

Patrimonia & Consulenza

www.patrimoniaonline.it
TRIMESTRALE OTT/DIC 2017
ANNO 3 - NUMERO 4 - € 14,00

SUCCESSIONI E PROTEZIONE PATRIMONIALE

FISCO

Il 2018 anno
di consolidamento
delle agevolazioni
fiscali

I consigli
di chi ci crede

PERSONAL BRANDING

Nasce il
movimento
contro

IL TRUST COMMERCIALE
IN ATTIVITÀ
PRIVE DI RISCHIO

Silvano Maggio



STUDIO MAGGIO: IL FRUTTO DELLA PASSIONE

Silvano Maggio, titolare dell'omonimo studio di commercialisti di Vicenza è specializzato in Consulenza Patrimoniale con particolare riguardo all'istituto del trust.

Ha capito già in tempi non sospetti quello che adesso dicono in molti: la consulenza non può essere sempre uguale a se stessa, chiusa in una specializzazione espressa dal singolo professionista. Nemmeno quando si tratta del commercialista di fiducia.

Il cliente di oggi ha problemi che richiedono competenze su più fronti. Ma, poiché nessuno può essere ferrato in tutto, la soluzione del futuro è la rete, cioè un network di professionisti che uniscono le proprie competenze per offrire al cliente una visione di insieme e soluzioni altamente personalizzate.

Lo Studio Maggio ha da tempo attivato una rete di professionisti specializzati nei vari ambiti della gestione aziendale: dalla consulenza societaria e contrattuale, alla revisione dei conti, alla logistica, valutazione e ristrutturazione di aziende, internazionalizzazione, costituzione di reti d'impresa, ICT Per ciascuna di queste competenze una società dedicata, per un totale di una cinquantina di professionisti che collaborano tra loro.

Silvano Maggio ha espresso così fortemente questo concetto di intreccio di competenze nel corso della sua carriera da aver prestato la sua voce e la sua esperienza al Patrimoney Tour, corso itinerante che porta nelle maggiori città italiane il concetto dell'evoluzione del Consulente Finanziario in Patrimonialista, con competenze in tutti gli aspetti che circondano il Patrimonio.



Come si è sentito nei panni di docente in Patrimoney Tour?

A mio agio. Di qualunque specializzazione si stia parlando - avvocato, commercialista, assicuratore... - il Consulente Patrimoniale nella realtà attuale è obbligato a prendere in considerazione l'insieme delle soluzioni che nascono da una valutazione globale e contestuale dell'azienda, dell'imprenditore, della famiglia, della persona.

Sto pensando alla varietà di strumenti che possono rispondere in maniera appropriata all'insieme delle esigenze del cliente: dalla costituzione di una società, piuttosto che di un Trust, ovvero di un Patto di famiglia o di una polizza ad hoc ...

L'esigenza può nascere dal passaggio generazionale, dalla tutela del Patrimonio, dall'attuazione della normativa sul Dopo di noi o ancora dall'Ottimizzazione Fiscale ...

Nel momento in cui si valuta la situazione complessiva del cliente, nascono le soluzioni più appropriate e rispondenti alle sue concrete esigenze.

Ci vuole una grande apertura mentale per intuire le opportunità e cooptare altri specialisti.

Non c'è dubbio, il professionista deve prima di tutto avere competenze allargate alle tematiche che circondano la sua specializzazione.

Infatti per rispondere adeguatamente diventa fondamentale fare sistema con la gamma degli specialisti che un network ben organizzato può offrire.

Inoltre l'interazione porta a una serie di servizi in più da offrire ai propri clienti, con una ricaduta anche sul business.

Ci faccia un esempio.

La settimana scorsa sono stato da un mio cliente che aveva ricevuto una proposta di soluzione dal suo notaio: trasferire al figlio le proprie quote di SRL mediante un atto di donazione.

Di primo acchito poteva anche essere la soluzione, ma dal confronto approfondito con l'interessato ho capito che non erano state esaminate e approfondite tutte le opzioni.

Basti pensare alla situazione familiare del figlio, oltre a quella dei genitori; a tutti i rischi connessi: personali, famigliari, aziendali; alla successiva protezione dello stesso figlio nella veste di futuro amministratore di società, le polizze assicurative in essere e così via.

Alla fine il cliente ha compreso e apprezzato la varietà delle soluzioni.

Esiste ancora reticenza da parte dei clienti ad aprirsi su questi temi con un consulente?

Si tratta di un falso problema: è il cliente stesso che si apre totalmente, man mano che si prosegue nell'analisi e

tocca con mano l'esistenza di soluzioni alternative anche a problematiche che addirittura ignorava.

E ai giovani che iniziano la professione di Consulente Patrimoniale e affrontano un cliente, magari più anziano di loro, cosa consiglia?

Quello che conta alla fine è la loro preparazione che va curata dedicando, se serve, anche il sabato e la domenica

E' senso del dovere o passione?

E' passione; come si fa a lavorare senza passione? E poi la passione è contagiosa. Nel mio studio c'è un clima meraviglioso perché condividiamo una passione comune.

Dopo l'università io sono andato a lavorare gratis pur di imparare.

Ha voglia di raccontarsi?

Ho cercato lavoro in molte aziende finché ho trovato proprio quello che cercavo. Mi ero laureato in economia e commercio con il massimo dei voti e la lode, ma venivo dal liceo classico e sentivo che dovevo imparare tutto

L'UTILIZZO DEL TRUST COMMERCIALE IN ATTIVITÀ PRIVE DI RISCHIO

Il **Trust commerciale** è una fattispecie di Trust di cui non si legge né si sente parlare.

Va ricordato che il Trust non è un soggetto giuridico, tuttavia ai fini fiscali viene considerato un soggetto di imposta alla stregua di una persona fisica.

Dal punto di vista della tassazione, se il Trust non svolge attività imprenditoriale è soggetto all'imposta Ires nella misura del 24%.

Se invece il Trust è commerciale è assoggettato sia all'imposta Ires (con aliquota del 24%) che all'imposta Irap (con aliquota del 3,9%).

Per esemplificare poniamo il seguente caso.

Mario è un docente universitario e spesso è presente in qualità di relatore in convegni nazionali e internazionali. Inoltre, con l'autorizzazione della sua Università, svolge attività di consulenza e formazione presso varie aziende.

Questa attività ha portato Mario a sviluppare un modello applicativo, composto da un software con relativo manuale operativo, che viene concesso in uso alle aziende a fronte di una royalty.

Dal punto di vista giuridico, Mario ha creato quello che nel Diritto Industriale si definiscono **opere dell'ingegno**, che comprendono dal brevetto al semplice know-how. Si tratta di un bene economico che il soggetto titolare può vendere o concedere in uso a terzi.

I compensi che ne derivano sarebbero destinati a sommarsi al reddito di Mario comportando l'aumento della tassazione in base alle aliquote Irpef applicabili.

Mario però ha da tempo costituito un Trust in applicazione delle legge "dopo di noi" a beneficio del figlio disabile, nel quale ha inserito la casa di abitazione e i propri risparmi.

Ipotizziamo di far confluire nel Trust anche il "tesoretto" rappre-

sentato dall'opera dell'ingegno sopra descritta (il software con il relativo manuale operativo) in modo che il Trustee possa sfruttarla economicamente a vantaggio dei beneficiari.

Ai fini del conferimento in Trust, sono stati attribuiti a questa opera dell'ingegno:

- un nome convenzionale
- una descrizione puntuale
- un preciso valore espresso in termini monetari.

Dato che lo sfruttamento delle opere dell'ingegno costituisce un'attività commerciale, si configura un Trust commerciale e conseguentemente il Trustee deve richiedere l'attribuzione della partita IVA e adempiere agli obblighi contabili e fiscali.

In prima istanza risulta evidente ancora una volta l'estrema versatilità del Trust a dare soluzione a



tematiche nuove e articolate. Nel caso di Mario, accanto alla mission inizialmente perseguita e cioè la cura e il benessere del figlio disabile, il trust riesce a dare espressione e raggiungere ulteriori obiettivi che così si possono sintetizzare:

- ✓ la **protezione del patrimonio e dei suoi frutti** a favore degli eredi;
- ✓ il **passaggio generazionale** dell'opera dell'ingegno secondo la volontà dell'autore,
- ✓ la possibilità di inserire nel Trust le ulteriori **integrazioni al know how** che l'autore, in vita, apporterà nel corso del tempo;
- ✓ la **tassazione**, Ires con aliquota fissa del 24% in capo al trust certamente più favorevole rispetto alle aliquote progressive Irpef in capo alla persona fisica;
- ✓ **rischio zero** per il Trustee;
- ✓ la possibilità di proseguire l'attività di sfruttamento dell'opera dell'ingegno, a vantaggio dei beneficiari del Trust, anche in **caso di premorienza** dell'autore;
- ✓ al momento della successione infine, una **imposta di successione** a carico degli eredi/beneficiari pari a zero.

sul bilancio.

All'imprenditore che mi ospitava gratuitamente chiesi di stare al fianco di una persona di esperienza amministrativa. Lui era uno che arrivava in ufficio alle cinque del mattino ed io alle sei. Sono rimasto qualche mese a imparare; ero l'ombra della sua responsabile amministrativa.

Di seguito ho accettato un lavoro in una associazione di categoria, e ho ampliato le mie esperienze per un altro anno.

Dopo di che lo stesso imprenditore che mi aveva ospitato come garzone di bottega mi richiama offrendomi di fare il Direttore Amministrativo: io non potevo che prendere il volo.

Questa esperienza aziendale mi è stata forse più preziosa dell'università perché mi ha lasciato dentro il modo di pensare, la mentalità dell'imprenditore.

Il professionista, soprattutto oggi, non può non avere una visione imprenditoriale: lo studio, fermo restando l'elevato livello di professionalità delle prestazioni che si rendono al cliente, deve essere gestito come un'impresa.

Quindi la ricetta è alta competenza, senso imprenditoriale, passione...

Guardi le faccio un esempio. Nel mio studio c'è una ragazza di 33 anni, esperta in valutazione e cessione di azienda. Ha appena finito un corso postuniversitario al CUOA, 18 giorni di Master.

Un altro mio collaboratore ha appena terminato un corso a Milano di consulenza patrimoniale, una serie di we



ek-end di seguito.

Questa formazione è un investimento, per loro e per il mio studio. Ci credono e noi crediamo in loro. Per questi giovani è stato il mio regalo di Natale.

Ritorniamo alla sua storia

Dopo due anni di azienda ho scelto la libera professione. Nel corso dei miei tre anni di praticantato presso un professionista ho cercato di attuare alcune idee innovative. Per esempio la costituzione di una società fiduciaria; nella mia città, Vicenza, assai ricca di imprese, ne esisteva solo una.

L'anno dopo ho costituito la prima società di leasing della mia provincia. Mi ricordo che sono dovuto andare a lezioni di matematica finanziaria per apprendere come calcolare i canoni avendo a disposizione soltanto una calcolatrice tascabile. Un investimento molto redditizio per il mio cliente.

Il suo studio quando nasce?

Contestualmente al praticantato. A fine giornata, oltre che al sabato e alla domenica, con la mia Lancia Beta coupè, sempre provvista di biscottini e di una bottiglia d'acqua, visitavo i miei primi clienti.

Nel frattempo si è sposato?

Sì e ho avuto anche la fortuna di avere due figli.

E poi?

Abbiamo creato più volte studi associati, società tra professionisti sempre in modo per così dire "orizzontale".

Dopo tante esperienze, finalmente nel 2007 assieme a tre giovani, oggi trentottenni, costituisco una società: KValue Srl, con caratteristiche nuove.

Da quella prima società ne nascono altre, sempre Srl: in tutto un gruppo di 50 persone con professionalità diverse che si supportano l'un l'altra costituendo in tal modo un vero network.

Finalmente raggiungo il mio obiettivo.

Come ha conosciuto questi giovani?

Uno è mio figlio, uno mio nipote, l'altro è come fosse un figlio. Tre ragazzi preparati e pieni di passione.

Pensi che l'ultima società del gruppo passa nel terzo anno di vita da 100 a 275 milioni di fatturato, con un budget di oltre 500 milioni per il 2018.

Ma il punto non sono i soldi, quello che interessa è il network che bene sintetizza preparazione, passione, ma anche la costanza nel credere nei propri obiettivi.

Suo figlio ha preso da lei? L'istinto commerciale, la mentalità, la voglia di combattere...

Francesco in famiglia ci ha sempre visti attivi, poi mia moglie lo ha sostenuto nel suo interesse per la lettura così è cresciuto anche dal punto di vista culturale. La cultura è fondamentale.

So che lei ha molti interessi e passioni: la cultura classica, la storia, l'archeologia e le immersioni subacquee.

La vita va vissuta pienamente.



Aviva

L'Assicurazione che pensa alla Qualità dei tuoi Investimenti

Con oltre 300 anni di storia, Aviva è il principale Gruppo Assicurativo in Gran Bretagna e tra i leader in Europa. Il Gruppo offre a 33 milioni di clienti nel mondo prodotti e servizi assicurativi, di risparmio e di investimento.

In Italia dal 1921, la Compagnia vanta una capillare presenza sul territorio, grazie ad accordi con primari gruppi bancari del panorama italiano, ai promotori finanziari e alle reti di agenzie plurimandatane e broker.

Aviva opera sia nel ramo Vita che nell'area Danni, offrendo ai propri clienti soluzioni assicurative completa rivolta alla soddisfazione dei bisogni degli individui, della famiglia e delle imprese.