



IL FUTURO DELLA PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE

Come valutare, gestire e proteggersi dai rischi

Dr.ssa Barbara La Marra

*La pianificazione successoria in un modello di
consulenza completo ed evoluto*

AGENDA

- ❑ **IL CONTESTO DI RIFERIMENTO : MiFID II e ESMA**
- ❑ **L'IMPORTANZA DI UNA FORMAZIONE DI QUALITA'**
- ❑ **IL RUOLO DI ASSORETI FORMAZIONE STUDI E RICERCHE**
- ❑ **MODELLO DI CONSULENZA EVOLUTO E COMPLETO: LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA**
- ❑ **GLI STRUMENTI PER LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA**
- ❑ **LA RELAZIONE FIDUCIARIA CONSULENTE - CLIENTE**

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

La preparazione professionale degli operatori dell'industria italiana dei servizi finanziari ha assunto sempre più una fondamentale importanza anche in relazione ai requisiti di competenza e conoscenza richiesti dalla MiFID II e declinati dall'ESMA.

Le linee guida dell'ESMA concretizzano pienamente l'obiettivo della direttiva MiFID II, innalzando da un lato il livello di preparazione minima di chi deve prestare il servizio di consulenza agli investimenti e dall'altro il livello di tutela dei clienti investitori (Art. 25 MiFID II). Per questo è necessario:

- **una elevata preparazione culturale** del personale che intende approcciarsi alla professione
- **un costante aggiornamento professionale** per chi presta il servizio di consulenza agli investimenti

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

Le Guideline Esma e i requisiti del consulente finanziario

(pubblicazione italiano marzo 2016)

Guidelines Esma

(knowledge and competence)

Qualificazione idonea:

*qualificazioni
corsi di formazione
Esami*

conformi ai criteri definiti nelle linee guida

Esperienza adeguata:

*Capacità di prestare il servizio mediante
**un'esperienza lavorativa a tempo pieno per un
minimo di 6 mesi***



Competenza Consob

Qualificazione idonea:

*Esempio:
Riconoscimento della prova valutativa OCF
quale qualificazione appropriata*

Esperienza adeguata:

***Definizione del periodo**, con facoltà di
superare il minimo di 6 mesi previsto
dall'Esma*



La Consob dovrà determinare i requisiti sulla base delle *Guidelines Esma*

L' ISCRIZIONE ALL'ALBO

Il personale delle Reti possiede già i requisiti dettati dall'ESMA. In particolare, le **conoscenze** sono attestate dal superamento di una prova valutativa determinata sulla base di un decreto ministeriale del 1998, con anticipo di un ventennio sulla regolamentazione comunitaria in materia. Da allora il consulente abilitato all'offerta fuori sede svolge in Italia con consapevolezza il ruolo sociale che il sistema gli attribuisce e che i risparmiatori gli riconoscono. **L'iscrizione all'Albo non è solo un atto formale;** ad essa consegue l'abilitazione allo svolgimento di una attività riservata che implica e presuppone **conoscenze**, attitudine, dignità, **capacità di pianificazione dei bisogni finanziari del cliente**, **dedizione costante al cliente**, rispetto di regole di organizzazione e di condotta, sottoposizione a controlli dell'intermediario e dell'Autorità, **elevata preparazione.**

L' IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

La qualità della formazione del personale dell'intermediario addetto a fornire informazioni e/o a prestare consulenza alla clientela è dunque un **elemento chiave** su cui deve far perno l'industria per assicurare la prestazione di un servizio efficiente.

I percorsi formativi secondo quanto dettato dalle linee guida Esma devono distinguersi in base al servizio prestato (consulenza in materia di investimenti e informazioni su strumenti finanziari servizi di investimento o servizi accessori in attuazione dell'art. 25, par. 9, Mifid II).

Affinché si possa offrire un servizio di consulenza alla clientela completo e sempre più evoluto gli operatori finanziari necessitano di opportuni e continui percorsi di aggiornamento professionale .

ASSORETI FORMAZIONE STUDI E RICERCHE



Assoreti Formazione Studi e Ricerche (AFSR) nasce nel 2006 dalla pluriennale esperienza nel settore dell'intermediazione finanziaria di Assoreti proprio **con l'intento di offrire ai principali protagonisti del mercato finanziario un ampio ventaglio di percorsi formativi al fine di supportarli nell'esercizio della loro professione.**

L'offerta formativa di AFSR si articola sui principali temi di interesse del mercato, coprendo a 360° tutti gli aspetti relativi al servizio di consulenza agli investimenti, quali:

- La relazione negoziale con la clientela;
- Le strategie di portafoglio in fasi di volatilità dei mercati;
- L'innovazione tecnologia per l'attività di intermediazione finanziaria e assicurativa;
- La tutela della privacy ; L'antiriciclaggio ; La trasparenza bancaria;
- **Il *planning successorio*** e le strategie da applicare nel consigliare una trasmissione patrimoniale alternativa al trasferimento ereditario.

LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

La pianificazione successoria (*planning* successorio) consiste nel programmare anticipatamente la trasmissione del patrimonio agli eredi in modo alternativo rispetto al tradizionale trasferimento ereditario. In altre parole, è un'attività motivata dal desiderio del disponente di sistemare il proprio patrimonio in vista della successione mediante atti compiuti in anticipo rispetto all'evento morte e con strumenti diversi dal testamento. Purtroppo questo però è un tema spesso ignorato o rinviato sia per ragioni comportamentali sia per scarsa informazione.

SUCCESSIONE LEGITTIMA



IL TESTAMENTO



PERCHÉ IN ITALIA SI FATICA A PIANIFICARE LA SUCCESSIONE



❖ RIMOZIONI TOTALIZZANTI E TIMORE DI INVECCHIARE

La normale e umana paura della morte e di invecchiare fa sì che il momento della successione venga rimandato mentre un atto di pianificazione significherebbe affrontare tali problematiche e non rimuoverle;

❖ ATTACCAMENTO ALL'IMPRESA/PATRIMONIO

Molto spesso l'imprenditore/investitore non riesce ad abbandonare la gestione dell'impresa/patrimonio che ha creato e in cui si identifica;

❖ GESTIONE ACCENTRATA

Una gestione verticistica, senza la creazione di una struttura manageriale di supporto, comporta che nel momento della successione l'unica persona in grado di conoscere i meccanismi di governo dell'azienda/patrimonio è l'imprenditore/investitore stesso;

❖ IMPULSIVITÀ DELL'IMPRENDITORE

In alcuni casi l'imprenditore quando accetta di lasciare la gestione agli eredi agisce d'impulso e tende a cedere il posto di controllo senza gradualità e in tempi brevi;

PERCHÉ IN ITALIA SI FATICA A PIANIFICARE LA SUCCESSIONE



❖ SOTTOVALUTAZIONE DEGLI ASPETTI DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE

Molto spesso non vengono valutati in misura adeguata i rischi di una successione mal gestita poiché l'imprenditore ha la convinzione che gli eredi continueranno senza problemi la sua attività non considerando che dopo la sua morte molti equilibri cambieranno radicalmente;

❖ IDEA CHE IL PRIMOGENITO DEVE ESSERE SEMPRE E COMUNQUE L'EREDE UNICO

Questa idea molto radicata nella tradizione continentale fin dall'antichità porta ancora una volta a sottovalutare la successione pensando che essa sia un atto naturale e dovuto mentre sono moltissimi i problemi che ne possono derivare;

❖ PIANIFICAZIONE SENZA CONDIVISIONE

E' una forma di pianificazione accentrata dall'imprenditore/investitore senza l'ausilio dei soggetti coinvolti. Pertanto in questo modo il rischio è che si creino incomprensioni e si rimandi lo scontro tra eredi.

IL RUOLO DEL CONSULENTE

Per queste ragioni è necessario l'intervento di una figura professionale che faccia emergere i bisogni inespressi del cliente e che gli trasmetta la cultura della pianificazione successoria.



Il Consulente, essendo in possesso di competenze trasversali e conoscendo bene le vicende relative al ciclo di vita della famiglia, può diventare l'opinion leader in grado di accompagnare il cliente nella delicata fase di trasferimento della ricchezza alle generazioni future, con benefici che si riflettono sulla **qualità del rapporto cliente-consulente**.

PERCHE' LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

In un modello di consulenza evoluto e completo non può non esserci la pianificazione successoria, finalizzata ad attuare la migliore allocazione possibile del patrimonio in termini di:

- Relazioni tra gli eredi
- Conseguenze giuridiche
- Imposizione Fiscale
- Costi
- Momento del trasferimento del patrimonio



LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

Fare planning successorio significa quindi innanzitutto effettuare **calcoli economici** ma anche **considerazioni di tipo affettivo**, in termini di dissidi che potrebbero originarsi all'interno delle famiglie.

Il planning successorio, pur avendo **regole teoriche** generali (del diritto tributario, del diritto civile e del diritto delle successioni) **non ha regole applicative generali**.

Le motivazioni economiche ma soprattutto umane che animano le sistemazioni patrimoniali oltre che la varietà delle situazioni che possono esistere impongono una **consulenza su misura per ciascun cliente**.



STRUMENTI INNOVATIVI PER LA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

La scelta relativa agli strumenti per la pianificazione successoria
è complessa oltre che delicata!

Trust?

Donazione?

Testamento?



Successione mortis causa?

Patto di famiglia?

Polizza vita?

LA DONAZIONE

Donazione

La donazione è il contratto mediante il quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questa di un suo diritto o assumendo verso la stessa un'obbligazione (*art. 769 C.C.*)

Quando, a seconda delle singole situazioni dei clienti, conviene utilizzare la donazione in vita rispetto allo strumento successorio tradizionale?



IL PATTO DI FAMIGLIA

Patto di famiglia

Introdotta con la Legge 14 febbraio 2006 n. 55 e disciplinata dagli articoli 768-bis e seguenti del Codice Civile, il patto di famiglia consente di pattuire, tra i membri di una certa famiglia, la destinazione delle attività economiche di titolarità di un determinato soggetto appartenente alla famiglia medesima in vista della sua successione; ciò avviene senza alcuna contestazione visto che devono prendere parte i soggetti che sarebbero identificati come eredi legittimi .

Oggetto del trasferimento è l'azienda oppure
le quote di partecipazione di una società.



IL PATTO DI FAMIGLIA

Le conseguenze giuridiche e relazionali che **distinguono il patto di famiglia dalla donazione** sono :

- Il patto di famiglia, una volta correttamente sottoscritto dagli aventi diritto, non è impugnabile per lesione della legittima e perciò sul bene oggetto del patto non si può eseguire alcuna azione di riduzione (per cui nessuna conseguenza in termini di *extra commercium*)
- Nessuna controversia dovrebbe insorgere tra gli eredi legittimi poiché tutti partecipano al patto e ne sottoscrivono l'attuazione.

Il patto di famiglia è caratterizzato da certezza e definitività: quanto ricevuto dai contraenti non è mai soggetto a collazione, ne può essere oggetto di un azione di riduzione

IL TRUST

Trust

Il trust è la situazione giuridica che si verifica in ogni caso in cui un soggetto (disponente o settlor) trasferisce la proprietà di determinati suoi beni a un altro soggetto (trustee) affinché questi **raggiunga un certo scopo, indicato dal disponente**, mediante lo svolgimento di un'attività, giuridica o materiale, inerente i beni affidatigli.

Il Trust è quindi utile quando:

Uno scopo, che un soggetto voglia perseguire con riguardo a determinati beni, sia raggiungibile mediante l'affidamento di questi beni a un soggetto diverso (il trustee) da colui che matura il desiderio di realizzare quello scopo.

LE POLIZZE ASSICURATIVE CON FINALITA' SUCCESSORIA

Le **polizze vita** sono contratti con i quali l'assicuratore, attraverso il pagamento di un premio da parte del contraente, si obbliga entro i limiti convenuti a pagare al beneficiario designato un **capitale o una rendita** al verificarsi di un **evento attinente alla vita umana**.

Polizze vita rischio morte

FUNZIONE SUCCESSORIA

➤ Individuare, mediante atto tra vivi, il o i beneficiari di un capitale che sarà gestito mediante polizza e trasferito ai beneficiari alla morte dell'assicurato.

Le polizze vita non rientrano nell'asse ereditario (comma 3 art.1920 cc):
il pagamento del capitale al beneficiario indicato in polizza, in caso di morte dell'assicurato, non entra in successione, al massimo gli eredi possono verificare se l'importo totale dei premi pagati supera la parte dell'asse ereditario, che il defunto aveva a disposizione senza violare le quote di legittima, e richiedere che il beneficiario restituisca loro l'ammontare che eccede tale parte. Ma occorre subito dire che nel caso delle polizze "Rischio Morte", è difficilissimo che ciò accada, poiché l'ammontare dei premi pagati solitamente è assai esiguo.

LE POLIZZE ASSICURATIVE CON FINALITA' SUCCESSORIA



Vantaggi della pianificazione successoria mediante polizze assicurative sulla vita: per il cliente

- ❑ Possibilità di gestire il passaggio generazionale del proprio patrimonio, minimizzando l'impatto fiscale (i contratti assicurativi sono esenti da imposta di successione);
- ❑ Volontà di pianificare i propri risparmi attraverso un investimento flessibile e realmente personalizzato;
- ❑ Accesso, a condizioni fiscalmente efficienti, a strumenti di investimento non comunemente reperibili sul mercato domestico o tradizionalmente penalizzati da una tassazione estremamente sfavorevole;
- ❑ Possibilità di gestire problematiche particolarmente sofisticate relative alla propria situazione familiare e patrimoniale.

LE POLIZZE ASSICURATIVE CON FINALITA' SUCCESSORIA



Vantaggi della pianificazione successoria mediante polizze assicurative sulla vita:

per il consulente

- Aumento della fidelizzazione della Clientela: lo strumento assicurativo è in grado di stringere il legame già in essere tra il Consulente e il Cliente;
- Mantenimento della gestione già in essere e del deposito delle masse;
- Enfaticizzazione del ruolo consulenziale e di «regista» della pianificazione patrimoniale;
- Possibilità di attrarre nuove masse: trattandosi di uno strumento avente fra l'altro natura successoria, il Consulente ha la possibilità di venire in contatto anche con altri membri della famiglia.

LA RELAZIONE FIDUCIARIA CONSULENTE-CLIENTE

Se è vero, quindi, che i risparmiatori si mostrano oggi generalmente più informati, più consapevoli dei propri investimenti e anche più fiduciosi, è altrettanto vero che si è consolidata in essi la **consapevolezza del ruolo del consulente** e dell'importanza della sua attività di assistenza ai fini di un'ottimale allocazione del loro risparmio.

Non si può non enfatizzare **l'importanza del "contatto umano" con la clientela** che, combinato con la preparazione professionale di un **consulente altamente qualificato**, consente a quest'ultimo di comprendere la tolleranza al rischio dei clienti, i loro bisogni, obiettivi di investimento, esperienze e conoscenze e, quindi, di contenere gli errori comportamentali che sovente ne guidano le scelte di investimento.

Una formazione continua e completa è la chiave del successo!



Consulente competente



Cliente tutelato



www.patrimoniasummit.it

GRAZIE PER L'ASCOLTO