Il coach patrimoniale

“Le leve invisibili nel passaggio generazionale ”

PATRIMONIA ACADEMY

mini guida

Introduzione
La sfida del consulente
Le fasi
I principali strumenti giuridici
Aspetti fiscali
Le tecniche di coaching
Ipotesi di check list operativa



A cura dell’Avv. Francesco Frigieri

INTRODUZIONE

Nel mondo della pianificazione patrimoniale, il successo di un passaggio generazionale non dipende solo dagli strumenti giuridici o dalle agevolazioni fiscali.

La vera differenza la fa la capacità del consulente di gestire le emozioni, sciogliere i conflitti e guidare i soggetti coinvolti nel processo a decisioni condivise, integrando competenze giuridiche con tecniche relazionali.

Questa guida nasce per offrire una sintesi operativa tra diritto, fiscalità e coaching, pensata per i consulenti patrimoniali che vogliono costruirsi un metodo di lavoro per facilitare soluzioni nei patrimoni di famiglia.



LA SFIDA DEL CONSULENTE

Perché il passaggio generazionale è una sfida (e un'opportunità) per il consulente patrimoniale
Il passaggio generazionale rappresenta un processo decisivo nella vita delle famiglie imprenditoriali.

Non è solo una questione di eredità o di trasferimento di beni, ma un passaggio di valori, visioni, responsabilità e spesso anche di potere.

In questo contesto, il consulente patrimoniale ha l'opportunità di diventare una figura chiave: non solo un tecnico, ma un facilitatore di processi, un interprete di bisogni profondi e un costruttore di soluzioni durature.
La complessità nasce da più fattori:

- la compresenza di dimensioni affettive ed economiche,
- la pluralità di interessi (tra genitori, figli, coniugi, collaboratori),
- la necessità di affrontare decisioni che avranno effetti per decenni.

Il rischio di rinviare, semplificare o lasciare che sia il caso a decidere è alto.
Il consulente ha il compito di accendere un faro sul futuro, guidare l'ascolto, facilitare il confronto e strutturare un percorso.



LE FASI

- Le fasi del passaggio generazionale: come guidare la famiglia nella transizione

- Il percorso che si sviluppa nel tempo, attraverso fasi distinte ma interconnesse, ciascuna con le sue criticità e opportunità. Il ruolo del consulente patrimoniale è quello di accompagnare la famiglia lungo queste fasi, anticipando i rischi, facilitando il dialogo tra le parti e promuovendo scelte consapevoli e sostenibili nel tempo.

- **1. La fase dell'ascolto e dell'emersione dei bisogni**
- In questa prima fase, il consulente raccoglie informazioni e percezioni. Non si tratta solo di asset o dati finanziari, ma soprattutto di valori, desideri, paure e relazioni. È il momento dell'ascolto attivo: comprendere il non detto, le dinamiche familiari e le intenzioni profonde.

- **Obiettivo:** creare un clima di fiducia e raccogliere gli elementi che guideranno la progettazione.



- **2. La mappatura patrimoniale e relazionale**
- Si passa a una fotografia dettagliata del patrimonio: immobili, aziende, partecipazioni, strumenti finanziari. Ma altrettanto importante è la mappa relazionale: chi sono gli eredi? Quali ruoli ricoprono? Quali relazioni intercorrono tra di loro? Esistono fragilità personali o conflitti latenti?
- Obiettivo: costruire una base oggettiva per le valutazioni giuridico-fiscali e strategiche.

- **3. La definizione degli obiettivi condivisi**
- Il passaggio generazionale non può essere imposto. Deve essere il risultato di una visione condivisa, dove le esigenze dell'imprenditore si integrano con le aspirazioni degli eredi. Il consulente facilita questa fase attraverso incontri individuali e di gruppo, promuovendo il dialogo e la convergenza.

- **Obiettivo:** ottenere un consenso progettuale di massima, da tradurre in strumenti operativi.



4. La progettazione delle soluzioni giuridiche e fiscali
Solo a questo punto si passa agli strumenti: patto di famiglia, donazione, trust, testamento, holding. Ogni soluzione viene valutata in base agli obiettivi, alla situazione patrimoniale e alla composizione familiare. Il consulente lavora in sinergia con l'avvocato, il commercialista e gli altri professionisti.
Obiettivo: predisporre un piano coerente, legalmente solido e fiscalmente efficace.

5. L'attuazione e il monitoraggio nel tempo
Una volta scelto il percorso, è necessario accompagnare la famiglia nella sua attuazione concreta.
Le scelte vengono formalizzate, i documenti redatti, gli atti stipulati. Ma il lavoro non termina qui: le famiglie evolvono, così come le leggi e i mercati. Serve un monitoraggio nel tempo.
Obiettivo: garantire continuità e adattabilità al piano di trasmissione patrimoniale, il punto di arrivo sarà il nuovo punto di partenza verso il miglioramento continuo.



I PRINCIPALI STRUMENTI GIURIDICI

Ogni famiglia è un mondo a sé. Non esiste uno strumento migliore in assoluto, ma soluzioni da modellare sulle caratteristiche specifiche delle persone coinvolte, le relazioni tra loro e del patrimonio

Patto di famiglia

È l'unico strumento che consente di derogare alle regole sulla legittima, anticipando il passaggio dell'azienda o partecipazioni a uno o più discendenti. Richiede l'accordo di tutti i legittimari e l'intervento notarile. Offre certezza e stabilità, ma può rivelarsi rigido in famiglie con conflittualità latente.

Donazione

Strumento semplice e diffuso, consente il trasferimento anticipato di beni ai figli. Tuttavia, è anticipo di successione per cui può introdurre la successione necessaria, (azione di riduzione) ed è revocabile per ingratitudine o sopravvenienza di figli. Può dar luogo a liti ereditarie future e spesso espone a rischi fiscali o di azione giudiziarie, oltre a rendere instabili i trasferimenti anche nei confronti dei terzi acquirenti dal donatario.

Testamento

Permette di pianificare la successione mantenendo il controllo del patrimonio fino alla morte. Può contenere disposizioni personalizzate, ma deve rispettare le quote di legittima. Spesso è utile in combinazione con altri strumenti.



Holding

Costituzione di una società che accorpa le partecipazioni societarie e consente una gestione unitaria. Utile per separare la gestione dal godimento e facilitare la governance futura. Richiede una progettazione societaria e fiscale approfondita.

Trust

Strumento flessibile, potente e adattabile. Consente la separazione giuridica del patrimonio, differendo la successione vera e propria, favorendo la gestione a lungo termine del patrimonio secondo finalità precise. Richiede però attenzione alla normativa applicabile e alle implicazioni fiscali, anche se l'ultimo decreto legislativo n.139/2024 ne disciplina chiaramente la tassazione rendendolo uno strumento molto interessante.



ASPETTI FISCALI

Attualmente in Italia l’imposta di successione e donazione è proporzionale con aliquote che variano in funzione del grado di parentela e del valore del trasferimento.

Le franchigie previste possono rendere fiscalmente neutro il trasferimento fino a determinati limiti.

Esistono poi esenzioni meglio regolamentate dall’ultimo Decreto Legislativo n.139/2024

In caso di quote sociali e azioni di soggetti di cui all'articolo 73, comma 1, lettera a), del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, il beneficio spetta limitatamente alle partecipazioni mediante le quali è acquisito (o integrato è stato tolto) il controllo ai sensi dell'articolo 2359, primo comma, numero 1), del codice civile o integrato un controllo già esistente (Inserito) .



L’esenzione di cui all’art. 3, comma 4 ter, si ha:

In caso di aziende o rami di esse, (Inserito) il beneficio si applica a condizione che gli aventi causa proseguano l'esercizio dell'attività d'impresa per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento;

in caso di quote sociali e azioni di soggetti di cui all'articolo 73, comma 1, lettera a), del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, il beneficio si applica a condizione che gli aventi causa detengano il controllo per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento;

in caso di altre quote sociali, (società di persone) il beneficio si applica a condizione che gli aventi causa detengano la titolarità del diritto per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento.



Ulteriore condizione:

Gli aventi causa rendono, contestualmente alla presentazione della dichiarazione di successione o all'atto di donazione o al patto di famiglia, apposita dichiarazione di impegno alla continuazione dell' attività o (non e) alla detenzione del controllo o al mantenimento della titolarità del diritto.

Il beneficio si applica anche ai trasferimenti di azioni e di quote sociali di società residenti in Paesi appartenenti all' Unione europea o allo spazio economico europeo o in Paesi che garantiscono un adeguato scambio di informazioni, alle medesime condizioni previste per i trasferimenti di quote sociali e azioni di soggetti residenti.



LE TECNICHE DI COACHING

Il successo del passaggio generazionale non dipende solo da soluzioni tecniche, ma anche dalla capacità di gestire le emozioni, i conflitti e le aspettative delle persone coinvolte.
Il consulente patrimoniale deve sviluppare competenze relazionali.

Ascolto attivo

Significa saper leggere i segnali verbali e non verbali, accogliere senza giudicare, fare domande efficaci e dare spazio all'altro. È la base per instaurare fiducia e favorire il dialogo.

Gestione del conflitto

Il conflitto è fisiologico in una famiglia che affronta cambiamento. Il consulente deve imparare a non evitarlo, ma ad accoglierlo e trasformarlo in confronto costruttivo. Tecniche di mediazione e facilitazione possono essere decisive.

Accompagnamento decisionale

Il consulente può svolgere un ruolo di "facilitatore" nelle riunioni di famiglia, aiutando le parti a chiarire bisogni, priorità e possibili compromessi. Non prende decisioni al posto loro, ma crea le condizioni per fare emergere la soluzione migliore, al cospetto di quella giusta.



IPOTESI DI CHECK LIST OPERATIVA

- Ascolto ed emersione dei bisogni ✅
- Mappatura patrimoniale e relazionale ✅
- Definizione obiettivi ✅
- Progettazione strumenti ✅
- Valutazione impatto fiscale ✅
- Coordinamento professionisti ✅



PATRIMONIA ACADEMY

Continua il tuo percorso con PatrimoniaHub

Un corso online pensato per consulenti patrimoniali, finanziari, avvocati e commercialisti che vogliono integrare alle competenze tecniche strumenti pratici di coaching, comunicazione e negoziazione.

Attraverso 5 lezioni e 30 moduli, offre un approccio completo e operativo per gestire al meglio le relazioni con i clienti e le dinamiche del passaggio generazionale.

In alternativa al corso, puoi prenotare una consulenza gratuita con l'Avv. Francesco Frigieri per valutare insieme il percorso più adatto alle tue esigenze.

Scopri il corso

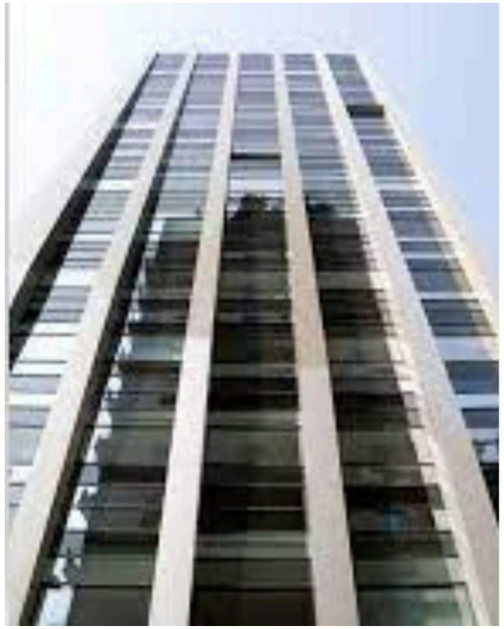
Prenota la consulenza gratuita

PATRIMONIA ACADEMY

“Non conta predire la piogga, conta costruire l’arca”

Warren Buffet

Il network dei consulenti patrimoniali



Blend Tower
Piazza 4 novembre n.7
20124 Milano
info@patrimoniahub.it
***
Avv. Francesco Frigieri