

OTTOBRE
2023

Kleros magazine

Mensile di **informazione familiare e patrimoniale**

in collaborazione con

Fabbian Luca
ASSICURAZIONI

RIPROGETTA LA TUA SICUREZZA ECONOMICA





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.



Gianni Fuolega
Amministratore delegato Kleros



Massimo Doria
Presidente Kleros



Massimo Perini
Avvocato e partner Kleros

IL FUTURO SI PIANIFICA NEL PRESENTE

Kleros srl nasce come società di consulenza nell'ambito familiare, patrimoniale, aziendale, generazionale e nella tutela della famiglia e del patrimonio.

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 i social media.

In questo gigantesco mondo di informazioni, Kleros Magazine ha l'obiettivo di inserirsi come fonte specializzata per fornire a voi tutti un mensile di aggiornamento in ambito familiare e patrimoniale.

Dalla nostra esperienza professionale abbiamo compreso l'importanza delle informazioni legate alla tematica familiare e patrimoniale al fine di comprendere l'utilità e l'importanza di attivare una corretta progettazione patrimoniale.

Pertanto affermiamo che "se sei informato comprendi, se comprendi conosci, se conosci pianifichi e se pianifichi puoi proteggere la tua famiglia ed il tuo patrimonio".

Carissime lettrici e carissimi lettori,

Eccoci pronti e puntuali con il nuovo numero del nostro Kleros Magazine.

Vogliamo veramente ringraziare tutti coloro che ogni mese ci leggono, e tutti coloro che hanno avuto modo di manifestarci il loro apprezzamento per questa nostra iniziativa, che con impegno e continuità cercheremo di portare avanti, come una sorta di “appuntamento” condiviso con i nostri lettori e lettrici.

Anche questo mese parleremo di patrimonio e patrimonialità, al fine di informare relativamente sulle tematiche che vanno conosciute, e per le quali, spesso, non arriva la corretta e continua informazione.

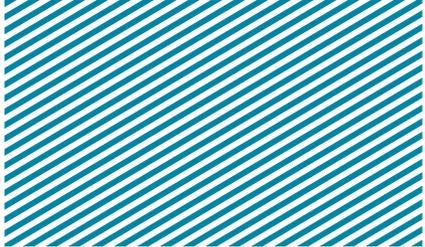
In questo numero parleremo di aziende e imprenditori, per comprendere appieno il ruolo ed il valore che hanno, non solo per la famiglia dell'imprenditore stesso, ma anche per coloro che con il loro lavoro contribuiscono allo sviluppo, nonché per la comunità sociale dove nascono e si sviluppano.

Parleremo poi di tutela del patrimonio, soffermandoci sulla protezione di quello immobiliare, tanto presente nelle famiglie italiane, ma continuamente sottoposto ad enormi rischi che non possono non essere considerati.

Parleremo poi di “previdenza” e, come dice già la terminologia, occorre essere “previdenti”, perché il nostro futuro va costruito nel presente.

Parleremo di molte cose, col nostro linguaggio, volutamente il più possibile semplice, comprensibile e, se ci riusciamo, anche piacevole.

Buona lettura a tutti.



OTTOBRE 2023

NUMERO OTTO

Indice 1/2

6 PATRIMONIO AZIENDALE UN IMPRENDITORE ACROBATICO

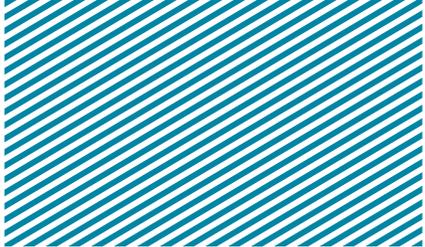
a cura di Massimo Perini

12 PATRIMONIO IMMOBILIARE MATTONE, MATTONELLA E LA PROTEZIONE ASSICURATIVA

a cura di Massimo Perini

16 PREVIDENZA UNA POPOLAZIONE CHE INVECCHIA

a cura di Alessandro Bianchin



OTTOBRE 2023

NUMERO OTTO

Indice 2/2

18 **PATRIMONIO**
LA PATRIMONIALITE
a cura del Kleros Team

23 **LE NOVITÀ DEL MESE**
AGGIORNAMENTO LEGISLATIVO E GIURISPRUDENZIALE
a cura del Kleros Team

PATRIMONIO AZIENDALE

Un imprenditore acrobatico 1/6

a cura di Massimo Perini

È il 1994. Siamo in Liguria, per la precisione a Genova.

Un giorno capita che si rompe una grondaia, e il proprietario dell'immobile decide di chiamare per la riparazione un suo amico, un appassionato di vela.

Già, un esperto velista, uno che possa arrampicarsi in alto, e provvedere alla riparazione.

Ecco allora che, con la tecnica della doppia fune, l'esperto velista si arrampica sulla grondaia come fosse l'albero della barca sulla quale sbrogliare le vele. Da lì una visione: non è che questa tecnica potrebbe essere utilizzata dai muratori nei cantieri per lavorare in sicurezza, ma più velocemente?

È così che nasce un'azienda, da un'idea, a volte anche per puro caso, ma con la volontà, a volte anche con un pizzico di follia, di realizzarla, di trasformarla in qualcosa di grande.

E come le grandi storie della Silicon Valley, nel garage del nostro "velista", nasce la sua grande avventura imprenditoriale.

La tecnica delle funi funziona, è facile, pratica, ed elimina i costi e i tempi dei ponteggi.



PATRIMONIO AZIENDALE

Un imprenditore acrobatico 2/6

a cura di Massimo Perini

E allora parte dai vicoli di Genova, dove iniziano le prime commesse, ma da lì poi non si ferma più: conquista l'Italia, lavora sui grattacieli di Milano, da Citylife alla nuova “Scheggia di Vetro” di via Melchiorre Gioia, arriva in Francia, in Spagna, in Arabia Saudita, in Nepal, sino ad aggiudicarsi nel marzo del 2023 la manutenzione del Burj Khalifa, il grattacielo più alto del mondo, a Dubai.

Quell'azienda, nata in un garage negli anni '90, è “Edilizia Acrobatica”, un'azienda che oggi impiega oltre 2.200 dipendenti, con un fatturato di oltre 130 milioni di euro, quotata alla Borsa di Milano sul segmento Euronext Growth, e il suo fondatore, il velista, il primo “acrobatico” dei vicoli di Genova, si chiama Riccardo Iovino.

La vita però è strana, è imprevedibile, e purtroppo, improvvisamente, inaspettatamente, a soli 58 anni, il 25 settembre scorso, il “velista acrobatico” che dal nulla ha conquistato il mondo, è venuto a mancare. Un improvviso malore lo ha colpito mentre si trovava in Sardegna per un'uscita di kite surf.



PATRIMONIO AZIENDALE

Un imprenditore acrobatico 3/6

a cura di Massimo Perini

Quella di “Edilizia Acrobatica”, e del suo fondatore, è un esempio, uno dei mille esempi che potremmo raccontare, di storie, grandi storie, di imprenditori italiani che con passione, tenacia, creatività e lungimiranza, hanno portato l’Italia e l’italianità nel mondo.

Questa bellissima storia imprenditoriale tutta italiana, però, oggi purtroppo va letta e vissuta anche alla luce della improvvisa e prematura scomparsa del suo protagonista: l’imprenditore.

La vicenda di Riccardo Iovino, inevitabilmente, fa riflettere sul ruolo dell’imprenditore e sul valore economico e sociale della sua “creatura”, l’azienda.

La domanda, da patrimonialisti, è la seguente: le belle, bellissime aziende italiane, gioiellini creati dal nulla, motore di ricchezza per il titolare e per la sua famiglia, ma allo stesso tempo per tutti coloro che ci lavorano all’interno, nonché del territorio sul quale sono ubicate, sarebbero pronte e strutturate per far fronte alla mancanza improvvisa del loro “dominus”, il loro key man, l’imprenditore?



PATRIMONIO AZIENDALE

Un imprenditore acrobatico 4/6

a cura di Massimo Perini

Occorre partire dal presupposto che il “passaggio generazionale” dell’azienda è sempre un momento delicato per qualsiasi attività imprenditoriale. Il riuscire a dare continuità al progetto, al business, infatti, s’intreccia inevitabilmente con aspetti familiari e relazionali, con aspetti quali la volontà o la “vocazione” di dar seguito ad un progetto, oltre che a tutti quelli legati ai tecnicismi giuridici e fiscali legati ad una successione ereditaria. Oltre a ciò, spesso, è l’imprenditore stesso che “fatica” ad affrontare il tema per tempo.

Ma se questo è un problema diffuso, verso il quale tanto si sta dedicando la consulenza patrimoniale Kleros, è evidente che un evento improvviso e traumatico quale quello di Riccardo Iovino, potrebbe addirittura in certi casi risultare fatale per la sopravvivenza dell’azienda stessa.

Nel caso di specie si tratta di un’azienda quotata, per la quale si ritiene vi sia un management strutturato ed organizzato, in grado, pur nella traumaticità dell’accaduto, di dare continuità all’attività.



PATRIMONIO AZIENDALE

Un imprenditore acrobatico 5/6

a cura di Massimo Perini

E allora si arriva alla conclusione che in molti casi non è vero che nessuno è insostituibile, perché trattando il tema azienda, a volte, determinate “figure chiave” sono effettivamente insostituibili o difficilmente sostituibili.

Quali sono allora le soluzioni?

Non esiste mai una soluzione ottimale uguale per qualsiasi azienda, ma sicuramente esistono tante possibilità per limitare al massimo l’impatto derivante dalla mancanza dell’uomo chiave, e il ruolo fondamentale in tutto questo, lo giocano l’imprenditore e il consulente.

È l’imprenditore, infatti, che dovrebbe, tra le sue mille attività ed impegni, avere anche la prudenza di prevedere, con l’ausilio del patrimonialista di riferimento, tutte le possibili soluzioni attuabili per rendere gestibile anche l’ipotesi della sua improvvisa mancanza.

Un’attenta lettura preventiva della realtà imprenditoriale e della famiglia, consente infatti di individuare i punti di criticità, e di adottare le soluzioni preventive di tutela ed ottimizzazione.



PATRIMONIO AZIENDALE

Un imprenditore acrobatico 6/6

a cura di Massimo Perini

Ogni caso ed ogni realtà è diversa, ma da uno studio ed un'analisi puntuale, è possibile individuare le soluzioni e gli strumenti più idonei per individuare la o le persone a cui affidare la gestione, evitando le complicazioni di una successione legittima e le relative comproprietà, nonché per scegliere ed adottare gli strumenti legati alla vita dell'imprenditore stesso, idonei sicuramente, non a sostituirlo, ma a fornire nell'immediato la liquidità utile e preziosa per far fronte a tutte le incombenze ed ai possibili costi necessari alla ricomposizione di una struttura di governance. Noi siamo dei patrimonialisti, e nella nostra quotidianità incontriamo imprenditori in tutta Italia, e dall'analisi delle loro realtà, costruiamo progetti di tutela personalizzati. Siamo consapevoli che determinate figure sono spesso "insostituibili" o quasi, ma un corretto e preventivo progetto patrimoniale, che tenga conto dell'attività imprenditoriale e della relativa famiglia, consente di poter valutare tutte le possibili variabili, anche le più traumatiche per l'azienda e la famiglia, e poter adottare le migliori misure di "sicurezza" preventive.



Mattone, Mattonella e la protezione assicurativa 1/4

a cura di Massimo Perini

- Ciao Mattonella, com'è? Perché quella faccia?
- Ehi, ciao Mattone così così
- Così come? È successo qualcosa?
- No, è che sai, penso
- Pensi a cosa?
- Penso ai tanti pericoli, e mi preoccupa
- Ma se sei la più fortunata! Col bonus facciate il tuo proprietario ti ha fatto un lifting che sembri trent'anni più giovane, manco il botulino
- Sì, lo so
- Lo sai, e allora?
- Ma non vedi il telegiornale?
- No, io guardo il Grande Fratello
- Ecco, bravo, così sei tranquillo
- E che dicono al telegiornale?
- E non vedi cosa succede? Sta cambiando tutto
- Cambiando tutto?
- Sì, il clima. Non vedi? Tempeste, tetti scoperchiati, fiumi che straripano, inondazioni...
- Ah beh, quello sì, eccome. Lo so, lo so, è un problema ma cerco di non pensarci. Lo sai vero di mio cugino Capannone?
- Capannone? No, cosa gli è successo?
- A pezzi!
- A pezzi?



Mattone, Mattonella e la protezione assicurativa 2/4

a cura di Massimo Perini

- Distrutto, un uragano lo ha scoperchiato, gli avevano messo pure il fotovoltaico sopra, volato via tutto
- Mamma mia. Vedi, in un attimo ti cambia la vita
- Eh già
- Ma hai visto negli ultimi tempi?
- Cosa?
- Tutti i danni causati da eventi atmosferici. E non è più solo la grandine che ti rompe un vetro, ci sono i fiumi che straripano e allagano tutto, le mareggiate, tifoni e trombe d'aria che una volta si vedevano solo nei film
- Eh si, lo so, lo so. Ma allora io ti dico anche un'altra cosa. Noi viviamo in un paese altamente sismico, e c'è poco da nascondersi dietro a un dito, abbiamo visto cos'è successo anche nel recente passato, e quindi sono chiari i rischi a cui siamo esposti.
- Aiuto, e noi che abbiamo ancora i figli piccoli, chi ci pensa a Mattoncino e Mattoncina se capita qualcosa a noi?
- Eh, incrociamo le dita
- Ma che incrociamo le dita, mica è una soluzione
- Lo so, sai, si spera sempre che non capiti. Poi la speranza è che il proprietario abbia fatto le cose fatte bene.
- Eh si, lo spero.
- Si, che poi se ci pensi è assurdo
- Cosa?
- Io sai, non per farmi gli affari loro, però spesso sento i loro discorsi.



Mattone, Mattonella e la protezione assicurativa 3/4

a cura di Massimo Perini

- Eh, certo
- Ma pensa te, a volte li senti che si preoccupano perché la borsa un giorno “scende”, e allora panico, chiamano di qua, chiamano di là. Ma non si rendono conto poi che il loro patrimonio è per gran parte sugli immobili, e se succede qualcosa a quelli, non è come “la borsa”, che scende e poi sale, se capita agli immobili si rischia di perdere veramente tutto.
- Certo, certo, io voglio bene ai miei proprietari, ma mi rendo conto che a volte non vedono veramente dove sta il pericolo. E quindi?
- E quindi niente, esistono due possibilità
- Due?
- Sì, due. La prima è fare finta di niente, non pensarci, e via. Però poi se succede qualcosa di grave, è grave veramente. Oppure l'altra è prevedere il rischio, riconoscerlo per bene, in modo tale da trasferirlo su altri
- Trasferirlo su altri?
- Sì, certo, non puoi evitare che si verifichino tifoni, inondazioni o terremoti, non dipende da te. Ma puoi fare in modo che se succede che tale rischio si concretizza, la parte economica, ossia il danno, gravi su qualcun altro
- E chi?
- La compagnia assicurativa, è il suo mestiere
- E allora dovrebbero fare tutti così



Mattone, Mattonella e la protezione assicurativa 4/4

a cura di Massimo Perini

- Certo, purtroppo, come si diceva prima, il problema è che non ci si pensa, o ci si pensa quando è troppo tardi
- Comunque, giusto per farti stare più tranquilla, l'altro giorno ho visto il tuo proprietario che andava da Negozio
- Ah mio amico Negozio, quello qui dietro l'angolo?
- Sì, esatto. Là c'è in affitto un bravissimo consulente assicurativo
- Ah, allora speriamo, speriamo che abbiano fatto le cose fatte bene
- Sì, dai, tranquilla
- Comunque, cambiando discorso, non avermene, ma credo Mattone che un "bonus facciate" sarebbe stato utile anche a te. Hai delle "crepe" che sembri mio nonno
- Grazie, carina veramente!



Una popolazione che invecchia 1/2

a cura di Alessandro Bianchin, consulente patrimoniale Kleros

L'Istat ha aggiornato le previsioni sull'andamento della popolazione italiana: prosegue il terribile calo demografico e aumentano le coppie senza figli.

I dati parlano chiaro: fecondità, tipologie di famiglie, sopravvivenza, disuguaglianze, longevità... tutto in evoluzione.

Le nuove previsioni sul futuro demografico del Paese, aggiornate al 2022, restituiscono tendenze difficilmente controvertibili, pur se in un quadro nel quale non mancano elementi di incertezza.

Tra vent'anni composto da una persona sola il 37,5% delle famiglie!!!

NUMERO DI FAMIGLIE PER TIPOLOGIA. Anni 2022*, 2032, 2042, scenario mediano, valori in migliaia

TIPOLOGIA	2022	2032	2042	TIPOLOGIA	2022	2032	2042
Numero di famiglie totale	25.313	25.843	26.169	Coppie con figli	8.065	7.322	6.620
di cui con almeno un nucleo	16.286	16.059	15.582	di cui con almeno un figlio <20 anni	5.069	4.320	3.975
di cui senza nuclei	9.027	9.784	10.587	Madri sole con figli	2.235	2.303	2.319
Persone sole	8.374	9.062	9.810	di cui con almeno un figlio <20 anni	940	947	998
di cui maschi	3.766	4.022	4.245	Padri soli con figli	482	575	643
di cui femmine	4.607	5.040	5.564	di cui con almeno un figlio <20 anni	169	187	205
Coppie senza figli	5.203	5.546	5.689	Altro tipo di famiglia**	955	1.036	1.089

(*) I dati ufficiali di indagine sugli Aspetti della vita quotidiana sono normalmente diffusi in media biennale. Qui, invece, i dati si riferiscono al 1° gennaio dell'anno indicato. Per il 2022 ciò può dare luogo a delle differenze.

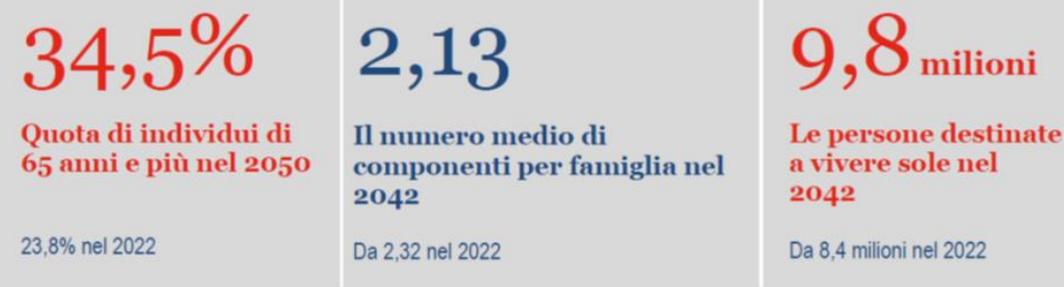
(**) famiglie multipersonali (formate da più persone che non costituiscono nucleo) e famiglie con due o più nuclei.

Fonte: PREVISIONI DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE E DELLE FAMIGLIE - Istat 2023

Soprattutto anziani tra le persone che vivono sole.

Il rapporto tra individui in età lavorativa (15-64 anni) e non (0-14 e 65 anni e più) passerà da circa tre a due nel 2022 a circa uno a uno nel 2050.

In crescita le famiglie ma con un numero medio di componenti sempre più piccolo. Meno coppie con figli, più coppie senza: entro il 2042 solo una famiglia su quattro sarà composta da una coppia con figli, più di una su cinque non ne avrà.



Fonte: PREVISIONI DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE E DELLE FAMIGLIE - Istat 2023

Tutto questo non si produrrà certo senza conseguenze sul versante economico e sociale.

Aumenta dunque il numero di anziani, sia in buone che in cattive condizioni di salute e, alla luce delle risorse limitate di cui dispone il nostro Paese, diventa sempre più urgente l'adozione di misure di welfare mirate.

Una popolazione che invecchia 2/2

a cura di Alessandro Bianchin, consulente patrimoniale Kleros

Le persone anziane senza figli potrebbero sentirsi più isolate socialmente, specialmente se non hanno una rete di supporto familiare o amicale stretta. La mancanza di figli o parenti diretti potrebbe limitare le opportunità di interazione sociale, il che può avere un impatto negativo sulla loro salute mentale e sul loro benessere.

Nel futuro ci troveremo ad affrontare sfide ed opportunità: l'Italia affronta la sfida di bilanciare le esigenze degli anziani con risorse limitate e una popolazione in via di invecchiamento. Tuttavia, ci sono anche opportunità identificabili nelle potenzialità della Silver Economy. La "silver economy" è un termine che si riferisce all'insieme delle attività economiche, dei prodotti e dei servizi dedicati alle persone anziane, in particolare alla popolazione over 65.

L'assistenza a lungo termine è diventata una questione urgente in Italia. Il sistema sanitario pubblico è sotto pressione a causa del crescente numero di anziani che richiedono cure a lungo termine, ma le risorse sono limitate. Le famiglie spesso si trovano a dover affrontare il difficile compito di prendersi cura degli anziani senza il supporto adeguato. Inoltre, l'assistenza a lungo termine professionale è costosa, e molte famiglie si trovano a dover affrontare oneri finanziari significativi per garantire una buona qualità di vita ai loro anziani cari.

In conclusione, l'Italia si trova di fronte a un complesso panorama demografico che richiede una risposta strategica. Affrontare la bassa natalità, l'invecchiamento della popolazione e le sfide dell'assistenza a lungo termine richiederà un impegno multidimensionale da parte del governo, delle famiglie e della società nel suo complesso. L'obiettivo deve essere quello di garantire una vita dignitosa e di qualità per gli anziani italiani e di creare un futuro sostenibile per le generazioni future. Le potenzialità della

La demografia si muove lenta (slow demography) ma è inesorabile. Questa la visione di una delle grandi figure francesi della ricerca della popolazione, Alfred Sauvy:

"Il mondo è come un orologio. La politica è la lancetta dei secondi che corre via veloce e che i politici rincorrono con affanno. L'economia è come la lancetta dei minuti, si muove molto meno velocemente di quella dei secondi, eppur scorre abbastanza in fretta e li mette in difficoltà. Infine, la demografia e l'ambiente sono come la lancetta delle ore. La lancetta delle ore sembra ferma ma poi dal giorno si passa alla notte."

«Buongiorno, prego, si accomodi»
«Buongiorno dottore, grazie. Come sta?»
«Come “come sto” io? è lei o io il medico?»
«Ah, ok scusi, ha ragione, era così, per dire»
«Ok, bene, mi segua»
«La seguo»
«Ho qui le sue analisi e...»
«E?»
«E niente, qui vede, qui i valori sono alti, sono sballati, qua c'è un problema»
«Che problema?»
«Vede, lei è affetto da “patrimonialite” acuta»
«Da che?»
«Da “patrimonialite”, mai sentita?»
«No, mai ma è grave dottore?»
«Eh, è grave se non viene curata in tempo»
«Ma io mi sento bene, non ho nessun sintomo, nessun disturbo»
«Hahaaahha lo so, lo so, vuole che non lo sappia! La “patrimonialite” è asintomatica caro mio, le persone ce l'hanno, ma non se ne rendono conto, loro stanno bene, ma hanno il “virus patrimoniale”»
«Caspita, pensa un po', il “virus patrimoniale” ed è una cosa diffusa?»
«Diffusa? Diffusissima, solo che le persone non se ne rendono conto. Come le dicevo, non da disturbi particolari, quindi la gente non se ne accorge e convive col virus poi succede che quando se ne accorgono, perché si manifesta improvvisamente, in vari modi, basta, è troppo tardi, non puoi più far niente...»



PATRIMONIO

La Patrimonialite 1/2

a cura del Kleros Team

«...Quando poi si manifesta sono danni, e si può contagiare anche le altre persone vicine, i famigliari ecc»

«Aiuto, e cosa si dovrebbe fare?»

«Semplice, prevenire, prevenzione! Basta un'analisi specialistica della "patrimonialità", e se c'è il virus patrimoniale lo si individua subito.»

«Ma pensa te, ma mi dica dottore, è guaribile sta cosa?»

«Ma sì, certo, tranquillo, tranquillo, non si preoccupi, quando la si individua per tempo c'è sempre un rimedio. Ognuno ha la sua cura personalizzata, e si sistema tutto»

«Si guarisce?»

«Con la cura giusta non solo si guarisce, ma mi creda, si sta meglio di prima»

«Sa cosa le dico?»

«Cosa?»

«Devo portarle qua pure mia moglie, per me ce l'ha pure lei la "patrimonialite"»

«DRIIIIIIIINNNNNN! DRIIINNNN!»

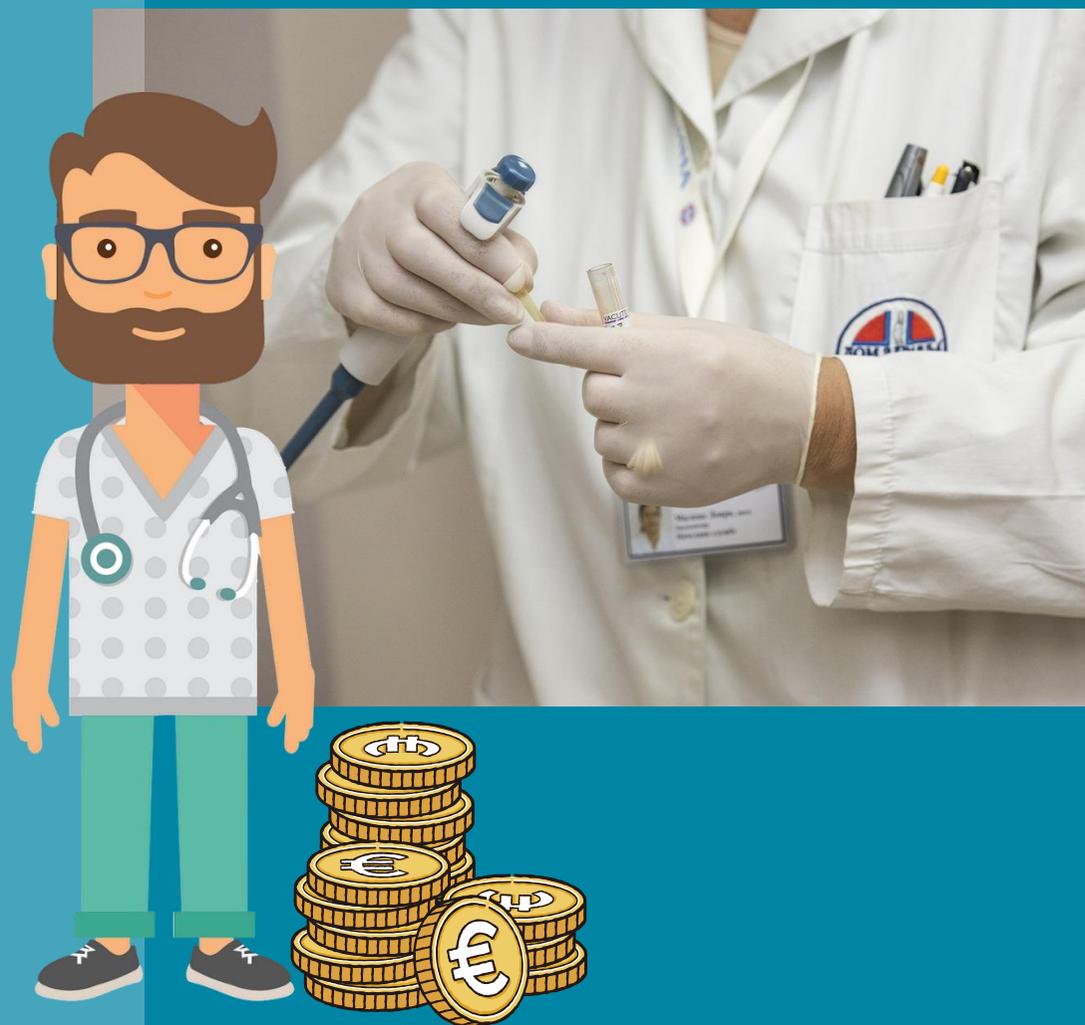
«Oh, che è... dottore, il virus...»

«Che è, che è? Sveglia, svegliati che è ora!»

«Ma il virus, la patrimonialite!»

«Ma che virus e virus, sveglia e a lavorare, e veloce anche, che qua si deve lavorare anche da ammalati, altrimenti mica si mangia»

«Sì, sì, il lavoro certo, comunque ero asintomatico...»



È in uscita
Il nuovo libro di Massimo Doria

I serramenti di Giuseppe il Falegname

Il Passaggio Generazionale Aziendale,
I Patti di Famiglia, l'Esenzione fiscale in
Successione/Donazione, le Polizze Key Man,
la Fiscalità ed Aspetti Giuridici.

“Tutto quello che serve sapere per
pianificare in azienda un corretto
passaggio generazionale”

PREORDINA LA TUA COPIA



Gli ordini sono aperti nel nostro sito: www.kleros.it

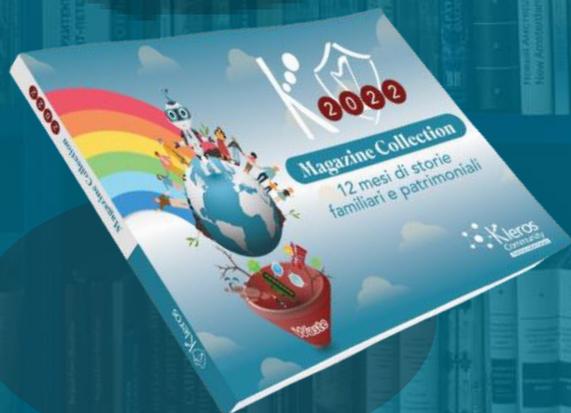


KLEROS LIBRARY

TUTTI I NUMERI DEL KLEROS MAGAZINE 2022

Il Kleros Magazine è nato dalla volontà di non fermarsi e di continuare a "comunicare". Nel corso dei mesi il Magazine è cresciuto ed è diventato un appuntamento fisso per molti professionisti del settore ma soprattutto per molte famiglie che si sono potute "ritrovare" in molti dei casi reali affrontati in ogni numero. Questo è il secondo libro con la raccolta degli articoli usciti durante il 2021: da collezionare e regalare ai propri clienti!

€35 (incluse spese di spedizione)



ORDINA ORA



MASSIMO PERINI

IL PATRIMONIALISTA

Un viaggio nel mondo della patrimonialità.

Il Patrimonialista è prima il consulente delle persone e poi dei loro patrimoni. La narrazione si svolge attraverso un viaggio condiviso tra consulente e cliente e il cammino, fianco a fianco, sarà motivo di osservazione, riflessione e dialogo e anche occasione di racconti e aneddoti.

€25 (incluse spese di spedizione)



ORDINA ORA

KLEROS LIBRARY

MASSIMO DORIA

LA VERA STORIA DI UN SACERDOTE, UNA POLIZZA VITA E UNA PERPETUA.

LE POLIZZE VITA COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE

Il testo è dedicato esclusivamente alla tematica delle polizze vita e come esse rappresentino un prezioso strumento per la “pianificazione patrimoniale”, nella tutela del patrimonio, della persona, ma soprattutto per la famiglia e per le persone a noi care.

All'interno di questa nuova uscita Massimo Doria descrive molti esempi reali e dettagli tecnici che occorre necessariamente comprendere e conoscere per ottenere un corretto, utile e proficuo risultato consulenziale nel rapporto professionale con il proprio cliente.

€35 (incluse spese di spedizione)

ORDINA ORA



MASSIMO DORIA

LA GIARDINIERA DI ZIA NORMA

Una raccolta di episodi reali che hanno l'obiettivo di far capire l'importanza della tematica patrimoniale e del perché “tutti dovrebbero fare un testamento”, comprese le famiglie con situazioni patrimonialmente più semplici.

€22 (incluse spese di spedizione)

ORDINA ORA



LE NOVITÀ DEL MESE

**AGGIORNAMENTO
LEGISLATIVO
GIURISPRUDENZIALE
KLEROS**



L'EREDITA' DEL CONTRATTO PRELIMINARE

(Cass. civ., ord. del 29 agosto 2023, n. 25396)

dott. Massimo Doria

Particolarmente rilevante appare la tematica affrontata recentemente dalla Corte di Cassazione. Il caso trattato riguarda il contratto preliminare di acquisto immobiliare. L'interesse della pronuncia appare di non poco conto se solo si pensa alla frequenza dell'utilizzo dello stesso nella quotidianità dei trasferimenti immobiliari (e non solo).

Come noto la sottoscrizione del contratto preliminare obbliga le parti alla stipula del definitivo, che avverrà necessariamente in un momento successivo.

E' evidente, quindi, che tra preliminare e definitivo deve intercorrere un lasso di tempo più o meno lungo, durante il quale potrebbe anche accadere, come nel caso di specie, che una delle parti venga a mancare.

In tal caso si verifica la successione ereditaria della posizione contrattuale (contratto preliminare), nonché dell'immobile se, come nel caso di specie, la parte che viene a mancare è il "venditore".

Il nodo sciolto dalla Suprema Corte è il seguente: possono validamente partecipare al definitivo solo alcuni degli eredi del contraente defunto?

La questione non appare così pacifica, se solo si tiene conto che nei primi due gradi di giudizio si sono registrati giudizi contrastanti.

La Suprema Corte, precisa che, se muore il promittente, tutti gli eredi devono firmare il definitivo.

La Cassazione, nell'argomentare la sua posizione, sottolinea che la "promessa di vendita" di un bene oggetto di comunione è una "obbligazione indivisibile" avente "natura collettiva" che deve essere adempiuta da tutti i comproprietari i quali costituiscono "un'unica parte complessa": pertanto, le loro dichiarazioni di voler vendere si devono fondere in un'unica volontà negoziale, con la conseguenza che, se dovesse mancare una di tali dichiarazioni, non si formerebbe validamente la volontà di una delle parti del contratto preliminare e, di conseguenza, non si verificherebbe il presupposto, per il promissario acquirente, per il valido acquisto del bene oggetto del preliminare.



LA FISCALITA' SUCCESSORIA DELLE QUOTE DI NON CONTROLLO DELLA HOLDING

(Corte di Cassazione, sent. 6082/2023, Ag. delle Entrate, Interpello 552/2021)

avv. Massimo Perini

Considerata la diffusione della società cosiddette "holding", ossia società che detengono partecipazioni in altre società, pone in massimo rilievo un recente arresto giurisprudenziale in materia.

Il tema dibattuto inerisce il trattamento fiscale successorio della partecipazione nella società holding agli eredi del titolare.

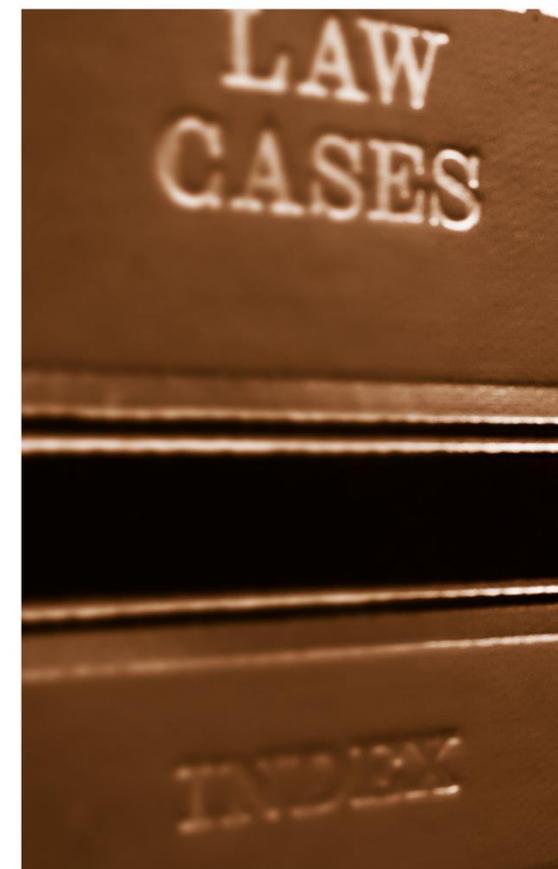
Il punto cruciale è quello di comprendere se il trasferimento per successione ereditaria o donazione di una quota di controllo di una holding ai discendenti, determina l'esenzione fiscale ex art 4 ter del TUS (D.lgs. 346/1990) rispetto alla quota di minoranza detenuta dalla holding stessa nella società partecipata.

La vicenda trae origine dal conferimento da parte di un socio di minoranza qualificata della sua partecipazione in una holding personale, il cui capitale è destinato ai suoi discendenti.

La Corte di Cassazione abbraccia l'orientamento espresso dalle Entrate, col quale viene escluso che in un caso simile possa trovare applicazione l'esclusione dall'imposta di successione e donazione ex art. 3, c. 4 ter, Tus.

Tale orientamento pone in primo piano un requisito imprescindibile: l'esenzione nel trasferimento può avvenire solo ed esclusivamente in presenza dell' "esercizio di attività d'impresa".

Partendo da tale presupposto, la Suprema Corte specifica che nel caso della holding, tale requisito può ravvisarsi solo quando quest'ultima detenga una partecipazione di controllo nella società esercente l'attività imprenditoriale.



Domande frequenti

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



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

E qualche **altra curiosità** . . .



Fabbian Luca

ASSICURAZIONI

RIPROGETTA LA TUA SICUREZZA ECONOMICA

**Per dubbi
e domande
contattaci direttamente**

✉ luca@fabbianassicurazioni.it

☎ **0444.830054**



Quanto incideranno le **tasse di successione** ?

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



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





Kleros TEAM



MASSIMO DORIA



GIANNI FUOLEGA



MASSIMO PERINI



ELISA BOSCARATO



MARTINA DORIA



GLORIA ROSSETTI



GIULIA CIGNA



ALESSANDRO BIANCHIN



TOMMASO ELIA



MARTINA BOSCOLO



CINZIA DE GRANDIS



Kleros LEGAL NETWORK



ABRAM RALLO



ENRICA MARIA GHIA



ELENA FRANCHI



RICCARDO RIZZO



SILVIA ROBBI



LAURA LONARDI



RENATO GASPARINI



ALEX VESCOVI



FRANCESCO CONTI



ELISABETTA VACCHER



ALESSANDRA CAMILLERI



FRANCESCA LUPOI



community@kleros.it

www.kleros.it

Numero Verde
800 33 02 33



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 -