



Numero cinque  
Maggio 2021

# magazine

## Mensile di informazione familiare e patrimoniale

In collaborazione con

**Fabbian Luca**

ASSICURAZIONI LONIGO



**Kleros Community**

Patrimonialisti Italiani

# Il futuro si pianifica nel presente



in collaborazione con

**Fabbian Luca**

ASSICURAZIONI LONIGO

**Kleros Srl** nasce come società specializzata nella consulenza patrimoniale alle famiglie e alle aziende, con riguardo alla tutela del patrimonio e al passaggio generazionale.

Oggi viviamo tutti nel mondo dell'informazione e delle notizie in tempo reale, in quanto accanto alle fonti tradizionali come stampa, Tv e radio, si sono affiancati internet ed i *social media*.

In questo gigantesco mondo di informazioni, Kleros ha deciso di inserirsi come fonte informativa specializzata in ambito patrimoniale creando **Kleros Magazine**, una rivista dedicata alla patrimonialità delle famiglie e delle aziende.

La nostra esperienza professionale, infatti, ci ha fatto comprendere l'importanza della "corretta informazione" relativamente ai temi legati alla patrimonialità, al fine di poter comprendere l'utilità e l'importanza di attivare una corretta progettazione patrimoniale.

Chi è informato comprende, chi comprende conosce, chi conosce pianifica, chi pianifica protegge la sua famiglia ed il suo patrimonio.



**Dott. Massimo Doria**  
*Presidente Kleros*



**Dott. Gianni Fuolega**  
*Amministratore delegato Kleros*



**Avv. Massimo Perini**  
*Partner Kleros*



Da qualche anno Luca Fabbian ha avviato un'importante collaborazione con la società Kleros per offrire ai propri clienti un servizio rivolto alla tutela del patrimonio personale e della pianificazione successoria.

Perché Luca Fabbian ha voluto aggiungere alla vasta gamma di servizi offerti questa nuova tipologia di consulenza?

Oggi più che mai lo scenario economico attuale porta tutti noi a porre sempre più attenzione alla capacità di preservare e salvaguardare nel tempo il patrimonio familiare ed aziendale generato in precedenza.



Il patrimonio personale creato nell'arco della vita può essere trasferito ai figli, ai familiari, alle persone care e ad altri, solo pianificando con lungimiranza la successione. Se questa scelta non viene ponderata preventivamente, saranno le norme del codice civile a stabilire modalità, tassazione e criteri di ripartizione del patrimonio oggetto di successione.



Kleros ha avviato un progetto di analisi sugli strumenti finanziari e giuridici che opportunamente utilizzati possono consentirci di attuare un'adeguata strategia sia di tutela patrimoniale che di gestione del passaggio generazionale del patrimonio.

A tale scopo Luca Fabbian e Kleros rendono disponibile un primo **check-up gratuito** per rilevare eventuali criticità presenti sulla propria situazione familiare e patrimoniale.

Per ricevere ulteriori informazioni contattare:



Luca Fabbian Assicurazioni Lonigo • 0444/830054

[info@fabbianassicurazioni.it](mailto:info@fabbianassicurazioni.it)

Via Damiano Chiesa 26F • Lonigo (VI)



*“Ogni ritardo nel Recovery Plan peserà sulle vite di figli e nipoti”*.  
Tuonano come un monito le parole del Premier Draghi, e sicuramente non potevano passare indifferenti a chi come noi, essenzialmente, si occupa professionalmente proprio di questo: lavorare nel presente, per il futuro nostro e delle persone a cui teniamo di più.

Dalle parole del Premier si possono trarre delle evidenti conclusioni: stiamo attraversando uno dei periodi più difficili della nostra storia, e per uscirne servono grandissimi sforzi.

Ci saranno degli “aiuti” a livello comunitario che dovranno essere gestiti e impiegati al meglio, ma sarà anche necessaria una attività di rinnovamento a livello strutturale dell’intero paese.

L’impegno sarà così grande – dice Draghi – che non possiamo sbagliare nulla, diversamente le conseguenze le ereditano le generazioni future.

Ognuno di noi, sicuramente, dovrebbe fare tesoro di questo “messaggio”.

Purtroppo vi sono decisioni e dinamiche che prescindono da noi e dalle nostre volontà, per le quali non possiamo che sperare il meglio.

Quando però parliamo delle generazioni future, di figli, di nipoti, molte conseguenze, nel bene e nel male, dipendono dalle scelte o non scelte di noi oggi.

Abbiamo quindi il piacere di “lasciarvi” ad un altro numero del nostro Magazine, cercando, con la nostra “informazione”, di poter contribuire alle vostre migliori scelte per il futuro.

Buona lettura

Team Kleros

## La forza della famiglia

*Contributo del dott. Massimo Doria, Presidente Kleros*

Finita la guerra esisteva una sola famiglia in Italia, la famiglia patriarcale... Tutti dentro un'unica casa, mamma e papà che facevano 10/12 figli a testa, fratelli sposati e non sposati, le zie vedove di guerra, le persone invalide i figli orfani adottati, etc.

Io sono nato (e ne sono orgoglioso) in una famiglia patriarcale... i miei nonni, i miei genitori ed i miei zii, tutti dentro un'unica casa...



Ho dei bellissimoi ricordi della mia infanzia... mio nonno che a settembre cominciava a spaccare la legna per l'inverno perché non esistevano i termosifoni ma solo una stufa con grandi cerchi per inserire all'interno la legna, un tubo, che passava non su tutte le stanze, per scaldare, ed il recipiente d'acqua sopra la stufa e si mettevano i panni ad asciugare...

Non avevamo l'acqua calda e mia madre mi ricordo scaldava un catino d'acqua e ci lavava "a strati" e strofinava con una tale forza che io piangevo... il momento del bagno era un incubo...

Alla sera le poltrone (una sdraio che oggi porti al mare...) erano occupate una da mio nonno e una da mio padre... tu sedevi in una sedia che chiamarla sedia era un complimento... potevo sedermi nella sdraio solo quando avevo 40 di febbre: "il ragazzino sta male" e quindi avevo il privilegio, ma appena scendeva la febbre dovevo abbandonare immediatamente il trono. Il sabato sera era dedicato tutti insieme a vedere lo spettacolo di varietà e mio padre portava a casa delle arachidi (in veneto "bagigi"), delle semenze (le caldaroste costavano troppo), dei cioccolatini, ma ne potevi mangiare solo uno (due potrebbero farti male mi dicevano...).

Eppure ho un ricordo straordinario di quegli anni: ci davamo tutti una mano, nessuno veniva lasciato indietro. Mia zia, sorella di mia madre, era invalida, ma ha vissuto con noi fino al suo ultimo giorno, ed io ho avuto il privilegio di stringere a mia zia, che per era come mia madre, la mano nel suo ultimo respiro... lei aveva cresciuto il sottoscritto ed i miei fratelli come fossimo suoi figli.

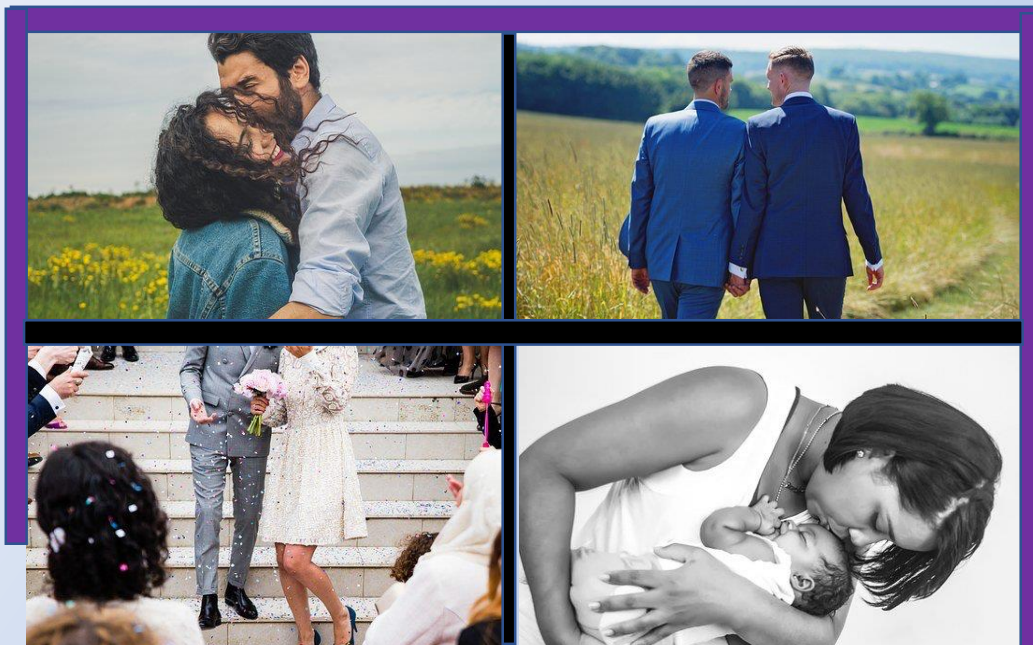
*(continua)*



## La forza della famiglia

(segue)

Quel modello di famiglia oramai non esiste più, ma quando incontro nel mio lavoro (sempre più raramente) famiglie numerose, mi si accendono tante lampadine e col cuore gli dico: "complimenti, siete una bellissima famiglia...".



Ringraziamo il **dott. Massimo Doria**, per il suo bellissimo contributo... ci lascia sicuramente una frase da incorniciare: "**la forza della famiglia**".

E' vero, la famiglia è forza, unione nei momenti difficili, condivisione nei momenti di gioia.

Pensate... la nostra bellissima **Costituzione**, la legge delle nostre leggi, all'art. 29, la definisce come "**società naturale fondata sul matrimonio**". Diciamo che è quasi inevitabile e sicuramente comprensibile: la nostra Carta Costituzionale è stata promulgata nel 1947, epoca in cui esisteva solo un modello familiare, la famiglia "patriarcale".

Oggi sappiamo che non è più necessariamente così: "famiglia" è, e può essere, oltre e a prescindere dal matrimonio. Dal secondo dopoguerra il mondo è cambiato e si sono moltiplicati i modelli di famiglia: sposati, conviventi, unioni civili tra persone dello stesso sesso, single, separati e divorziati, tutte realtà familiari oggi regolate e tutelate dall'ordinamento giuridico.

Occorre però essere consapevoli che ogni modello familiare, ha le proprie caratteristiche e le proprie "regole di funzionamento" patrimoniali specifiche.

Ma tu sai quali sono le regole patrimoniali del tuo modello familiare? Sei consapevole dei punti di forza e dei punti deboli della patrimonialità della tua famiglia?

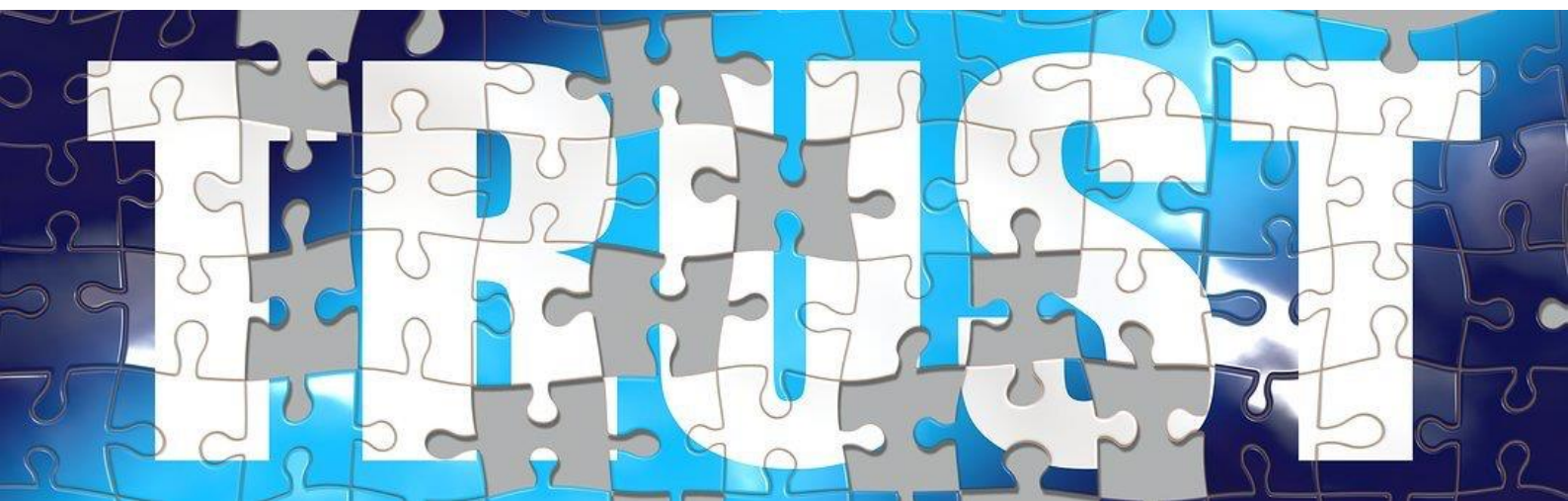
I **Patrimonialisti della Kleros Community** sono quotidianamente impegnati proprio su questo: affiancare i propri clienti per tutelare gli interessi ed il futuro patrimoniale delle loro famiglie.

## “Trust = Fiducia”

Oggi parliamo di Trust, e lo facciamo con il dott. Mario Cerrito, esperto in materia e collaboratore esterno del team Kleros.

**Mario, se io leggo la parola “trust”, la traduco in “fiducia”... e a casa mia la parola “fiducia” è una parola forte... come la “leghiamo” ad uno strumento giuridico patrimoniale?**

Esatto, “Trust” uguale “fiducia”... ma attenzione, non è solo il risultato di una mera traduzione letterale, ma è la “parola chiave” per descrivere uno strumento giuridico di origini antichissime che sta prendendo sempre più piede in tutta Europa. Forse sarà più chiaro ai lettori il concetto di “fiducia” che sta alla base di un trust se si guarda alla sua antica origine. Lo strumento, infatti, nacque e si diffuse in Inghilterra ai tempi delle crociate, quando i Nobili Cavalieri, prima di partire, affidavano i loro beni ad una persona di fiducia, chiedendo di custodirli fino al rientro e indicando le condizioni per la loro gestione nel caso di morte. E' facile quindi comprendere la “fiducia” da riporre in chi doveva prendersi cura dei beni e, indirettamente, della famiglia...



**Chiarissimo Mario... ma dalle “Crociate” ad oggi: può essere applicato alle piccole grandi “avventure” della nostra società moderna?**

Sicuramente. Si pensi che un trust si sostanzia in una sorta di “cassaforte giuridica” che può contenere liquidità, beni mobili e immobili e qualsiasi cosa alla quale possa essere attribuito del valore. Il fiduciario (*trustee*) ha il compito di gestire tali beni in linea con i “desideri” del *settlor* (o disponente). In quest’ottica, si può comprendere che fare ricorso ad un trust, spesso, significa risolvere problemi prima ancora che si verifichino. Si pensi al valore che può rivestire nei passaggi generazionali dei patrimoni di famiglia, ma come pure alle ipotesi di separazioni tra coniugi, nelle esigenze delle famiglie allargate, per la protezione e tutela di minori, nella corretta gestione del patrimonio a favore di persone affette da gravi disabilità, nella *governance* di società e molto altro...

(continua)



(segue)

## Mario, un esempio, portaci un esempio reale...

Certo... partiamo dal presupposto che una delle caratteristiche peculiari del trust è rappresentata dalla sua "flessibilità" e, quindi, dalla sua idoneità ad adeguarsi a diversi scopi... Un esempio pratico in tal senso è rappresentato da quello costituito da "Dolce & Gabbana".



I due stilisti, consapevoli dell'importanza del loro "brand", e del valore rappresentato dai propri dipendenti e dagli artigiani che li hanno accompagnati in oltre trent'anni di carriera, hanno deciso di non vendere la loro creatura, ma di creare un trust per assicurare il futuro e la continuità dell'azienda. Il loro trust mira non solo a salvaguardare gli interessi di uno dei due stilisti nel caso in cui all'altro succedesse qualcosa, ma anche a mantenere la gestione della società in Italia, come sempre desiderato da entrambi. Come dichiarato dai due stilisti in un'intervista al Corriere della Sera (L'Economia, ottobre 2019) la loro volontà è che l'azienda non sia acquisita da compratori esterni che possano inserire stilisti e creativi che non seguano gli input e lo stile "Dolce & Gabbana", ma di lasciarla in mano a famiglia e dipendenti. Un chiaro esempio quindi di Trust al servizio di proprietà, azienda, famiglia, dipendenti e... creatività rigorosamente *made in Italy*.

## LA CONSULENZA PATRIMONIALE? IL TUO "ABITO SU MISURA"

Ringraziamo Mario che ci ha descritto e portato un esempio di un istituto giuridico importante e particolare quale è il trust...

Nel nostro lavoro quotidiano ci contattano moltissime persone, famiglie, aziende... tantissimi ci chiedono quale sia lo "strumento migliore". La risposta è semplice: non esiste lo "strumento migliore", ma esistono tantissimi strumenti all'interno del nostro ordinamento giuridico che, da soli, o combinati tra loro, ci consentono di ottenere "le soluzioni migliori" che per ognuno sarà unica e diversa, ricamata addosso come un bellissimo abito sartoriale su misura...





## Il “Capital Gain”

### “Non siamo mica gli Americani”

Vasco Rossi, il rocker di Zocca, e Joe Biden, 46° presidente degli Stati Uniti d’America: qualcuno, giustamente, potrebbe pensare: “che c’azzecca”.

Apparentemente nulla, o quasi, se non per il fatto che, i fan del “Komandante”, ricorderanno il suo brano oramai risalente al ‘79, “Non siamo mica gli Americani”. E se ci pensi il “non siamo mica gli Americani” può ritornare veramente attuale, quando guardiamo oltreoceano, ma ci dimentichiamo che, nel bene e nel male, noi non siamo loro...

Ma veniamo a noi: il tema del “capital gain”, ossia il “guadagno in conto capitale”, quella differenza tra il prezzo di vendita/rimborso di un titolo, e il prezzo di acquisto/sottoscrizione, soggetto a specifica imposta, è stato oggetto di “rispolvero” in questi giorni.

Tutto parte dal neo eletto Presidente Biden che, nell’ambito della sua nuova politica fiscale, sembra intenda metterci mano...

E allora eccoci qua: ma noi “non siamo mica gli Americani”...parliamone.

In Italia, l’imposta sul capital gain ha conosciuto un progressivo aumento: nel 1986 l’aliquota è stata alzata dal 12,5% al 20%, poi nel 2014 altra “alzarella” fino al 26% (quella attuale). Rimane ferma l’aliquota del 12,5% sui titoli di Stato, ovviamente per “cercare” di renderli più “attraenti”. Ciò che conta, però, è che nonostante il progressivo “rialzo”, l’imposizione “secca” sul capital gain rimane mediamente più vantaggiosa rispetto alle aliquote progressive sui redditi (Irpef).

Ed è qua che vorrebbe lavorarci Joe: rendere l’imposizione fiscale sul “guadagno finanziario” in linea con quello dei “redditi da lavoro”.

E allora ecco che entra in gioco il buon Vasco, e il suo vecchio adagio più che mai “c’azzecca”: ma noi “non siamo mica gli Americani”...



Vasco Rossi da Zocca, Modena



Joe Biden, 46° Presidente USA

Sei un professionista che intende sviluppare la propria attività nell'ambito della consulenza e dei servizi patrimoniali?

## PROGETTO PATRIMONIALE BIOMETRICO



Un "percorso" consulenziale-patrimoniale insieme al cliente, parte necessariamente dalla "diagnosi" della rischiosità patrimoniale e familiare. Oggi la tecnologia ci consente di facilitare ed agevolare questo processo, rendendo più agevole ed efficace il nostro dialogo consulenziale con il cliente.

Ti presentiamo "**Kleros Biometrics**", la nuova funzione della piattaforma **Myarp@**, che consente, attraverso un semplice percorso di rilevazione dati, di pervenire alla "misurazione" del grado di rischio in tutte le aree familiari e patrimoniali, e di rilevare ed evidenziare gli ambiti di necessario intervento consulenziale. Le aree patrimoniali oggetto di "misurazione" riguardano le variabili familiari, la premorienza e le dinamiche successorie, il capitale umano, il grado di rischio professionale, il longevity risk.

**Vuoi iniziare da subito? Puoi chiedere la tua attivazione gratuita e seguire i webinar dimostrativi sull'utilizzo scrivendo a: [community@kleros.it](mailto:community@kleros.it)**

Contributo del dott. Gianni Fuolega,  
Consulente Patrimoniale, A.D. Kleros srl.

## Un'azienda senza eredi



Vi racconto una storia, una storia fatta di lavoro, talento, famiglia ed imprenditorialità.

Una bell'azienda, con prodotti di qualità, focalizzata sul mercato estero e gestita molto bene dai due coniugi che, dopo averla costituita come società di persone alla fine degli anni 70, l'hanno ampliata e successivamente trasformata in una società di capitali.

I coniugi imprenditori, ormai entrambi "pensionati lavoratori", con un'età prossima ai 70, non si erano mai posti il problema del passaggio generazionale dell'azienda, in quanto genitori di tre bravissimi figli che lavoravano tutti alle loro dipendenze; figli felicemente sposati, che hanno portato ai nonni anche la felicità di qualche nipotino.

I tre figli erano laureati rispettivamente in Architettura, Ingegneria e Lingue e per i genitori era ben chiaro e delineato il futuro governo dell'azienda avendo in casa le competenze in termini di design, di efficientamento dei processi produttivi e sviluppo commerciale: diciamo che i genitori davano quasi per scontato il naturale passaggio dell'azienda ai figli.

Piccolo grande problema, però: non ne avevano MAI parlato con loro... ho ancora ben chiara l'immagine delle loro facce quando mi raccontarono che nessuno dei loro figli aveva intenzione di fare l'imprenditore.

La principale motivazione andava ricercata nel fatto che i figli erano cresciuti "senza i genitori" che erano costantemente presenti in azienda tutti i giorni comprese le festività, considerata anche la vicinanza della residenza con il capannone industriale. Probabilmente, questa esperienza ha creato nei figli una sorta di avversione verso la "responsabilità imprenditoriale", portandoli a preferire e scegliere un ruolo professionale di dipendenti, al fine di cercare di valorizzare la disponibilità di tempo da poter dedicare alla famiglia.

I genitori, consci della loro assenza, non avevano mai fatto mancare nulla ai figli e, paradossalmente, questi ultimi non capivano perché fosse necessario lavorare così tanto, quando non appariva necessario!

*(continua)*



## Un'azienda senza eredi

E' evidente che la situazione imprevista creò non pochi problemi: il passaggio dell'azienda in mancanza di eredi richiede un grosso impegno nell'esecuzione, in quanto per garantire la continuità aziendale ed evitare la liquidazione della società, le possibili soluzioni implicano il coinvolgimento di terze parti e richiedono parecchio tempo.



Nella pianificazione del passaggio aziendale interno alla famiglia è fondamentale verificare la presenza di tre fattori chiave:

- la presenza di possibili conflitti familiari sia in essere, ma soprattutto potenziali;
- la reale volontà degli eredi ad intraprendere il ruolo dell'imprenditore, professione tutt'altro che facile;
- la disponibilità delle competenze richieste per governare l'azienda ed in mancanza verificare modi e tempi per poterle acquisire.

Nel caso descritto la soluzione più semplice e veloce è stata quella di contattare i principali concorrenti e valutare il loro interesse ad accrescere la quota di mercato tramite acquisizione esterna. La ricerca ha avuto esito positivo proprio con un'azienda che aveva il problema contrario e cioè la presenza di più figli che volevano essere imprenditori e si trovavano in presenza di una realtà troppo piccola per loro.

L'operazione ha richiesto un po' di tempo per l'attività di *due diligence* e la predisposizione del contratto di investimento con la definizione delle opportune clausole di salvaguardia per entrambe le Parti.

Nel contempo è stata attivata un'operazione societaria volta a scorporare i beni immobili aziendali dall'attività produttiva al fine di ridurre il valore del prezzo di vendita ed acquisire reddito tramite la locazione degli stessi beni... e, alla fine, come in tutte le migliori storie... vissero tutti felici e contenti...



**“CARPE DIEM”: CARISSIMO IMPREDITORE, COGLI L'ATTIMO!**

Qual è il momento migliore per iniziare a progettare e programmare il passaggio generazionale aziendale? Difficile dirlo, ma sicuramente facile da comprendere. In una pianificazione patrimoniale-aziendale, come ci insegna il dott. Fuolega, il fattore “tempo” può essere determinante per il successo di questa fase di vita imprenditoriale.

## “Da padre in figlio: Riccardo e Massimo Pierobon”

**Una bellissima storia di imprenditorialità tutta italiana**

La dott.ssa Fulvia Catone, Consulente Patrimoniale, membro della Kleros Community, intervista Massimo Pierobon, titolare della “Pierobon Frames”.

da sinistra, Massimo e Riccardo Pierobon



Quando parliamo di passaggio generazionale di aziende familiari la nostra attenzione si focalizza prevalentemente sui beni tangibili spesso sottostimando il valore di tutti quegli asset aziendali che invece, per loro natura, sono intangibili. Mi riferisco a quel “patrimonio umano” fatto di conoscenze, abilità, competenze emotive e relazionali che con il tempo contribuiscono a creare ed aumentare il vantaggio competitivo aziendale. Difficile quantificare beni come questi, che tuttavia rappresentano componenti essenziali da condividere e trasferire ai successori, per conservare ed ampliare il valore dell’azienda attraverso le generazioni. La breve intervista che segue darà risalto proprio alla componente emozionale vissuta in prima persona da Massimo Pierobon, successore di Riccardo

*(continua)*



## **“Da padre in figlio: Riccardo e Massimo Pierobon”**

(segue)

Pierobon, entrambi maestri dei telai da corsa. Le sue parole descrivono alcuni momenti del passaggio di leadership tra padre e figlio.

Riccardo è mancato un anno fa. Massimo ha lavorato al suo fianco per 30 anni. La loro storia parte da Bologna e fa il giro del mondo, attraverso il loro marchio inciso sopra bolidi a due ruote.

Entro in questo tempio della meccanica e trovo i banchi di lavoro puliti, in ordine. Sembra più una sala chirurgica, ed in effetti in un certo senso lo è, considerato che Massimo si definisce “il Primario”.

### **Massimo, era concordato che tu venissi a lavorare qui con tuo padre? Eri già il suo successore designato?**

Mio padre si è messo per conto suo nel 1983. Ho iniziato a venire qui in bottega quando avevo 12 anni, era il mio modo per stare con lui. E' così che ho conosciuto le persone famose del motociclismo e anche gran parte dei nostri collaboratori attuali. Poi pian piano, sporcandomi le mani, ho capito di avere anche io qualcosa sulla punta delle dita. Il mestiere l'ho imparato, ma una predisposizione devi comunque averla.



### **Se tu non avessi accettato di continuare cosa pensi sarebbe successo?**

Beh lui sarebbe andato avanti comunque da solo, perché per lui questo non era lavoro: era passione e piacere di andare a correre, se poi si riusciva anche a vincere si faceva l'impresa!

### **Che tipo era tuo padre? Cosa avete in comune secondo te?**

Mio padre le cose te le diceva una volta, ma a volte non te le diceva neanche, le dovevi vedere. Lui mi faceva fare. Avevo 20 anni: andò in vacanza lasciandomi i disegni ed il materiale per costruire il telaio dell'Aprilia 125 (la moto che vinse il mondiale nel '92 n.d.r.). Quando tornò lo vide sul banco da lavoro e mi disse :“Tai l'è fata!” (ce l'hai fatta!). Mi ha reso autonomo da subito, è stato un matto ma lungimirante! Su una cosa in particolare avevamo la stessa visione: non c'è niente che non si possa fare, devi solo avere l'approccio mentale per iniziare a farlo. E' così che ho portato avanti molte innovazioni, provando a fare cose mai fatte prima. In questo modo la nostra conoscenza è cresciuta, ci siamo evoluti e l'azienda ne ha beneficiato.

(continua)



## “Da padre in figlio: Riccardo e Massimo Pierobon” (segue)

Massimo Pierobon e Fulvia Catone

### Com'è stato lavorare insieme?

La vedi quella porta? E' stata cambiata, perché quella che c'era prima l'ho sfondata con un calcio! Siamo stati anche settimane senza parlarci quando avevamo visioni differenti, pur continuando a lavorare insieme gomito a gomito. C'è stato un momento in cui ho cominciato ad impormi con il mio modo di pensare e lui, un po' alla volta, si è tirato fuori quando ha visto che c'era la struttura sana per proseguire.



### Ora com'è composta l'equipe del “primario”?

La nostra azienda è come un ingranaggio, siamo fatti a tasselli. Quando arrivo io è già tutto pronto, organizzato. Il nostro è un team giovane, ora sono io “Il vez” (il vecchio)! Ci aiutiamo sempre, ognuno apporta il proprio contributo. Io delego molto, do fiducia perché è così che si matura. In questo ho avuto un ottimo maestro. Al mio fianco c'è Silvia, mia moglie, ingegnere gestionale che ha preso in cura con maestria tutta la parte amministrativa e la gestione dei social, apportando efficienze significative.

### E cosa ne sarà della PIEROBON dopo Massimo?

Come sai ho due bimbi piccoli. E' presto per vedere se anche loro hanno il mestiere in punta di dita. Nel frattempo l'idea è di espanderci, sia come spazio che come organico.

*Alzo gli occhi e vedo il “ Wall of Frames” , il muro su cui sono appesi tutti i telai vincenti. Intorno percepisco chiaramente che Riccardo c'è ancora, non solo per le numerose foto appese e nemmeno per il suo banco da lavoro con la luce accesa e gli utensili in ordine. E' nel DNA di questa “Bottega”, è nell'eredità di valori che ha trasmesso e che suo figlio Massimo ha pienamente raccolto ed in parte sapientemente trasformato.*

Fulvia Catone



## KLEROS COMMUNITY

Il primo network di patrimonialisti italiani

**Sei un professionista?  
Vorresti sviluppare la tua attività  
professionale nell'ambito dei servizi legati  
alla consulenza patrimoniale?  
Entra in Kleros Community, farai parte del  
primo network di Patrimonialisti a livello  
nazionale**



Sei interessato alla consulenza patrimoniale? Hai capito che per i temi che si devono affrontare, e la delicatezza delle situazioni da trattare, non è un settore in cui ci si può improvvisare?

Proprio per questo Kleros Community ti offre la possibilità di entrare a far parte di un network professionale specializzato, e di poter disporre sin da subito di tutto ciò che è necessario per essere operativi in modo efficace, sicuro e strutturato. Entrare in Kleros Community significa:

- ✓ avere a disposizione formazione ed aggiornamento continui, attraverso un percorso tecnico-operativo che consente di apprendere in modo pratico le tematiche legate alla gestione, tutela e pianificazione generazionale dei patrimoni;
- ✓ Poter contare sul supporto e condividere l'esperienza di un gruppo di professionisti specializzati in ambito patrimoniale;
- ✓ disporre della tecnologia più evoluta per la raccolta, l'analisi e l'elaborazione dei dati patrimoniali e la realizzazione di dossier patrimoniali;
- ✓ Avere a disposizione un' analista per la gestione delle pratiche patrimoniali e, all'occorrenza, l'affiancamento di un professionista nella erogazione dei servizi consulenziali;
- ✓ Partecipare a tutte le iniziative di marketing e comunicazione finalizzate ad acquisire visibilità all'interno del proprio mercato.

**Info: [community@kleros.it](mailto:community@kleros.it)**

## “L’eredità Samsung”

## Fiscalità Successoria

“Che cellulare hai in tasca?”

“Un Samsung...”

“Ah, bene, sappi che con il tuo acquisto hai contribuito a creare la ricchezza di Lee Kun-Hee”.

“Di chi?”

“Lee Kun-Hee, fondatore di Samsung Eletronics, uno degli uomini più ricchi del pianeta... in parte grazie anche al tuo acquisto ovviamente”

“Ah, ok... e quindi?”



“E quindi niente... non so se lo sai, ma Lee è venuto a mancare lo scorso ottobre e si è aperta la sua successione ereditaria... e su quella ricchezza, costruita in parte anche grazie a te, ora i suoi eredi dovranno pagare una montagna di tasse di successione... per l'esattezza 22 trilioni di won”

“ 22 milioni de che?”

“Di won, la loro moneta“

“Ah, ok, e dimmelo in euro no...”

“...in euro, euro più, euro meno, circa 16,4 miliardi. Vedi, in Sud Corea la legge sulle imposte di successione è molto gravosa, le aliquote fiscali sono altissime”

“E vedi ad arricchirsi... ora pagano...”

“Sì..., l'azienda ha già fatto sapere che gli eredi pagheranno tutto "a rate””

“A rate? ...ma pensa un po'”

“Già, a rate, ma per pagare, dovranno mettere in vendita un po' dei “gioielli di famiglia”. Pare che il sig. Lee abbia lasciato, tra le altre cose, una collezione di opere d'arte stratosferica: Marc Chagall, Pablo Picasso, Paul Gauguin, Claude Monet, Joan Miro e Salvador Dalì... collezione valutata tra i due e i tre trilioni di won, che sarà utilizzata per pagare, in parte, le imposte”.

“...hai capito la successione... ma scusa un po'... non è che uno può saper prima cosa pagheranno gli eredi? ...sai, i miei figli non è che avranno i quadri da vendere...”

“Certo, lo possiamo sapere con esattezza in base alla legge attuale, e possiamo anche fare una simulazione per calcolare possibili scenari futuri, sui possibili cambiamenti delle imposte di successione e sulla riforma del catasto... è sufficiente che tu contatti un Patrimonialista della Kleros Community, e ti aiuterà a fare tutto...”

“Troppo importante... non vorrei mai, dopo una vita di lavoro, lasciare problemi ai miei figli, ne parlo subito con mia moglie... tra l'altro, pure lei ha il Samsung...”



## L'eredità digitale

### HELP!

Salve, mi chiamo Guido, ho due conti correnti bancari personali ed uno aziendale, tre profili in tre social network, dove oltre che "cazzeggiare" posso dire che oramai c'è parte del mio lavoro, ho cellulare, tablet, computer fisso, computer portatile... ho la posta elettronica ordinaria e la posta elettronica certificata... per ognuna di queste cose ho un username e una password... domanda: ma dovesse succedermi qualche cosa, chi gestirà tutto questo caos?



**Tranquillo Guido, diciamo che sei stato semplicemente "inghiottito" dalla "rivoluzione digitale", un po' come tutti noi. Ma non preoccuparti Guido, ti "guida" la dott.ssa Giulia Cigna, wealth planner del Team Kleros.**

**Ciao Giulia, con riferimento alla domanda di Guido, è corretto parlare di "eredità digitale"?**

Direi di sì. Dobbiamo oramai essere consapevoli che vivere nell'"era digitale" significa lasciare molte tracce (digitali) dietro di sé: informazioni sensibili, documenti, file, immagini, video e tanto altro, ed il tutto è legato a "chiavi d'accesso" personali e riservate, username e password.

**Ok... ma se io, anzi no, meglio, facciamo che Guido viene a mancare (porta pazienza Guido, ma il problema l'hai sollevato tu, mica io...), come funziona la sua eredità digitale?**

Secondo la legge italiana, tutti i diritti passano agli eredi, ma senza le credenziali di accesso o senza una legittimazione al loro utilizzo, questi incontreranno sicuramente numerose difficoltà di ordine pratico: piattaforme web con sede all'estero, mancanza di regole internazionali, rischi di responsabilità personale.

(continua)

## L'eredità digitale

**E il problema potrebbe essere non di poco conto considerato che vi potrebbero essere anche interessi patrimoniali, economici, imprenditoriali...**

Certo, il problema si pone in primis per l'home banking, e poi per tutti i "beni a contenuto patrimoniale". Si pensi, ad esempio, ai programmi per elaboratore (software) scritti da un programmatore, alle fotografie digitali scattate da un fotografo professionista, ad un canale di YouTube che generi regolarmente entrate pubblicitarie, ai vari profili Instagram con un grande seguito, contenenti post sponsorizzati e oggetto di contratti pubblicitari.



**Guido ci parlava proprio dell'home banking, che oramai utilizziamo tutti... a chi e come lasciare le credenziali?**

La situazione è molto delicata... per i conti "on line" occorre ricordare che la semplice consegna delle password a una persona, non equivale al designarla come erede... quindi chi riceve le password senza un'investitura ufficiale non può legittimamente e legalmente utilizzarle, e se lo fa potrebbe essere accusato di truffa, appropriazione indebita, ecc.. Si provi a pensare alle coppie di fatto, che tra di loro non vantano diritti ereditari...

**Giulia, Guido era già preoccupato... prima che svenga, come si può intervenire?**

Diciamo che la soluzione migliore sarebbe quella di affidare le proprie credenziali digitali ad una persona fidata, che provvederà a consegnarle agli eredi dopo la morte del titolare. Questa persona potrebbe essere nominata esecutore testamentario, oppure mandatario "post mortem", con un documento ufficiale redatto da un notaio.

Attenzione, però: in ogni caso, **password e dati segreti devono sempre essere contenuti in un documento separato dal testamento**, in quanto questo, per legge, diventa pubblico dopo la morte del testatore.



**Guido, che dici, la ringraziamo Giulia per i suoi chiarimenti e consigli?**

**... i latini dicevano "nomen omen", quindi, Guido, scegli la "guida" di un professionista dei patrimoni, un Patrimonialista specializzato della Kleros Community.**



**Il dott. Gianni Fuolega, Consulente Patrimoniale, A.D. Kleros srl, intervista Massimo Doria e Massimo Perni.**

## «Intervista doppia»



**Massimo D.**



**Massimo P.**

### Allora, iniziamo: nome, cognome e professione

Massimo Doria, consulente patrimoniale, Presidente Kleros srl

Massimo Perini, avvocato patrimonialista, Partner Kleros srl

### Spiega al sig. Carmelo che ci legge da casa cos'è la "consulenza patrimoniale"

Una cosa che dovrebbero fare tutti

Lo strumento che consente di dare stabilità e continuità nel tempo agli interessi patrimoniali delle famiglie

### L'Italia è statisticamente il paese in Europa dove si fanno meno testamenti: è solo questione di superstizione?

No, è solo questione di fare crescere in formazione i protagonisti della consulenza: gli intermediari finanziari ed assicurativi, i commercialisti, ecc.

Non credo sia una questione di superstizione. Quando parlo con le persone mi rendo conto che non hanno molta consapevolezza circa le dinamiche della loro patrimonialità. Occorre solo maggiore informazione, ed il compito spetta al mondo professionale.

(continua)



(segue)

## So che puoi farcela... con tre domande spiega alla sig.ra Maria (moglie del sig. Carmelo) 3 vantaggi della pianificazione patrimoniale

3 domande? Ok...

Vorresti, se possibile, evitare fiscalità per i tuoi figli? Vorresti evitare liti in futuro tra i tuoi figli? Vorresti guardare dal cielo fieramente i tuoi cari? ...ma solo tre Gianni, ne avevo tante altre...

Maria, lascia stare un attimo Carmelo e guarda me che è importante: hai letto la domanda n. 1 di Massimo D.? Hai letto la domanda n. 2 di Massimo D.? Hai letto la domanda n. 3 di Massimo D.?

## Raccontaci una tua esperienza particolare di consulenza patrimoniale

Due soci fratelli srl con 26 dipendenti. Un socio sposato con figlio minore e l'altro sposato con due figli maggiorenni. Un terzo fratello liquidato profumatamente dalla società in quanto a loro dire aveva "spostato" somme dal conto del padre deceduto e per questo motivo sono ad oggi in causa. Ho fatto loro una domanda: avete mai pensato al rischio della commorienza? Il primo fratello a luglio, con la moglie ed il figlio minore, andava a Pantelleria in vacanza. Domanda: se ci fosse una commorienza, a chi andrebbero le quote del suo 50% della srl? Andrebbero ai due fratelli e, quindi, il fratello con cui sono in causa tornerebbe di nuovo socio in azienda... Risposta...ci dica cosa dobbiamo fare per... (e vissero tutti felici e contenti...)

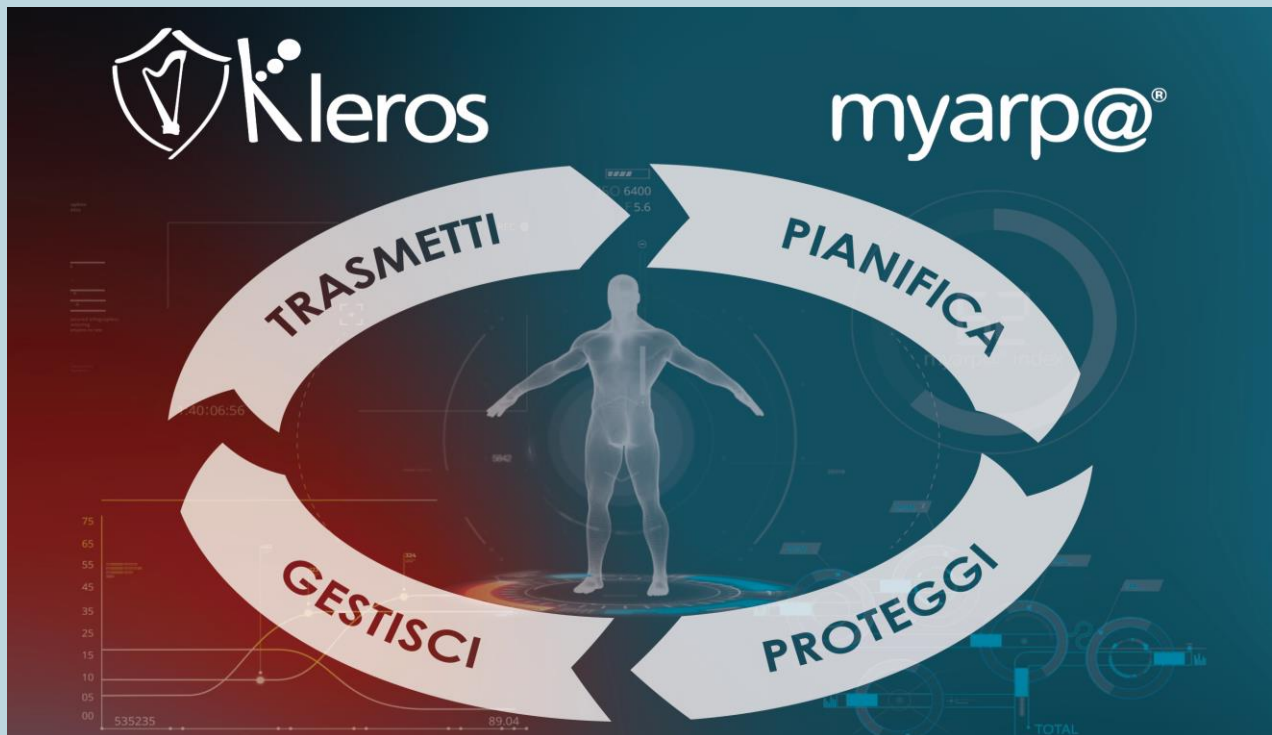
Ce ne sarebbero tante, tante storie di vita... ricordo sempre con piacere l'incontro con una persona, il cui unico figlio era affetto da una grave disabilità... la sua preoccupazione, ovviamente, era quella di riuscire a mettere in tutela e sicurezza il proprio figlio nel futuro. Però poi il suo desiderio andava oltre. Non era una persona ricchissima, ma nella sua vita da imprenditore aveva creato molto, e ha voluto "aiutare" anche altri genitori che vivevano la stessa situazione, ma che non potevano contare nella stessa capacità patrimoniale. Abbiamo lavorato e costruito il suo progetto, mettendo tutti in tutela e aiutando chi aveva più bisogno. La sua frase più bella "Nella vita ho lavorato molto e ho avuto la possibilità di soddisfare tanti desideri... questa, però, è la cosa più bella e più importante della mia vita".

## Bene, adesso in chiusura descrivi con una "caratteristica" il tuo collega

...c'è la domanda di riserva?  
... scherzo... gli voglio bene...

...è un grandissimo musicista...  
visitate il suo profilo LinkedIn :-)

## IL DOSSIER PATRIMONIALE MYARP® Una consulenza globale per la tua famiglia, per la tua azienda, per il tuo patrimonio



Il **dossier myarp®** rappresenta il progetto patrimoniale rivolto alle famiglie ed alle aziende ed offre, attraverso una mappatura della composizione familiare e dell'intero valore patrimoniale (fiscale e commerciale), un servizio dedicato al passaggio generazionale ed alla tutela del patrimonio.

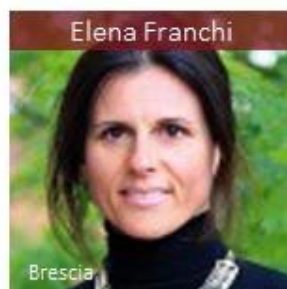
Dall'analisi delle informazioni raccolte si rilevano eventuali rischi e criticità e si procede con soluzioni personalizzate di ottimizzazione e riduzione fiscale, tutela della famiglia e del patrimonio, analisi previdenziale (pensione inabilità, invalidità, maturata, reversibilità, anticipata, vecchiaia) e passaggio generazionale.

Per la pianificazione successoria il dossier prevede il calcolo della quota di legittima e della quota disponibile come per legge, il calcolo della fiscalità successoria e la gestione delle donazioni fatte in vita. Il progetto prevede poi le modalità operative personalizzate di esecuzione specifica, attraverso disposizioni testamentarie, atti di donazione, patti di famiglia, trust ed affidamenti fiduciari.

Ogni dossier myarp® rappresenta un punto di partenza, in quanto potrà essere aggiornato tramite il servizio di manutenzione semestrale sulle eventuali variazioni riguardanti la famiglia, il patrimonio e le normative fiscali e giuridiche.



## Gli avvocati del nostro network







Via Torino 64 • Milano  
community@kleros.it  
www.kleros.it

Numero Verde  
800 33 02 33



kleros



kleros  
tutela  
patrimoniale

*Il documento è soggetto a revisione, correzione ed integrazione, ed è ad uso esclusivo dei partecipanti della Kleros Community.*

*Il documento non potrà essere riprodotto o modificato in tutto o in parte senza il consenso scritto di Kleros srl - Milano - P.Iva 01752100931 che lo ha ideato e creato.*

*- Copyright 2020 Kleros srl - sono riservati tutti i diritti a termine di legge -*