

Le maggiori law firm hanno esperti che si dedicano a gestioni patrimoniali personalizzate

Family office, consulenza su misura

Negli studi è sempre più diffuso l'approccio per private clients

Pagina a cura
DI FEDERICO UNNIA

A parole tutti dicono di servire il cliente personalizzando la consulenza e il servizio di cui necessita. Nei fatti evidentemente non è sempre così se si guarda al boom che negli ultimi mesi ha avuto il servizio di *family office*. Una consulenza che guarda alle medie e piccole imprese italiane, il tessuto che produce ricchezza, proponendosi come partner nella gestione e valorizzazione dei patrimoni.

Ma come operano e come si sono organizzati i principali studi italiani? «Il nostro studio è in grado di offrire, sia a veri e propri *Family Office* che direttamente a famiglie titolari di patrimoni rilevanti e complessi, assistenza legale e fiscale per la strutturazione degli stessi in un'ottica di protezione, ottimizzazione fiscale e preparazione o divisione successoria; in tale ambito operano una decina di professionisti, eventualmente supportati da altri specialisti se la situazione particolare lo richiede», spiega ad *AvvocatiOggi* **Giovanni Bandera**, socio responsabile della Practice Tax dello **Studio Pedersoli**.

«Il nostro studio non offre ai propri clienti servizi di "family office" in senso stretto, ma unicamente di consulenza e supporto a quest'ultimi. A tal fine, senza stravolgere la suddivisione per dipartimenti di specializzazione, lo studio ha strutturato un gruppo di lavoro, denominato *Private Clients*, che si caratterizza per essere trasversale, in quanto costituito da professionisti appartenenti ai diversi dipartimenti. Il gruppo *Private Clients*, avendo un perimetro variabile, garantisce la massima flessibilità a seconda dell'assistenza richiesta dal cliente», spiega **Guido Foglia**, salary partner di **Nctm**.

Stessa scelta è stata fatta da

Bonelli Erede Pappalardo, al cui interno, lo scorso novembre, è stata ufficializzata la costituzione del *private Clients Practice Group*, entità che combina le esperienze dei professionisti specializzati in diversi settori del diritto e in grado di assistere i suoi clienti privati nell'individuazione e nell'implementazione di strumenti giuridici volti alla protezione dei patrimoni immobiliari, mobiliari, nei rapporti interfamiliari, nelle successioni, il tutto con aspetti di diritto fallimentare. Senza dimenticare il tema dei passaggi generazionali e l'implementazione dei trusts familiari e patrimoni separati.

Anche **Gianni, Orioni, Grippo**, guarda al family office con crescente interesse, tanto da dedicarvi un team di tre soci e dieci

collaboratori, con libertà di attingere risorse dai vari altri dipartimenti dello studio nel caso le questioni da gestire lo richiedano. «Da tempo abbiamo concentrato la nostra attenzione su *family offices, high net worth individuals* e in generale sulle necessità delle famiglie imprenditoriali italiane. Il passaggio dall'assistenza all'azienda all'assistenza alla famiglia è stato per noi un passaggio naturale», spiega **Alessandro Giuliani**, socio del dipartimento Corporate M&A di Gogp.

Esistono patrimoni ingenti, anche nelle province italiane, non solo a Milano, che hanno bisogno di consulenza sofisticata e ad ampio spettro. Si tratta di un'area che abbraccia varie competenze e che richiede la disponibilità di avvocati senior che già conoscano le problematiche del cliente, per averle vissute già in precedenza. «Negli ultimi tempi le tematiche più ricorrenti sono la protezione del patrimonio, il riassetto delle strutture partecipative, e le

tematiche attinenti ai rapporti personali e patrimoniali tra i componenti di alcune dinastie imprenditoriali italiane», sottolinea Giuliani.

Ma quali sono le principali

opportunità che si possono prevedere per questa tipologia di consulenza? Secondo Bandera, la crescente complessità normativa e di mercato, il lento ma progressivo spostamento verso forme di imposizione fiscale di tipo «patrimoniale», la maggiore complessità dei nuclei familiari moder-

ni, il passaggio generazionale di molte imprese nate negli anni 60 e 70 fa registrare un crescente bisogno di assistenza sia legale che fiscale per la gestione ottimale dei patrimoni personali. «Le maggiori opportunità nascono nell'assistenza relativa al passaggio generazionale delle imprese, alle divisioni ereditarie ed alla implementazione di strutture di «protezione» per patrimoni complessi o per esigenze di nuclei famigliari complessi», spiega Bandera.

Anche **STS Deloitte** ha fatto una scelta netta verso la consulenza nel family office, soprattutto in tema di successioni di aziende e di partecipazioni. «La nostra società è molto attiva nell'assistenza fiscale ai passaggi generazionali di aziende e partecipazioni societarie», spiega **Michele Santocchini**, partner di **STS Deloitte**. «Le attività



prestate in questo campo consistono innanzitutto nella gestione di tutti gli adempimenti relativi all'atto di trasferimento, con particolare riguardo al calcolo della fiscalità, sia diretta che indiretta. Ma contemplan anche l'assistenza per una pianificazione volta ad ottimizzare il carico fiscale in occasione del passaggio generazionale, individuando le soluzioni migliori previste dall'ordinamento avendo riguardo alla specificità del singolo caso concreto, soprattutto nell'ottica della continuità generazionale della gestione aziendale».

Tornando all'esperienza Nctm, e con riguardo all'attuale contesto economico, Foglia sottolinea che il gruppo Private Clients è stato chiamato ad operare principalmente nella consulenza legale e fiscale finalizzata alla strutturazione, organizzazione e, successivamente, adozione di operazioni di pianificazione dei grandi patrimoni (costituiti, a seconda dei casi, da partecipazioni azionarie, patrimoni immobiliari ovvero aziende) dirette principalmente a gestire delicati passaggi genera-

zionali, a tutelare rami familiari in occasione di particolari eventi che colpiscono la famiglia (leggi separazioni, malattie), nonché ad adottare strumenti di protezione pura del patrimonio in presenza di conflittualità familiare. «Storicamente i clienti con ingenti patrimoni si sono sempre fatti affiancare da persone di assoluta fiducia cui delegare la gestione, la programmazione e la protezione degli stessi. Quel che è più complesso far comprendere è che in un contesto sociale ed economico sempre più difficile, appare assolutamente necessario che tale attività venga svolta con l'ausilio di professionisti che siano

specializzati in questo peculiare settore», conclude Foglia.

E per il futuro? «La crescente complessità normativa, la possibilità di accedere a strumenti sofisticati anche di ordinamenti diversi da quello italiano nonché la maggior efficacia dei controlli da parte delle autorità civili e fiscali fa sì che questi servizi necessitino oggi di competenze multidisciplinari, più articolate e per le quali non è più sufficiente avvalersi di un singolo professionista. In quest'ottica riteniamo che ci sarà una sorta di evoluzione naturale della cultura media nella gestione dei patrimoni personali che renderà sempre più sentita l'esigenza di una consulenza strutturata in merito» conclude Foglia.



Giovanni Bandera



Guido Foglia



Alessandro Giuliani



Michele Santocchini