

Patrimonia & Consulenza

Successioni e Protezione Patrimoniale

TRIMESTRALE - OTT/DIC 2016
ANNO 2 - NUMERO 4 - € 14,00
www.patrimoniaonline.it

DONAZIONI

Le regole per non sbagliare

SUCCESSIONI

Un consulente per amico

STRUMENTI

Unit linked: guida all'uso

Poste Italiane Spa, spedizione in abbonamento postale - 70% LOMI



LEO DE ROSA

Russo De Rosa Associati
Studio legale e tributario

PATRIMONI AZIENDALI

Strumenti per il passaggio

PROTEZIONE

La globalizzazione del trust

PATRIMONIO

Disabili, famiglia e fisco

Indipendenza & formazione

Patrimonia & Consulenza incontra Mauro Vanzini
Ideatore e fondatore di InveXpert

di redazione Patrimonia & Consulenza



Per questo è un'attività che va programmata e pianificata. I risultati sia in termini impositivi, che di armonia familiare che di continuità e competitività dell'impresa sono innegabili; ma allora mi chiedo come mai solo poco più del 10% in Italia mette in essere logiche di pianificazione finalizzate a questo. La difficoltà più grande sta nell'affrontare un tema che comunque è spinoso se non ingombrante. Ritengo che gli ostacoli maggiori siano legati anche alle difficoltà dell'imprenditore senior della PMI e dell'impresa familiare di passare il testimone, di farsi da parte e organizzare una pianificazione efficace che accontenti tutti gli eredi e che dia la possibilità all'azienda di continuare come prima e più di prima.

Da consulente a testimone del passaggio generazionale. Lei è stato soggetto attivo del passaggio generazione dal punto di vista familiare e, dal punto di vista professionale si definisce angelo custode di privati e aziende. Ci può raccontare la sua esperienza?

Un giorno per esigenze legate alla mia azienda, cercavo un confronto, qualcuno che mi affiancasse, che mi accompagnasse nelle decisioni, che avesse sicuramente delle competenze ma che fosse anche persona di assoluta fiducia, super partes e privo di ogni sorta di conflitto di interessi, un professionista col quale instaurare un rapporto continuativo.

Questa figura non esisteva. È così che nel 2009 fondo InveXpert, la cui mission è quella di affiancare l'imprenditore, sedersi al suo fianco, proteggerlo nel momento in cui per sé o per la sua azienda deve rapportarsi con altri professionisti o altri operatori finanziari; da qui la figura dell'Angelo Custode Finanziario. Nel 2009 relativamente al passaggio generazionale dell'azienda di famiglia, la Vanzini Impianti, non è stato semplice individuare chi seguisse per esempio la componente emotiva/relazionale, o chi avesse competenza in merito agli aspetti giuridici o fiscali. Inoltre, una volta individuati i singoli specialisti, bisognava coordinarli in modo tale che il progetto fosse unico e l'obiettivo chiaro ed indentificato.

Il passaggio generazionale tutt'ora in atto e che ritengo di successo ha avuto questo tipo di interazione e di coordinamento. Questo è quello che intendo quando penso ad un Angelo Custode o a un Assistente Patrimoniale che protegge, affianca, assiste, coordina; in buona sostanza, il fiduciario dell'imprenditore.

Quanto è importante la pianificazione successoria per il professionista della gestione patrimoniale?

È risaputo quanto una buona pianificazione possa risolvere positivamente situazioni quali per esempio coniugi senza figli oppure problematiche riguardanti le coppie di fatto.

Una pianificazione fatta per tempo, oltre ad avere innegabili vantaggi impositivi e fiscali, può evitare possibili liti tra eredi.

Se poi l'esigenza è anche quella di gestire il passaggio generazionale quando di mezzo c'è l'azienda di famiglia, è importante conoscere istituti quali il Patto di Famiglia. Sono solo alcuni esempi dell'innegabile importanza e dei vantaggi che al giorno d'oggi una puntuale e professionale pianificazione successoria ha su imprenditori, imprese e famiglie.

Nella sua esperienza professionale, quali sono gli ostacoli che ha incontrato nell'attività di pianificazione successoria?

Pianificare ha innumerevoli vantaggi, molto spesso la pianificazione successoria va di pari passo con un buon passaggio generazionale.

Ingredienti vincenti da questo punto di vista sono la conoscenza degli strumenti e la gestione delle relazioni familiari ed aziendali.

Quali sono i momenti più importanti che ricorda quando l'azienda è passata nelle sue mani?

Premetto, il passaggio generazionale necessita di un percorso di medio periodo, e di vari step.

Tra i passaggi principali ricordo con piacere quando mi sono dedicato alla ricerca dello studio che mi doveva affiancare in questo percorso, Studio Centro Veneto, quando l'ho contattato e ci siamo confrontati sulle mie esigenze e sulla mia visione dell'azienda in prospettiva. Altro momento nodale quando ho coinvolto i Senior, i miei genitori, in questo percorso.

Ma il momento più importante è stato quando al 70° compleanno di mio padre, festeggiato nel magazzino dell'azienda con dipendenti, clienti e fornitori, mio padre ha dichiarato pubblicamente che dal giorno successivo le chiavi dell'azienda e la responsabilità imprenditoriale della Vanzini Impianti venivano cedute al figlio continuatore.

Dipendente bancario, consulente finanziario per una mandante, consulente indipendente: ci racconti l'evoluzione della sua professione e il perché ha deciso di cambiare.

Leggo il mio percorso professionale come un'evoluzione nel modo di proporre il servizio di consulenza e del modello di business.

Quello che mi ha spinto verso la CFI è stato il mio desiderio innato di autonomia e libertà, la voglia di essere libero da logiche commerciali e poter offrire liberamente al mio cliente servizi a maggior valore aggiunto, che ritengo necessari per raggiungere un maggior benessere finanziario di tutti i cittadini, servizi quali la pianificazione patrimoniale per obiettivi di vita, pianificazione successoria e passaggio generazionale, tutela del patrimonio. Collaboro quotidianamente con altri operatori finanziari quali il dipendente bancario o il consulente finanziario con mandato. Non sono miei competitor: semplicemente fanno un altro lavoro. L'assistente patrimoniale affianca il cliente risparmiatore, si siede dalla parte del cliente nel momento in cui lo stesso deve relazionarsi con gli altri operatori per esigenze sue e della sua famiglia per la gestione del proprio patrimonio personale, familiare ed aziendale.

Per l'Angelo Custode finanziario, al centro del progetto, c'è il cliente e non il prodotto.

Quale pensa che sia la nuova frontiera della formazione?

Credo molto nella formazione continua al punto di investire almeno il 30% del tempo in auto-formazione ed in percorsi formativi qualificati.

Considero la formazione professionale un asset fondamentale nella vita del professionista.

La nuova frontiera della formazione dovrebbe essere lungimirante, visionaria, individuare in anticipo i trend quali per esempio i temi legati al ciclo di vita del risparmiatore. Deve inoltre rivolgersi ai risparmiatori, sensibilizzandoli ed accrescendo in loro la loro cultura finanziaria. Questo ridurrebbe quell'asimmetria infor-

LA STORIA DEL MANAGER



Dopo una ventennale esperienza in ambito Wealth Management e Private Banking (Unicredit e Credem) dove ho ricoperto ruoli di responsabilità prima come dipendente e successivamente come promotore finanziario, da qualche anno ho abbracciato il filone della Consulenza Finanziaria Indipendente Fee Only. Nel 2009 ho fondato InveXpert e mi piace definirmi un Angelo Custode Finanziario o un Assistente Patrimoniale: intendo migliorare il benessere finanziario dei cittadini e delle famiglie. Tra gli obiettivi dell'Assistente Patrimoniale c'è anche quello di accrescere la cultura economico/finanziaria e patrimoniale del risparmiatore. È in cantiere un percorso formativo-informativo su temi quali la pianificazione patrimoniale e successoria, tutela del patrimonio rivolto a tutti i cittadini che sento l'esigenza di crescere da questo punto di vista. Sono un accanito sostenitore della formazione continua, sono certificato EFPA e ho partecipato ad un percorso executive in Financial Asset Management & Planning (Business School CUOA); investo mediamente il 30% del mio tempo in formazione e aggiornamento. Mi piacciono le aggregazioni ed il lavoro in team; infatti nel 2013 ho partecipato alla fondazione di una rete d'impresa che si occupa di risparmio energetico e benessere abitativo: Crea Artigiani dell'Ecoliving. Nel 2014 ho fondato I.M.S. (Integrated Management Service) dove con altri qualificati professionisti offriamo servizi integrati alle PMI, come consulenza gestionale, economica, finanziaria e legale. I.M.S. dal 2015 è anche membro fondatore della rete d'impresa soggetto "Laboratorio d'Impresa 3.0".

mativa oggi evidente e migliorandone anche il benessere finanziario. Formazione del risparmiatore significa anche educazione non solo su logiche di rendimento ma anche di rischio e di tutela del patrimonio, di pianificazione per obiettivi di vita e di trasmissione del patrimonio personale ed aziendale, facendo emergere i bisogni latenti e non sempre manifestati.