



Numero otto
Settembre 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

Via Damiano Chiesa 26F • Lonigo (VI)

Carissime lettrici e carissimi lettori, eravamo rimasti che ci saremmo "rivisti" a Settembre, ed eccoci qua, puntuali al nostro appuntamento con il nuovo numero del Kleros Magazine.

E' arrivato in fretta Settembre e, inevitabilmente, come da copione, ci lasciamo alle spalle nuovi ricordi di un'altra estate, dei momenti di vacanza, le immagini, i sapori ed i colori di un viaggio.

Quella trascorsa rimarrà sicuramente per sempre l'"estate degli Europei", delle "notti magiche", delle emozioni che ci ha saputo regalare un gruppo di ragazzi che ci ha messo tutto il talento, il sacrificio, il cuore e quel briciolo di follia tipico di noi Italiani.

Un gruppo di ragazzi che ha saputo unirci, stringerci e farci abbracciare, e soprattutto farci ricordare quant'è bello essere Italiani.

Ci rimarranno le immagini di un'Olimpiade e delle medaglie conquistate da atleti, ragazzi e ragazze italiani, che ci hanno insegnato come il lavoro, il sacrificio, la resilienza, possono farci superare mille difficoltà, e farci raggiungere traguardi apparentemente impossibili... grazie di cuore, ci avete resi tutti un po' più forti.

Per il Team Kleros, oltre ad un'estate di vacanze, è stata un'estate di lavoro e progettazione, ed ora, con l'arrivo di Settembre, sarà il momento per programmare la presentazione di tutte le nostre novità e per lanciare i nostri nuovi progetti.

Ma ora vi lasciamo alla lettura di questo nuovo numero del nostro Kleros Magazine che, come sempre, è dedicato a voi e a tutte le vostre famiglie, per aiutarvi a vivere da protagonisti la vostra patrimonialità.

Team Kleros



Grazie a tutti i ragazzi e ragazze
(compresi quelli che non
appaiono tra le foto) che con
orgoglio hanno rappresentato
l'Italia davanti al Mondo

Grazie!



La casa dei genitori ai figli. Domanda: va tutto bene?

Contributo della dott.ssa Federica Voltolina, Analista Patrimoniale Team Kleros

Lo abbiamo detto ormai più volte: agli italiani il mattone piace!

A supporto di tale affermazione vi sono i numeri: in Italia, paese che conta 60,2 milioni di abitanti, gli immobili dichiarati dal catasto sono 64,5 milioni. Capito? Più di un immobile per cittadino!

Gli italiani sono sempre stati propensi a investire nel mattone, ed è frequente per i genitori offrire la possibilità a figli e figlie, con rispettivi compagni e compagne, di andare ad abitare in uno degli alloggi di loro proprietà.

Tutto molto bello... Ma cosa succede se dopo qualche tempo e la nascita di un nipote le cose vanno male ed i coniugi si separano o cessa una convivenza? I generosi genitori, legittimi proprietari, completamente estranei alla crisi coniugale, riusciranno a recuperare l'immobile?



Ahimè... se siete uno di quei genitori, vi anticipiamo che la risposta potrebbe non piacervi!

Come è noto, in caso di crisi del rapporto di coppia, nell'assegnazione della casa familiare il giudice deve privilegiare l'interesse dei figli a permanere nell'ambiente domestico in cui sono cresciuti, al fine di mantenere le abitudini di vita ed evitare il trauma del cambiamento.

Lo prevede la legge, all'art. 337-sexies, co. 1 c.c., che recita: *"il godimento della casa familiare è attribuito tenendo prioritariamente conto dell'interesse dei figli"*.

(continua)

La casa dei genitori ai figli. Domanda: va tutto bene?

Capito? L'immobile verrà assegnato al genitore collocatario della prole minorenni o maggiorenne convivente, economicamente non autosufficiente (che nella maggior parte dei casi è la madre).

Tenetevi forte però, perché tale criterio - secondo giurisprudenza ormai consolidata - deve essere seguito anche nell'ipotesi in cui la casa familiare sia di proprietà di un terzo, comprimendo temporaneamente il diritto di quest'ultimo a godere del bene, sino alla totale autonomia dei figli.



Ciò premesso, torniamo quindi al caso sopra menzionato in cui la classica mamma (e papà) chioccia italiana, dà al figlio la possibilità di andare ad abitare con la sua nuova famiglia in un immobile di sua proprietà, gratuitamente e senza limiti di durata.

La giurisprudenza, ormai fortemente consolidata, configura il predetto rapporto come un "comodato gratuito ordinario" (art. 1803 e ss c.c.) concesso alla nuova famiglia (non solo al figlio).

E quindi? Molto semplice... se il matrimonio/convivenza fallisce, l'abitazione rimarrà comunque alla compagna affidataria dei figli (comodataria), la quale ne godrà senza versare alcun corrispettivo in denaro... traduciamo: niente restituzione dell'immobile.

La domanda allora vi sorgerà spontanea: è possibile aiutare il figlio a "crearsi il proprio nido" senza essere puniti in caso di cessazione dell'unione con la compagna?

Buona notizia... Yes, we can... inquadrare il rapporto specificatamente con un contratto o di comodato, o di locazione, registrato all'Agenzia delle Entrate, dal quale risulti un preciso termine di scadenza.

Ok? Genitore avvisato... mezzo salvato...

I consigli della nonna...

Vi racconto una storia. Qualche mese fa, la sera, controllando la buca delle lettere, tra le varie pubblicità dei supermercati locali, ho trovato un invito per un matrimonio che si sarebbe tenuto nella settimana di ferragosto.

Il primo pensiero è stato: cerimonia, ferie e caldo. Ma chi ha il coraggio di sposarsi con questo caldo? Sicuramente sarò fuori per vacanza in quel giorno, è stato il mio secondo pensiero...

Ma nel leggere la frase scritta nell'invito sono stata avvolta da una grande gioia. Non potrei assolutamente perdermi questa cerimonia, cos'è il caldo di fronte a realizzazioni di progetti di vita, dove un piccolo zampino è anche opera tua?

Un invito ad un matrimonio nel pieno del caldo di ferragosto mi ha reso tanto felice ed involontariamente ripagato dei tanti sacrifici degli ultimi anni. Nelle poche righe vi era la risposta alle domande che spesso mi sento porre.... *“Ma perché studi ancora? Ma perché fai ancora esami? Ma quanta carriera vuoi fare? Ma cosa fa un consulente patrimoniale? Ma non ti basta lavorare in banca?”*

Per dare una risposta a tutte queste domande, e per rendere più chiaro il perché nel titolo parlo di “una nonna”, e per comprendere cosa c'entra quest'ultima con un invito ad un matrimonio e la consulenza patrimoniale, devo portarvi indietro di un anno.

Era giugno 2020, quando in un caldo e afoso pomeriggio ebbi una chiamata da parte di una mia cliente anziana. Mi chiedeva se potevo fare due chiacchiere con il nipote Marco (nome di fantasia) per seguirlo relativamente all'acquisto di un immobile. Presi nota del numero e dopo un'oretta lo chiamai.

Marco mi risponde con un: *“Ascolta, sicuramente sarai molto impegnata ed io non voglio farti perder tempo, la nonna ha insistito che ti incontrassi, mi ha detto che lavori per una banca però non come la banca normale, non mi ha saputo spiegare bene, però le ho promesso che ti avrei ascoltato. Io mi sono rivolto già alla mia banca per un preventivo, inoltre l'agenzia immobiliare mi ha presentato ulteriori due preventivi, quindi ho già chiaro il mutuo adatto a me ed alla mia compagna. Deve avere la durata di 25 anni e necessariamente essere con tasso fisso. Un'altra cosa: io tutte quelle polizze non le voglio. Riesci ad accontentarmi?”*

(continua)

2021.08 - 8 -



I consigli della nonna...



Dopo due giorni Marco e la compagna Beatrice (nome di fantasia) erano in ufficio da me con la loro cartellina giallo fluo che conteneva tutti i documenti della loro futura casa e dei vari preventivi.

Io non aprii subito la cartellina, mentre preparavo loro il caffè chiesi come si erano conosciuti visto che Beatrice non aveva un accento locale.

In pochi minuti, con occhi a cuoricino mi raccontarono di essersi conosciuti ad un matrimonio di amici comuni, dove entrambi erano i testimoni degli sposi. Da quel giorno non si erano più lasciati. Il loro è stato un amore a prima vista. La decisione di acquistare casa era stata presa perché a causa della lontananza durante il periodo di lock-down avevano avuto difficoltà a vedersi.

Durante le loro lunghe videochiamate avevano deciso di vivere tutti e tre insieme. Tutti e tre???

Si tutti e tre! Mi mancava un pezzo... ancora non sapevo che Beatrice era già stata sposata e aveva una figlia di 5 anni.

Prima che la bimba iniziasse il suo percorso scolastico sarebbe stato un buon momento per il trasferimento.

Marco con il suo lavoro non poteva cambiare paese, mentre Beatrice poteva lavorare con il pc da remoto in qualsiasi posto.

(continua)

2021.08 - 9 -

I consigli della nonna...

Nell'ora successiva, con estrema serenità e semplicità affrontammo argomenti come: divorzio, convivenza, convivenza con figli minori e con presenza di mutuo, eredità, figli di primo e di secondo letto, testamento, seconde nozze, polizze tcm, fratelli, cognati ,ex marito, eredi legittimi ed eredi legittimari, premorienza,...

Al termine della chiacchierata, Marco mi disse: *“Procedi con la richiesta del mutuo, e gentilmente mi inserisci le polizze di copertura... mi capitasse qualcosa,*

non mi perdonerei mai di lasciare le “mie donne” nei problemi... e ricordati che dobbiamo scrivere quelle due righe... come le hai chiamato prima tu... due righe di testamento”.

Gli risposi che non avevamo ancora parlato di tasso, di durata, di istruttoria...mi sentii dire: *“ Ma cosa vuoi che mi importi del tasso, della durata, ecc... adesso ho capito cosa volesse dirmi la nonna...”*

Quanto è stata importante quella chiacchierata con la nonna per Marco e Beatrice? Senza alcun dubbio la casa sarebbe stata acquistata, ed un mutuo comunque lo avrebbero trovato... ma tutto il resto? Chi gliene avrebbe parlato? Questo è un consulente patrimoniale... il professionista che ti aiuta a realizzare i tuoi desideri tutelandoti da quelli che possono essere gli imprevisti della vita.

Dimenticavo... sull'invito, scritto a penna c'era un p.s : *“Cara la nostra consulente, nell'attesa di vederti in questo giorno per noi così importante, ci tenevamo ad informarti che tra qualche mese la nostra famiglia crescerà: è in arrivo la nostra bambina, che porterà il nome della nonna di Marco, venuta a mancare qualche mese fa... sei pronta a farle da madrina?”*



Grazie Lory per il bellissimo contributo!

Carissime amiche e carissimi amici lettori, capito cosa scrive Loredana? *“Ma tutto il resto? Chi gliene avrebbe parlato?”*

Eh già... *“tutto il resto”* siete voi, i vostri figli, il vostro futuro, la vostra serenità, la vostra sicurezza...

Oggi avete tutti una grande possibilità: parlarne, confrontarvi con un Patrimonialista della Kleros Community, una persona, un professionista, che saprà affiancarvi e guidarvi nel vostro percorso di vita patrimoniale.





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**



Interessati alla consulenza patrimoniale? Avete 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** vi 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

I migliori anni della nostra vita

Contributo di Andrea Sabolo,
consulente patrimoniale, membro
della Kleros Community



Nei titoli e nei testi delle canzoni si celano molto spesso frasi e parole che sembrano fatte apposta per spiegare in modo semplice il senso della consulenza finanziaria e patrimoniale. Per questo motivo due anni fa ho creato su Youtube “Banchitarra”, un videoblog dove racconto della mia materia attraverso dei brani conosciuti, ed ha avuto molto successo.

In questo articolo voglio anticipare ai lettori di Kleros Magazine (i millennials direbbero che faccio “spoiler”) una delle prossime puntate;

“I migliori anni della nostra vita” di Renato Zero è una delle canzoni che preferisco suonare ed un suo passaggio mi ha ispirato per un argomento che mi sta molto a cuore, la **pensione**.

Una strofa infatti dice:

**“Tutti vogliono tutto per poi accorgersi che è niente. Noi non faremo come l'altra gente, Questi sono e resteranno per sempre...
I migliori anni della nostra vita”**

(continua)

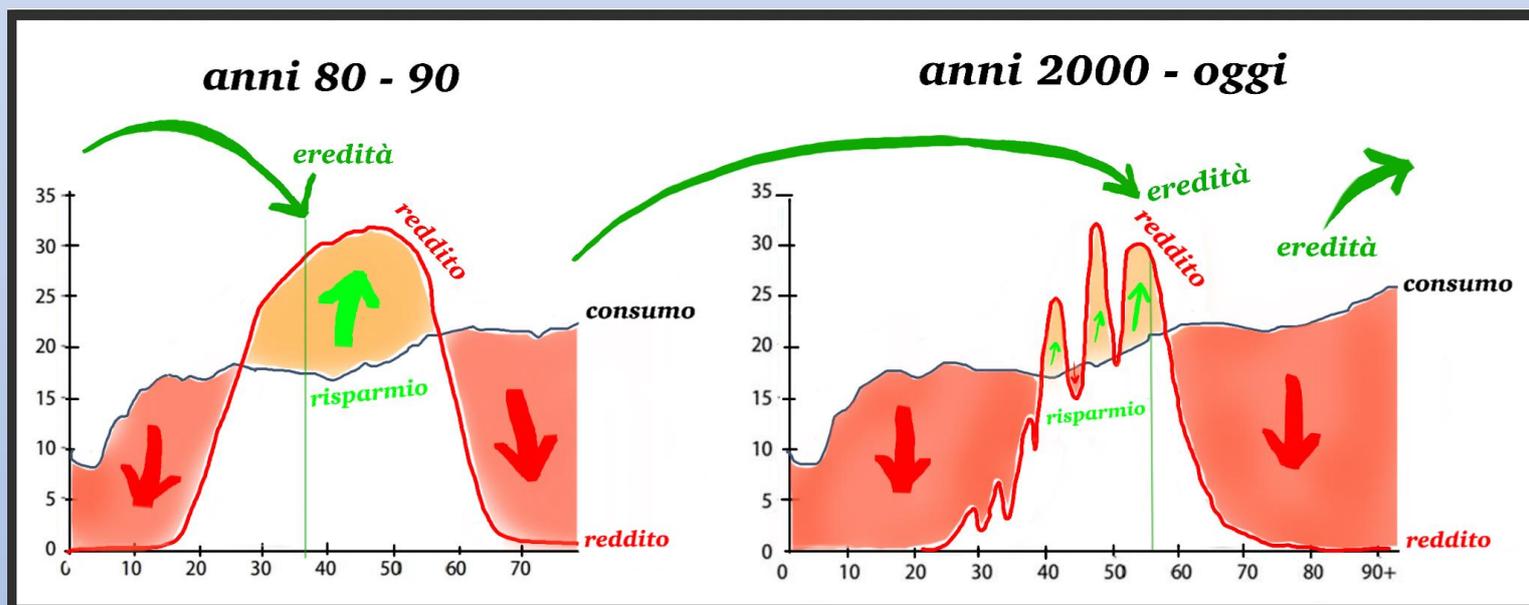
I migliori anni della nostra vita

Il paroliere Guido Morra che ha scritto questo testo, non era di certo un consulente previdenziale; ma questa strofa sembra scritta apposta per parlare della ritrosia da parte degli italiani ad utilizzare uno degli strumenti di investimento più importanti che esistano: il **fondo pensione**.

Vediamola nel dettaglio: *“Tutti vogliono tutto per poi accorgersi che è niente.”*

È proprio il tema dei nostri giorni, per molti giovani o meno giovani. *“Tutti vogliono tutto”*: consumiamo come se non ci fosse un domani, su cose spesso effimere. Telefonini ultimo modello, borse firmate, orologi, vacanze e chi più ne ha più ne metta. Nella migliore delle ipotesi si utilizzano i propri risparmi, ma c'è anche molta gente che addirittura si indebita per appagare ogni genere di vezzo, salvo poi *“accorgersi che è niente”*.

Invece, *“questi sono e resteranno per sempre...I migliori anni della nostra vita”*: quelli in cui lavoriamo e produciamo sono proprio gli anni più preziosi per costruire una pensione. Il nostro economista Franco Modigliani, ce lo insegna nella sua notissima teoria sul ciclo di vita (figura sottostante).



Rispetto all'epoca un cui questa fu scritta, il compito è diventato ancora più arduo. E' noto infatti che un cittadino medio (anche di età) dovrà mettere da parte diverse centinaia di migliaia di euro per godere di una pensione dignitosa e mantenere il tenore di vita che avrà quando smetterà di lavorare.

Non è semplice arrivare a quelle cifre e bisogna cercare la collaborazione della matematica e dell'interesse composto, in una parola: del **tempo**. Prima si inizia ad accantonare, più denaro si ritroverà.

Dovrebbero essere in tanti a dire *“Noi non saremo come l'altra gente”*, credere di più sul sistema previdenziale privato e aprire il prima possibile un fondo pensione, per evitare di sopravvivere al proprio denaro e di cantare un'altra canzone famosa del cantautore romano: *“baratto”*.

Previdenza complementare: ne parliamo con il dott. Giuseppe Brandaleone di Arca Fondi SGR.

Carissimo Giuseppe, anzitutto ti ringraziamo per la tua disponibilità, e ne approfittiamo per porti alcune domande sul tema della previdenza complementare. Se ne parla spesso, ma andiamo dritti al punto: potresti spiegare ai nostri lettori quali sono le persone che, a tuo avviso, dovrebbero pensare oggi ad una forma di pensione complementare e perchè?

Direi senza ombra di dubbio i giovani, anzi, i giovanissimi, ed il perchè è veramente molto semplice. Oramai sappiamo benissimo che le pensioni che percepiranno in futuro i ragazzi e le ragazze che oggi entrano nel mondo del lavoro, saranno di gran lunga inferiori rispetto a quelle di chi, in pensione, è andato qualche anno fa. Ed i giovani di oggi, purtroppo, in futuro dovranno farci i conti...



Dott. Giuseppe Brandaleone

...soffermiamoci un attimo, credo sia un punto importante da chiarire: pensioni future mediamente più basse perché?

Il perché va semplicemente individuato nelle riforme che negli ultimi anni hanno profondamente modificato il mondo della previdenza. Molti di coloro che ci leggono avranno sicuramente sentito parlare di “metodo” contributivo. Il metodo contributivo implica che l'importo della pensione verrà determinato in base all'ammontare dei contributi versati durante tutta la vita lavorativa, rivalutati in base all'andamento del PIL.

Pur tenendo conto di un adeguamento in funzione dell'aspettativa di vita, tali modifiche comporteranno sicuramente un drastico ridimensionamento della pensione rispetto all'ultima retribuzione.

Ecco, quindi è qui che si può intervenire oggi tramite la previdenza complementare...

Esatto. Si tratta di una soluzione semplice e molto efficace. Tuttavia, i numeri rivelano che nel nostro Paese questa forma di “risparmio” stenta un po' a decollare e, paradossalmente, soprattutto tra le giovani generazioni. Ed è un grave errore, perché più sarà grande il gap previdenziale da colmare, prima è necessario iniziare la contribuzione.

Scusaci Giuseppe, ma a tuo avviso quali sono i motivi che frenano questo tipo di “adesione”?

Direi che i motivi sono molteplici, soprattutto tra i più giovani. Da una parte, sicuramente si registra una limitata educazione finanziaria e dall'altra stipendi bassi che impediscono di risparmiare qualcosa, anche a causa di carriere discontinue. Quindi mi sento di dire che non è sicuramente sempre colpa delle nuove generazioni.

(continua)

Previdenza complementare: ne parliamo con il dott. Giuseppe Brandaleone di Arca Fondi SGR.

Poi c'è una difficoltà diffusa ad immaginare come sarà il proprio futuro su orizzonti temporali molto lunghi, oltre trent'anni. Purtroppo, però, è proprio in questo che i giovanissimi dovrebbero trovare il loro alleato. Vedi, è storicamente dimostrato che, in periodi temporali così estesi, i mercati finanziari hanno mediamente performance positive, superando di molto l'apprezzamento di un TFR lasciato in azienda.

Certo, chiarissimo... a questo punto non posso non chiederti quali soluzioni prevede Arca, società storica nella gestione del risparmio...

Sì, certo... diciamo anzitutto che Arca Fondi SGR, gestisce Arca Previdenza, il Fondo Pensione Aperto più grande in Italia per patrimonio gestito (Fonte: IAMA, dicembre 2020), che da qualche mese ha lanciato "Arca Futura". Si tratta di una nuova modalità di accesso alla previdenza complementare, che ha come obiettivo quello di avvicinarla alle nuove generazioni. Lo strumento è molto semplice. La sottoscrizione al Fondo Pensione Aperto, infatti, viene proposta come fosse un "regalo". Considerato infatti che il *target* è quello di una persona molto giovane, addirittura meglio se minorenni, i nonni, i genitori, gli zii, oggi hanno un nuovo modo per celebrare una ricorrenza importante (es. battesimo, comunione, compleanno, etc.), regalando questa *smart box* personalizzabile, con all'interno un grande regalo per il futuro.

Chiaro... chi oggi detiene ricchezza, può destinare risorse per il futuro dei più giovani...

Esatto. Oggi sappiamo benissimo che gran parte della ricchezza è concentrata nelle generazioni più anziane. "Arca Futura" cerca quindi di rispondere alla necessità di spostare risorse verso i giovanissimi grazie al supporto delle persone più care. Direi che rappresenta sicuramente anche un bel modo per trasmettere valori importanti.



"Arca Futura" è poi molto facile anche nella sua attivazione, che può avvenire via pc o smartphone, dai quali si potrà controllare l'andamento dell'investimento e versare nuovi contributi, tutto a portata di click. Si può acquistare online sul sito arcaonline.it/futura oppure nelle banche partner di Arca Fondi SGR.

(continua)

(segue) Magazine

Previdenza complementare: ne parliamo con il dott. Giuseppe Brandaleone di Arca Fondi SGR.

Un altro aspetto che, a mio avviso, spesso non è compreso, è anche quello fiscale. Vogliamo spiegare, semplice semplice, alle nostre care lettrici e ai nostri cari lettori che esistono anche degli indubbi vantaggi anche dal punto di vista fiscale?

Sicuramente... oltre all'indubbio vantaggio futuro, da non sottovalutare è l'importanza del capitolo fiscalità del Fondo Pensione. In Italia, per il momento, si segue il "Principio ETT" ovvero esenzione – tassazione – tassazione...

Traduci Giuseppe...

Significa che i contributi versati sono esenti, in quanto essendo deducibili dal reddito lordo, non può essere applicata l'aliquota di tassazione progressiva. I rendimenti generati nel tempo, invece, sono tassati, ma con una aliquota ridotta. Anche i disinvestimenti, sia durante il periodo di accumulo sia al momento del pensionamento, sono tassati, ma in questo caso con un'aliquota secca e ridotta. Vedi, per quanto riguarda la deduzione a fine IRPEF, questa copre fino a €5.164,57 all'anno di contribuzioni, una cifra che permette un risparmio tra €1.187 e €2.220. Per il lavoratore dipendente è possibile portare in deduzione anche i contributi versati dal datore di lavoro. Questi benefici possono essere sfruttati anche facendo aderire i familiari a carico, compresi quelli che non percepiscono reddito.

Molto interessante... appare evidente nell'esempio riportato nell'immagine che segue.



	ADERENTE ARCA PREVIDENZA	NON ADERENTE
Reddito da lavoro	40.000	40.000
Contributo massimo deducibile	5.164	
Reddito imponibile Irpef	34.836	40.000
Imposta Irpef aliquota marginale pari al 38%	9.558	11.520
Risparmio di imposta aliquota marginale pari al 38%	1.962	

Un'ultima precisazione e poi, promesso Giuseppe, ti "liberiamo"... qualcuno potrebbe pensare che quanto versato in un fondo pensione divenga intoccabile proprio fino alla pensione... vogliamo spiegare che in realtà non è proprio così?

Assolutamente... vi sono diverse fattispecie, previste dalla legge, che danno la possibilità di prelevare una parte di quanto accumulato. Gli esempi più diffusi sono rappresentati dall'ipotesi dell'acquisto della prima casa o per far fronte a spese mediche.

Tutto chiaro. Non ci resta che ringraziare il dott. Giuseppe Brandaleone per il suo prezioso contributo e per il messaggio che ci rimane: il fondo pensione, uno strumento utile oggi per far fronte ad una esigenza futura che, addirittura, si può tradurre in un regalo speciale per le persone a cui teniamo di più.

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

LA BIOMETRIA PATRIMONIALE

FAMIGLIA	PREMORIENZA	INVALIDITA'	LONGEVITA'	PATRIMONIO
				
STATO CIVILE CONIUGATO	REVERSIBILITA' PENSIONE	PENSIONE DI INABILITA'	PENSIONE MATURATA	RISCHIO PROFESSIONALE
FIGLI MINORI	MORTE INFORTUNIO	PENSIONE DI INVALIDITA'	PENSIONE INTEGRATIVA	TUTELA IMMOBILI
CRITICITA' COMMORIENZA	TEMPORANEA CASO MORTE	INVALIDITA' PER INFORTUNIO	PROTEZIONE NON AUTOSUFFICIENZA	TUTELA DENARO
RIMBALZO SUCCESSORIO	DISPOSIZIONE TESTAMENTARIA	INVALIDITA' PER MALATTIA	LIQUIDABILITA' PATRIMONIO	GESTIONE PASSIVITA'

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 "**Biometria Patrimoniale**", 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

**Un'azienda senza eredi
Seconda puntata**



In questo articolo proseguiamo l'esame di situazioni dove il passaggio generazionale aziendale è critico a causa della mancanza di eredi diretti ai quali trasferire il governo della società.

Premesso che, come anticipato nel precedente articolo (vedasi Kleros Magazine n. 5/2021), le precondizioni per valutare il trasferimento ai propri eredi sono la presenza di:

1. motivazione ed interesse degli eredi a gestire l'azienda
2. capacità manageriali e competenze sullo specifico settore aziendale

Come si può intuire i pre-requisiti non sono banali, soprattutto se l'imprenditore non ha pianificato per tempo questo passaggio e non ha "educato" per tempo i propri eredi a dover assumere in futuro il ruolo di gestori della società.

D'altronde, pensare di trasferire il governo dell'azienda per linea diretta così come nel passato i Re trasferivano il potere ai propri figli è l'errore più grande che un imprenditore possa fare. A tal proposito è interessante citare una frase di Warren Buffet:

“pensare che i propri figli siano i predestinati a guidare l'azienda del padre è come pensare che i figli dei campioni olimpici di Sydney 2000 siano i prossimi campioni olimpici a Tokio 2020!!”

Risulta quindi evidente che, per poter garantire una continuità aziendale, bisogna necessariamente pianificare come governare situazioni dove i figli non vogliono e, soprattutto, i casi dove “non devono” gestire l'azienda. Attenzione questo non significa che i figli siano degli incapaci, ma solo che hanno interessi diversi; il caso più classico è la presenza del bravissimo figlio medico che non ha nessun interesse ai temi aziendali.

(continua)

Un'azienda senza eredi Seconda puntata

A tal proposito vi racconto il caso di un'azienda ereditata dal nonno come ditta individuale e poi sviluppata dai due figli sino a trasformarla in S.p.A. specializzato nella produzione di prodotti di nicchia coperti da brevetto internazionale.

I due fratelli, tra i quali vi era in essere un rapporto di estrema e reciproca fiducia e collaborazione, avevano la seguente composizione familiare:



- ⇒ Il maggiore, sessantacinquenne, coniugato con due figlie a loro volta coniugate con figli minori ed interessi professionali che esulavano dal business della società di famiglia;
- ⇒ Il minore, cinquantotto anni, era convivente con un figlio neo maggiorenne, il quale aveva idee sul suo futuro ancora molto fumose ma sembravo comunque essere tutte molto distanti dall'azienda di famiglia.

Il problema dei fratelli era chiaro, ossia come operare per garantire la continuità aziendale, considerato che non potevano contare sul passaggio generazionale verso i figli, ma nel contempo trovare il modo di utilizzare comunque il reddito derivante dalla società per garantire una vita serena alla loro famiglia. Inoltre, un pensiero andava anche al futuro, al momento molto distante, in cui i nipoti avrebbero potuto decidere di proseguire l'attività del nonno.

Ci siamo quindi trovati in presenza di una situazione con:

- presenza di ottimi rapporti familiari ed interesse a non vendere la società a terzi;
- mancata volontà degli eredi ad intraprendere il ruolo dell'imprenditore;
- assenza delle competenze manageriali richieste per governare l'azienda in sostituzione dei due fratelli.

L'attività è stata focalizzata secondo due principali linee guida:

La prima volta a disaccoppiare la proprietà dalla gestione aziendale al fine di evitare che "eredi incompetenti" possano "disturbare" il lavoro dei manager;

La seconda volta a cercare nel mercato alcune professionalità da inserire nelle funzioni chiave in modo da pianificare un trasferimento del governo dell'azienda a manager esterni alla famiglia.

(continua)

**Contributo del dott. Gianni Fuolega,
Consulente Patrimoniale, A.D. Kleros srl.**
(segue)

Per quanto attiene al primo punto è stata attivata un'operazione societaria straordinaria volta a creare due "casseforti" familiari, possedute ognuna al 100% da ogni fratello, nelle quali sono state conferite sia le partecipazioni della S.P.A., sia altre partecipazioni in società minori relative ad investimenti, eseguiti dai fratelli, non collegati direttamente all'attività della società principale.

I vantaggi derivanti dalla creazione delle singole holding familiari sono diversi:

1. eseguire il conferimento delle partecipazioni delle singole holding, applicando i vantaggi derivanti dal cosiddetto Decreto Crescita nr.34/2019;
2. consentire il successivo trasferimento del patrimonio agli eredi con notevoli vantaggi fiscali;
3. garantire un futuro sereno alla famiglia disponendo del reddito derivante dai dividendi distribuiti dalla S.p.A.;
4. evitare che eventuali conflitti tra i vari componenti della famiglia interferiscano con l'attività dei manager operativi.

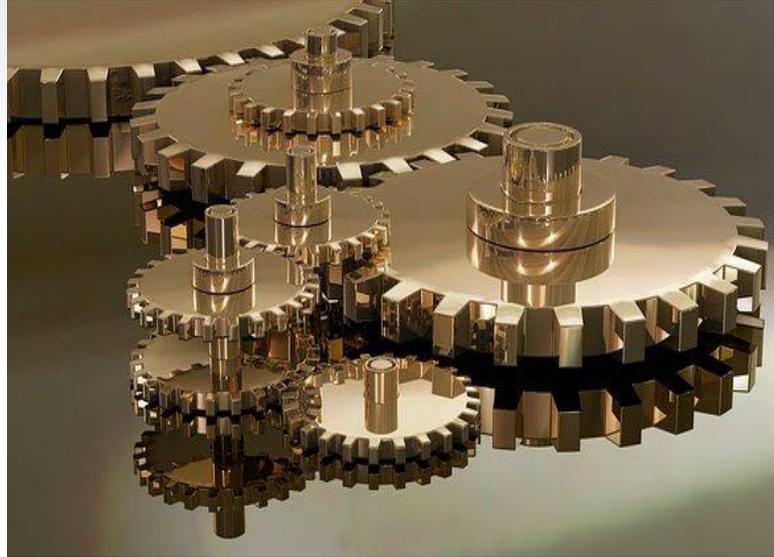
Il secondo punto delle linee guida è stato avviato assegnando ad una società di *head hunting* la ricerca del personale che, previa opportuna verifica operativa, in futuro sarà deputato a gestire il governo dell'azienda.

Da questa storia possiamo dedurre che non è mai troppo presto per pianificare il passaggio generazionale aziendale. La temporalità nell'intraprendere tale percorso, è fondamentale, specie in caso di assenza di imprenditori tra i propri eredi.

Nei prossimi numeri vedremo altri casi di passaggio di azienda in assenza di eredi.

Patrimonio aziendale

Un'azienda senza eredi Seconda puntata



Grazie Gianni!

Carissimi amici imprenditori e carissime amiche imprenditrici, cosa ci insegna ancora una volta il dott. Fuolega? Sì, esatto... ci insegna che la vostra azienda, la vostra "creatura", ha un valore enorme, per voi e per la vostra famiglia e che per preservarlo nel tempo occorre un progetto, che tenga conto non solo delle caratteristiche dell'azienda stessa, ma delle volontà, delle attitudini e delle aspirazioni dei vostri discendenti. Ricordatelo, insieme possiamo "costruire" il futuro: le generazioni passano, ma l'azienda rimane.



Incontro con i vincitori del Patrimonial Game, il primo contest al livello nazionale dedicato ai patrimonialisti



Il primo campionato italiano del patrimonialista

Si è svolto l'8 luglio, on-line, il primo campionato italiano dei patrimonialisti organizzato da Kleros. All'evento, primo contest in assoluto dedicato al mondo dei consulenti patrimoniali, hanno partecipato moltissimi professionisti provenienti da tutta Italia, e da molteplici realtà professionali.

A fine anno si svolgerà il secondo contest, ed i primi cinque classificati di ciascuna gara, si incontreranno il prossimo anno per la finale.

Ci teniamo molto a ringraziare tutti i professionisti che hanno partecipato

sottolineando che, a nostro avviso, al di là delle classifiche e dei premi, hanno vinto tutti, tutti coloro che hanno deciso di iscriversi e partecipare, semplicemente perché lo spirito del "game" è proprio quello di essere disposti a mettersi in gioco, sempre, pronti a cogliere tutte le occasioni che la nostra vita professionale ci presenta.

Oggi abbiamo il piacere di conoscere i primi classificati.



Alice Fritsch De Longhi, membro della Kleros Community, prima classificata

Ciao Alice... complimenti! Prima classificata al Patrimonial Game... Dai, siamo curiosi... raccontarci un po' di te e della tua professione...

Certo... sono nata a Brema, il 27 ottobre 1992. Mia mamma italiana e mio papà tedesco si conobbero in Grecia. Studio Giurisprudenza, sono Analista Tecnico dei mercati finanziari certificato SIAT ed ho superato l'esame per l'iscrizione all'Albo dei consulenti finanziari. Faccio parte del corpo docente del percorso Masterclass Professione Consulente, organizzato dalla IoInvesto.com SA, e sono responsabile dell'ufficio successioni della IoInvesto S.r.l. SCF, società di consulenza finanziaria indipendente.

Bene... e se dopo tutto questo ti rimane un po' di tempo libero, cosa ami fare?

Il mio hobby principale è l'equitazione. Sia il contatto con il cavallo che lo sforzo fisico in sé considerato sono una delle più efficaci terapie per il mantenimento della sanità mentale...

(continua)

Incontro con i vincitori del Patrimonial Game, il primo contest al livello nazionale dedicato ai patrimonialisti

(segue)

Ci racconti come ti sei avvicinata al mondo della consulenza patrimoniale?

Qualche mese prima che morisse, era settembre, mio papà, cercando di sorridere, mi disse "umsonst ist nur der Tod, und der kostet das Leben", cioè "solo la morte è gratuita, e costa la vita".

Un po' questo, un po' un certo fascino per il diritto successorio, un po' il contatto con il mondo della consulenza, mi hanno portata a fare una semplice, ma sostanziale operazione matematica il cui risultato prende il nome di "consulenza patrimoniale".

Domanda obbligatoria: progetti professionali per il futuro?

Il mio piano consiste nel continuare a studiare ed a formarmi nel campo della pianificazione patrimoniale e del diritto successorio, per accrescere via via le competenze e l'esperienza necessaria per poter aiutare le persone nella predisposizione ed attuazione dei loro progetti per il futuro.

Adesso concentrati: cosa ti sentiresti di dire ad uno dei nostri lettori per "avvicinarlo" alla consulenza patrimoniale?

La legge dice: "disponi tu in ordine alla tua successione, decidi tu a chi lasciare e quanto lasciare, con qualche limite, possibilmente scegli tu anche che cosa attribuire, pensa tu a chi dovrà portare avanti la tua azienda. Se non lo fai tu, dovrò farlo io e poi forse il giudice, nel caso con estrazione a sorte". Così dice. E gli strumenti per predisporre un regolamento aderente alle volontà di ciascuno di noi ci sono, eccome se ci sono.

Grazie Alice, complimenti ancora e tantissimi auguri per il tuo futuro.



Massimo Macchi,
membro della Kleros
Community, secondo
classificato

Ed ecco Massimo, secondo classificato... Complimenti Massimo... prova a raccontare ai nostri lettori un po' di te...

Da circa 12 anni svolgo l'attività di consulente assicurativo, una professione che ho intrapreso convintamente dopo aver completato un percorso di studi universitari che mi ha portato a conseguire una laurea specialistica in scienze politiche. Il mio lavoro mi gratifica e in questi anni mi ha dato grandi soddisfazioni, economiche e non. Ritengo, però, possa continuare ad essere utile ai miei clienti, e perciò ad avere un futuro, solo se saprà elevare l'asticella della "qualità": per far questo lo studio multidisciplinare e la formazione continua sono indispensabili.

Alice prima ci ha raccontato la sua passione per l'equitazione: quando il "professionista" Massimo Macchi non lavora, quali sono le sue passioni?

Sono un appassionato di ciclismo, a cui, appena la mia professione me lo consente, dedico buona parte del mio tempo libero. L'altro mio hobby è la lettura di saggi e quotidiani.

(continua)

Incontro con i vincitori del Patrimonial Game, il primo contest al livello nazionale dedicato ai patrimonialisti

(segue)

E tu, come ti sei avvicinato a questo bellissimo mondo, che si chiama consulenza patrimoniale?

Ho iniziato ad appassionarmi al mondo della consulenza patrimoniale partecipando proprio ad alcuni convegni organizzati in giro per l'Italia da Kleros negli anni scorsi. Il vero "balzo in avanti" è però avvenuto quest'anno grazie ad Assicuratore Facile, che mi ha offerto l'opportunità di conoscere ed entrare a far parte della Kleros Community.

Molto bene... e guardando al tuo "futuro professionale", quali obiettivi ti poni? Sicuramente diventare un professionista che sappia parlare con i propri clienti coniugando le competenze assicurative con quelle tipiche di autentico patrimonialista.

Immagina di avere di fronte a te uno dei nostri lettori: cosa ti sentiresti di dirgli per coinvolgerlo nel mondo della consulenza patrimoniale?

Sicuramente credo che avvicinarsi al mondo della consulenza patrimoniale sia il modo migliore per iniziare a occuparsi seriamente e aver cura dei beni e della ricchezza di cui quasi tutti, chi più e chi meno, disponiamo, evitando che in tema di pianificazione successoria e protezione dei patrimoni la facciano da padrone inattività ed emotività.

Grazie Massimo, complimenti per la tua passione e per il tuo impegno, avrai sicuramente un grande futuro professionale.

Alessandro Micheli, complimentoni, terzo classificato. Racconta al mondo che ci legge chi sei e di cosa ti occupi.

Ho 44 anni ed abito a Trento. Professionalmente sono un intermediario di assicurazioni, ma mi occupo anche di consulenza in ambito previdenziale

E quando non ti occupi di assicurativo e di previdenza, cosa ami fare?

Mi piace molto suonare la chitarra e sono un appassionato di montagna. Prima della pandemia amavo molto viaggiare e spero di potere riprendere al più presto.



Alessandro Micheli, membro della Kleros Community, terzo classificato

Molto bene Michele, con la chitarra allora magari ti organizzeremo un bel "duetto" col nostro presidente Massimo Doria...

Detto questo, ti conosciamo bene, e conosciamo la tua passione per la consulenza patrimoniale. I tuoi progetti per il futuro?

(continua)

Incontro con i vincitori del Patrimonial Game, il primo contest al livello nazionale dedicato ai patrimonialisti

(segue)

Per il futuro sicuramente l'obiettivo fondamentale è quello di continuare nella strada che ho intrapreso, lavorando per evolvere nella mia professione ed aumentare le mie competenze in ambito patrimoniale.

Michele, in relazione alla tua esperienza professionale specifica, una indicazione per i professionisti che aspirano ad avvicinarsi al mondo della consulenza patrimoniale...

Consiglio a tutti il percorso che Kleros mette a disposizione per diventare patrimonialista. L'insieme di competenze trasversali che si possono apprendere nel percorso della community porta ad avere una cultura professionale elevata. E' un percorso interessante, ma non facile. Costanza ed impegno sono necessarie per l'apprendimento.

Grazie Michele!

Facciamo i complimenti anche a Fabiano e Daniele, rispettivamente quarto e quinto classificati, che avranno accesso alla finalissima dei Top10 che si terrà il prossimo anno, dopo il secondo contest.



Fabiano Anselmi, membro della Kleros Community, quarto classificato



Daniele Barro, membro della Kleros Community, quinto classificato

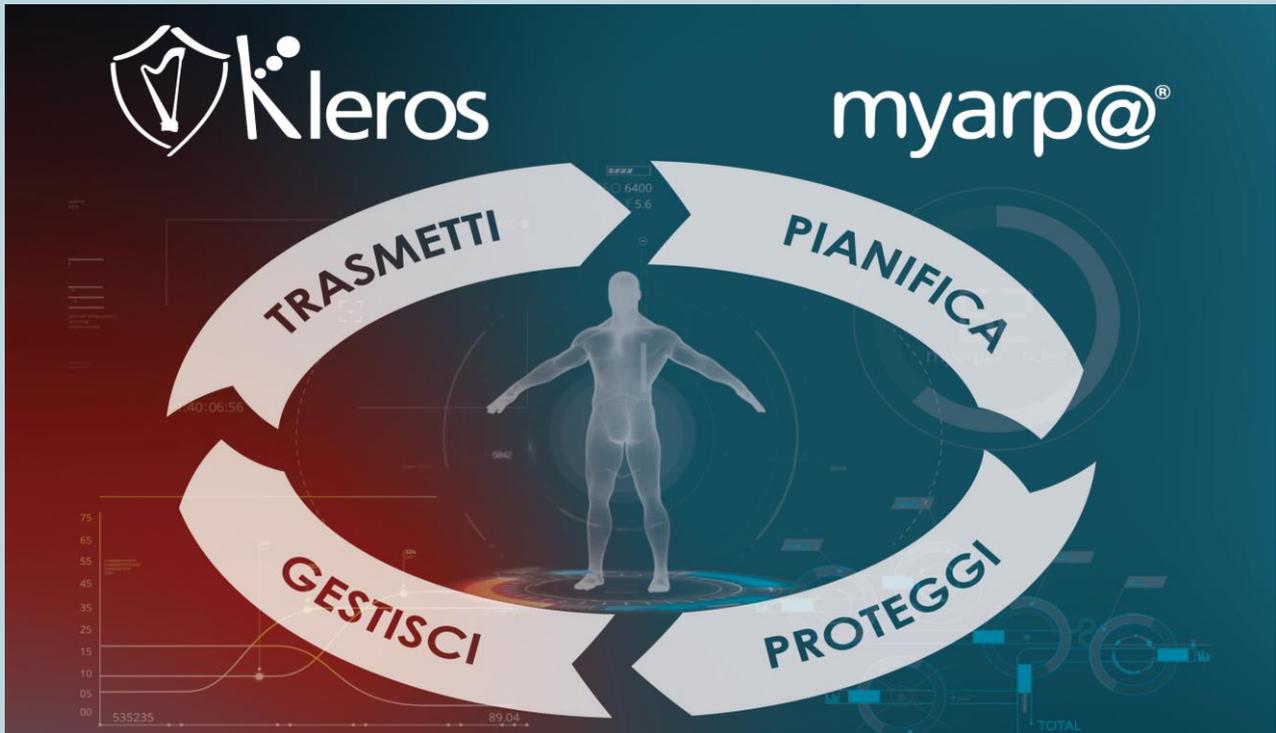


Carissime e carissimi professionisti, volete partecipare gratuitamente al prossimo Patrimonial Game, il primo contest a livello nazionale dedicato ai consulenti patrimoniali?

Semplice, anzi, semplicissimo... scrivete a community@kleros.it, appena fissata la nuova data vi verrà fornito il link per l'iscrizione.

I primi 5 del prossimo contest, avranno l'opportunità di partecipare alla finale dei Top10 in programma il prossimo anno. Ti aspetto!

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.

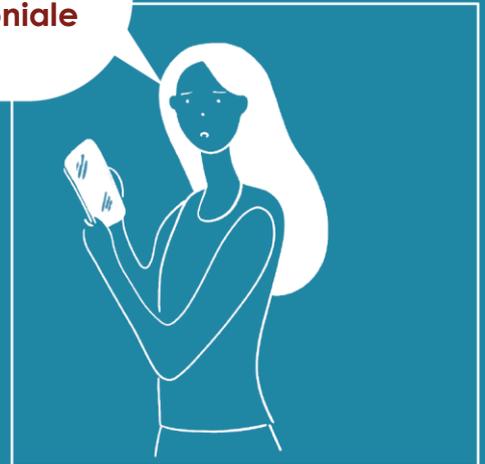
Domande frequenti

Ho un **problema patrimoniale** da risolvere . . .

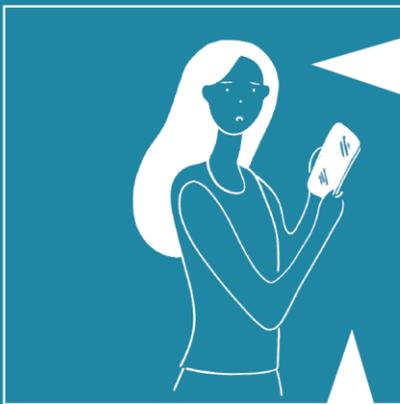


Avrei un **dubbio personale familiare patrimoniale** da capire . . .

E qualche **altra curiosità** . . .



potrei avere un **preventivo** sulla sistemazione della **mia situazione patrimoniale?**



Potrei fare una **videocall senza impegno** per capire la **mia situazione patrimoniale?**



Quanto incideranno le **tasse di successione** ?

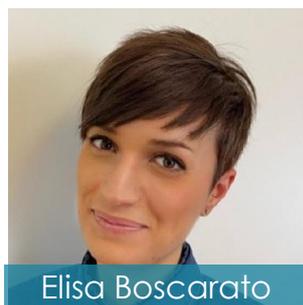
Fabbian Luca
ASSICURAZIONI LONIGO

Per dubbi e domande
contattaci direttamente

✉ info@fabbianassicurazioni.it

☎ 0444.830054





**Gli
avvocati
del nostro
network**





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

Numero Verde
800 33 02 33



kleros



kleros_srl



kleros
tutela
patrimoniale



Kleros srl

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 -