggio intergenerazionale.

Un'adeguata strategia di *governance* dovrebbe permettere di delineare regole condivise per la gestione del patrimonio; con particolare attenzione all'impresa familiare, questa permetterà di delineare i ruoli dei singoli familiari nella gestione e nel godimento del patrimonio di famiglia; tale strategia declinata nell'ambito imprenditoriale dovrebbe preservare l'azienda da eventi pregiudizievoli di diversa natura, quali attriti familiari ed inadeguatezza di (alcuni) eredi a ricoprire cariche manageriali.

Passando agli strumenti, i più utilizzati sul frangente familiare sono: patti di famiglia, patti di convivenza, *trust*, usufrutto, strutture societarie, donazione, mentre sul frangente aziendale si rilevano: strutture societarie, patti parasociali, *holding* di famiglia, usufrutto, patti di famiglia, *trust*.

Da ultimo appare evidente come si sostanzia uno scenario particolarmente variegato che si caratterizza, da un lato, per la quantità e complessità dei rischi potenzialmente in grado di aggredire il patrimonio e, dall'altro lato, per le diverse esigenze dei singoli soggetti. Pertanto si palesa la necessità di affidarsi a professionisti con competenze multidisciplinari in grado di offrire soluzioni complesse ma contemporaneamente operative e *taylor made*.

TRUST NEL DOPO DI NOI

Come accennato poc'anzi il trust può configurarsi come un valido strumento per la tutela di persone con disabilità consentendo di provvedere non solo ai bisogni economici di tali soggetti ma anche a particolari esigenze personali, come abitudini o necessità quotidiane.

A tal proposito si è recentemente assistito alla proposizione di una pluralità di iniziative legislative con forte valore etico e sociale volte a garantire significative agevolazioni fiscali a favore di veicoli – tra cui il trust – che perseguono come finalità esclusiva l'inclusione sociale, la cura e l'assistenza delle persone gravemente disabili.

Tra di esse, in particolare il disegno di legge n. 2232 recante “Disposizioni in materia di assistenza in favore delle persone con disabilità grave prive del sostegno familiare” si prefigge l'obiettivo di evitare alle persone affette da disabilità grave ed accertata - secondo le modalità di cui all'art. 4 della Legge n. 104 del 5 febbraio 1992 - la “sanitarizzazione” dei casi più gravi garantendogli, quanto più possibile, una continuità di cure, assistenza e protezione anche dopo il venir meno del sostegno familiare diretto.

Per tale motivo questa proposta di legge è conosciuta come “Legge sul dopo di noi”.

ASSICURAZIONE DI BENI DI PROVENIENZA DONATIVA

Il nostro ordinamento, prettamente orientato a garantire i diritti successori dei parenti più stretti di una persona defunta, garantisce ai legittimari (coniuge, figli e ascendenti) una quota minima del patrimonio del *de cuius*.

Nel caso in cui tale quota dovesse esser stata lesa a seguito di una donazione effettuata dal defunto quando questi era ancora in vita, il legittimario leso potrà esercitare un'azione di riduzione.

Se i donatari contro i quali è stata pronunciata la riduzione hanno alienato a terzi gli immobili donati e non sono trascorsi vent'anni dalla trascrizione della donazione, il legittimario, premessa l'escussione dei beni del donatario, può chiedere ai successivi acquirenti la restituzione degli immobili.

Per di più in caso di restituzione il bene immobile restituito deve ritenersi libero da ogni peso o ipoteca intervenuto successivamente all'atto di donazione.

Il rischio di un'azione di restituzione interessa sia un possibile acquirente del bene immobile che un istituto di credito che potrebbe perdere le garanzie reali concesse a seguito dell'erogazione di un mutuo su quel determinato cespite.

In conseguenza di ciò la vendita di beni immobili di provenienza donativa è sempre stato un tema molto delicato che, nella maggior parte dei casi, determina una difficile commerciabilità dei suddetti beni per un lungo periodo di tempo.

Per tale motivo oggi alcune compagnie assicurative hanno lanciato sul mercato una polizza assicurativa volta a garantire sia gli acquirenti dei beni di provenienza donativa sia i soggetti mutuanti dal danno economico che potrebbero subire a seguito di esito favorevole di un'azione di restituzione avanzata da parte di terzi legittimari.

In questa maniera, scongiurato il rischio economico collegato all'acquisto di beni di provenienza donativa, si può agevolare la circolazione degli stessi.

LOCONTE & PARTNERS

Studio Legale e Tributario

Member of  **ASLA**
Associazione Studi Legali Associati

www.loconteandpartners.it

SCM
SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT
società di intermediazione mobiliare

Solutions Capital Management Sim S.p.a

Via Maurizio Gonzaga, 3

20123 Milano (MI) – Italy

Phone: +39 02 00633300

Fax: + 39 02 006333099

Email: area_commerciale@scmsim.it

Web: www.scmsim.it