



mediolanum

PRIVATE BANKING



# Asset Private&Wealth Management

Ancona, 8 Aprile 2019

# CESARE LANATI

*Resp. Asset Protection Advice  
Direzione Asset Private & Wealth Management  
BANCA MEDIOLANUM S.p.A.*



# La ricchezza degli Italiani



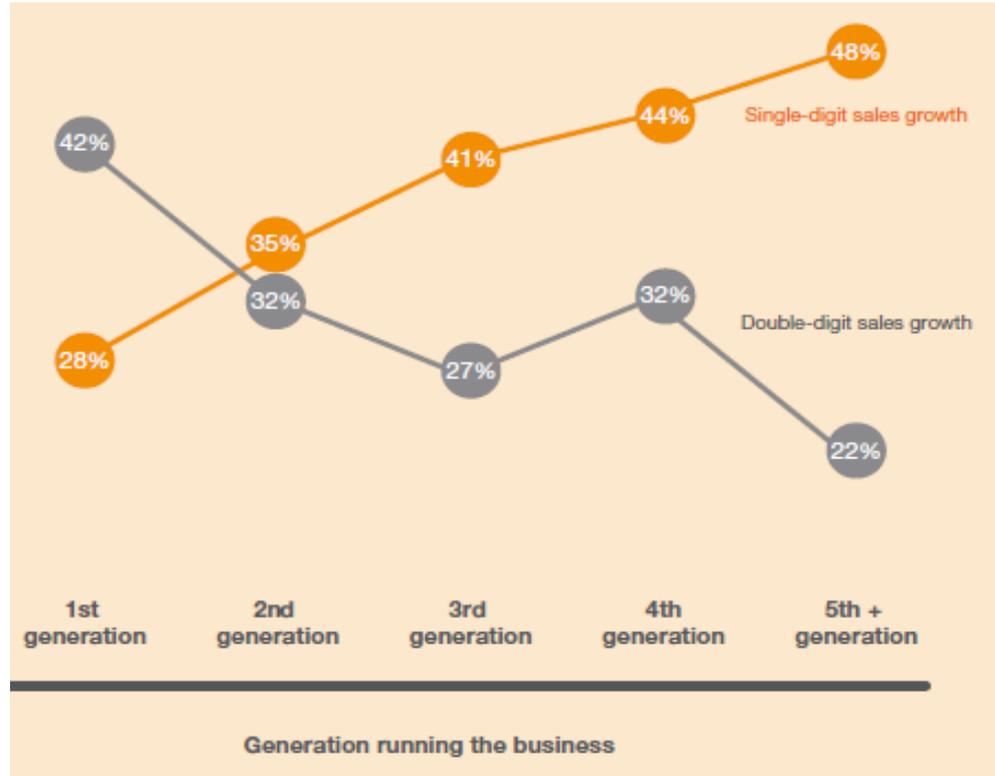
# Il peso delle Aziende familiari

<b>AZIENDE FAMILIARI</b>	
<b>Aziende Familiari 20-50 mln €</b>	<b>6.579</b>
<b>Aziende Familiari &gt; 50 mln €</b>	<b>4.597</b>
<b><i>Totale</i></b>	<b>11.176</b>

Fonte: Osservatorio AUB  
Bocconi

# La dinamica generazionale

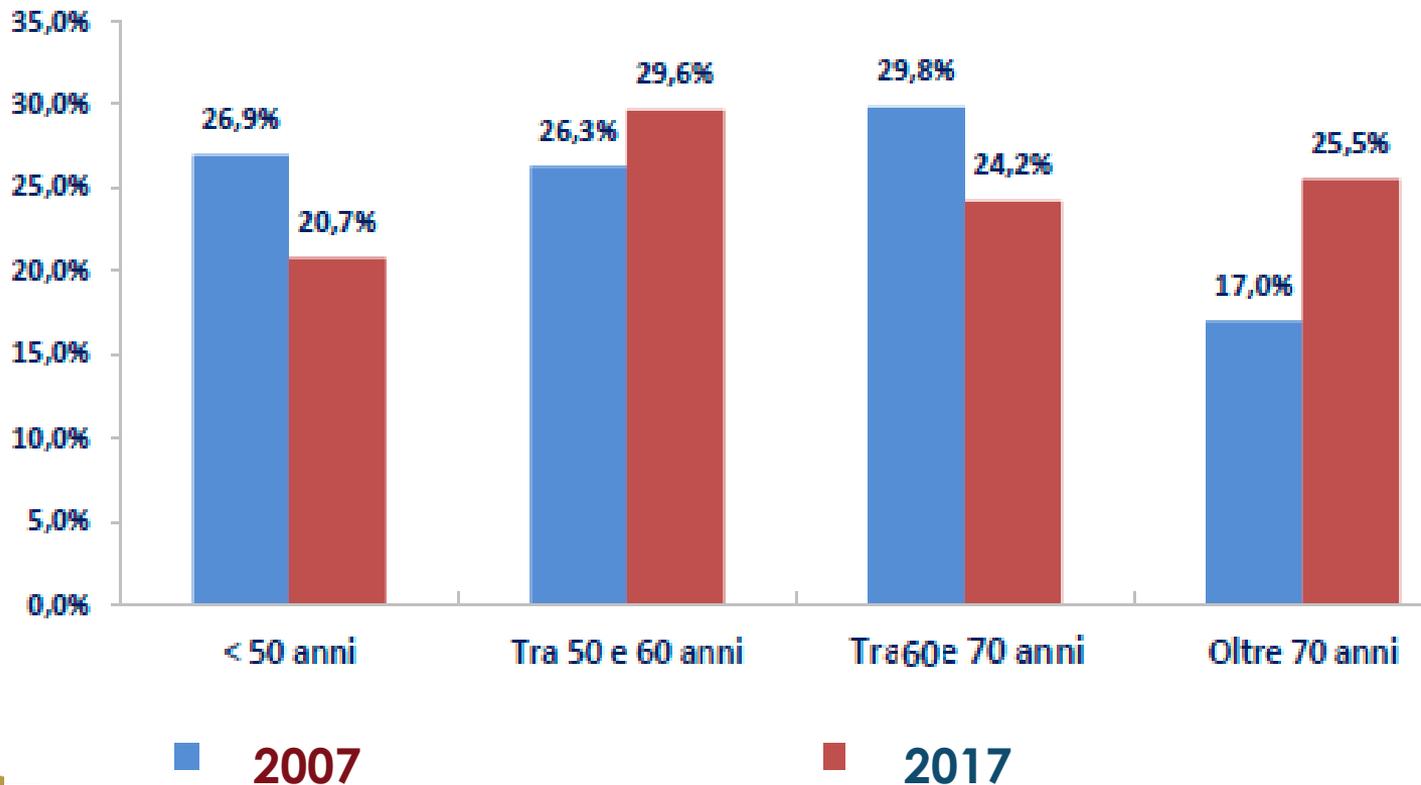
La 1°  
generazione  
è più  
«performante  
»



Base: all 1/2/3/4/5+ generation global respondents (2018: all answering n=1,040/1,082/480/187/127)  
Source: PwC Global Family Business Survey 2018

Fonte: PwC

# La dinamica generazionale

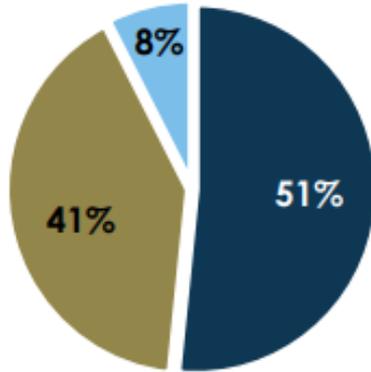


**I leader ultra-settantenni sono aumentati di quasi 10 punti in un decennio...**

Fonte: Osservatorio AUB Bocconi

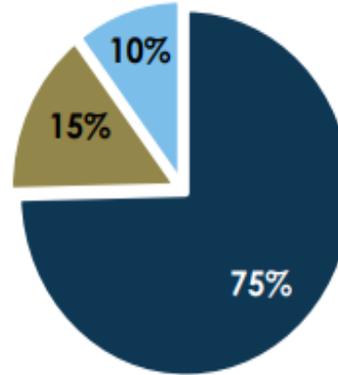
# Il passaggio generazionale: le criticità

Motivi che rendono scabroso il tema del passaggio generazionale (quote %)



- Equilibri familiari
- Assenza di competenze
- Frazionamento azionario

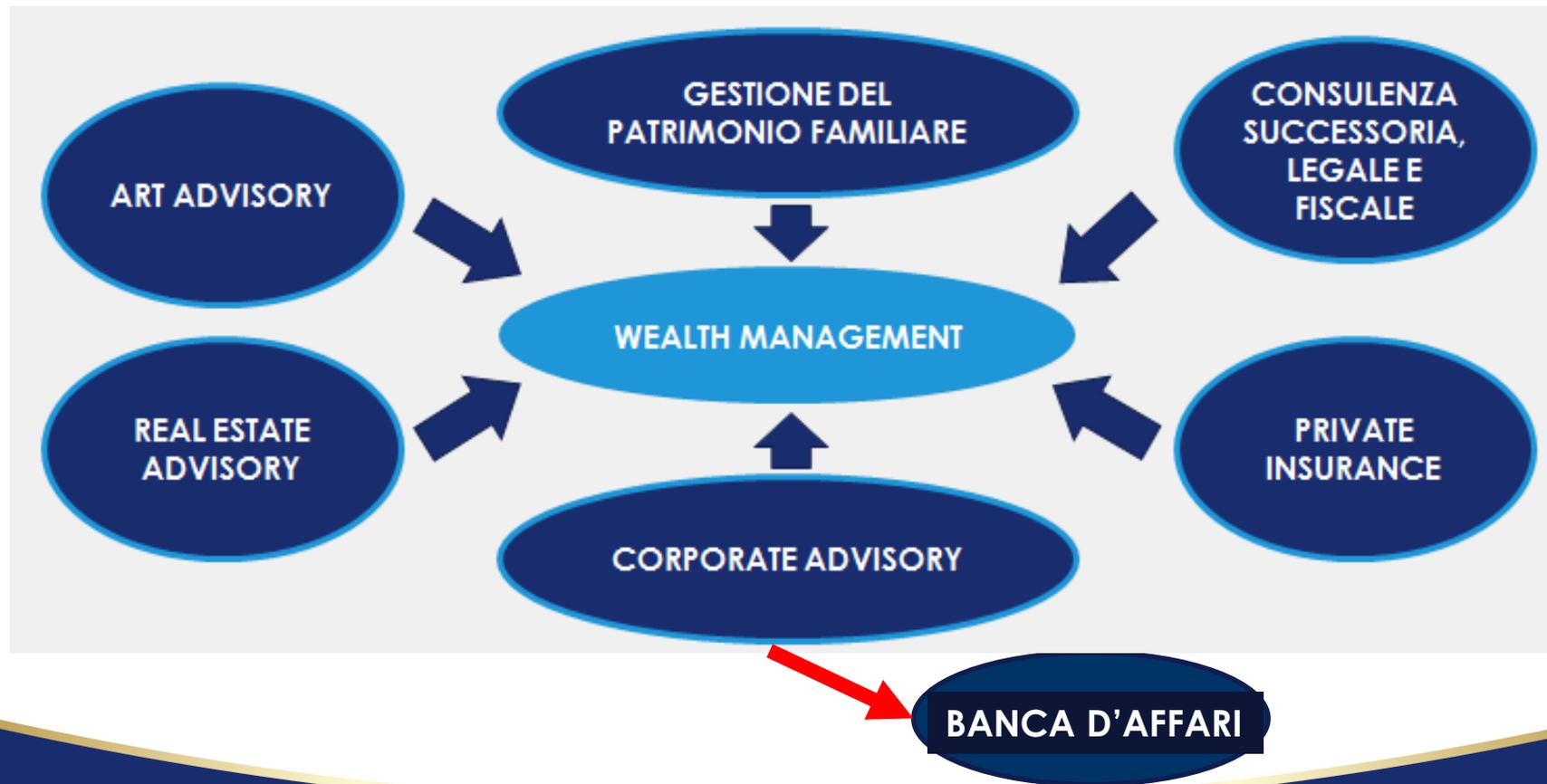
Passaggio: motivi per cui non lo si è affrontato (quote %)



- E' presto
- Manca di eredi
- Concorrenza tra eredi

Cineas-Mediobanca, Osservatorio sul risk management nelle medie imprese manifatturiere

# Il nostro approccio verso il Cliente Imprenditore



# Contesto e criticità del passaggio generazionale



# Una necessità dell'imprenditore

---

- l'imprenditoria italiana è in massima parte costituita da PMI con forte guida dell'imprenditore consolidatasi in decenni di attività
- rapporto fra imprenditore e manager (spesso complesso)
- problematica dell'inserimento di familiari nella gestione dell'impresa

Le difficoltà nascenti da mercati sempre più estesi, le contese familiari, il buon esempio dato da imprenditori virtuosi, accrescono la consapevolezza dell'opportunità di pianificare il passaggio generazionale per assicurare il futuro dell'impresa

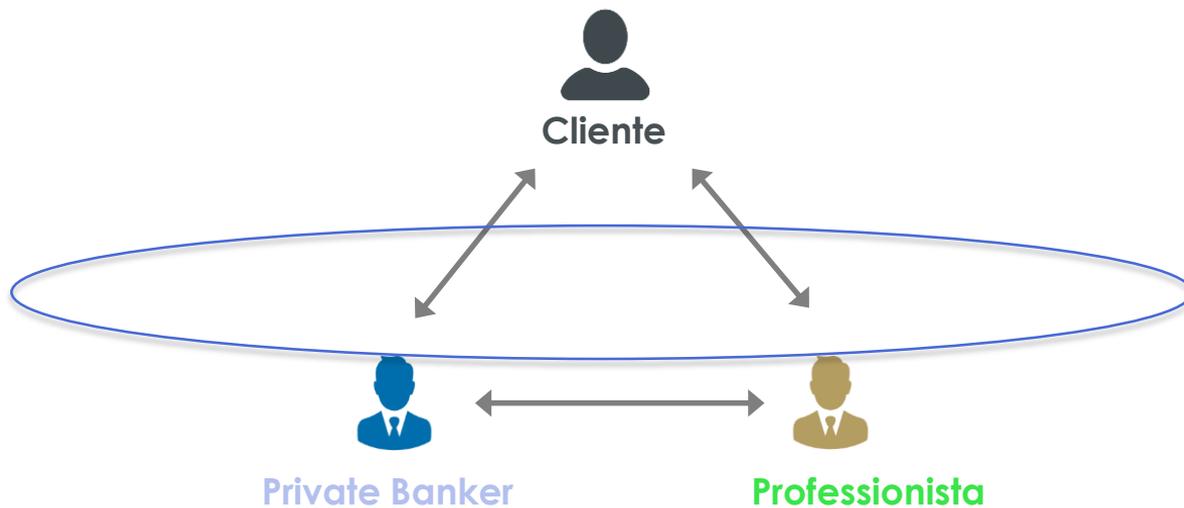
# Istituti giuridici rilevanti

- L'ordinamento mette a disposizione **differenti istituti giuridici** che possono assolvere allo scopo prefissato dall'imprenditore di garantire un futuro certo all'azienda
- A seguito della riforma del diritto societario è inoltre aumentata la flessibilità del sistema, sia la *società a responsabilità limitata* che la *società per azioni* possono assicurare una *governance* stabile dell'impresa di famiglia.
- Tra gli istituti giuridici messi a disposizione dall'ordinamento, alcuni sono stati
- creati per altri scopi, ad esempio:
  - **Holding**
  - Società semplice
  - Fondazione
  - altri, introdotti o recepiti *ad hoc*, quali ad esempio:
    - Patto di famiglia
    - Trust

# Il ruolo del professionista, della Banca e della Fiduciaria

Direzione AP&WM

Med. Fiduciaria



# Il messaggio

## Vantaggi

- Pianificare la successione in vita permette di ottimizzare l'imposizione fiscale
- Pianificare la successione è uno strumento utile a garantire una corretta ripartizione del patrimonio fra più eredi nel rispetto delle capacità e del ruolo di ciascuno di essi (rispetto delle quote ereditarie)
- Pianificare la successione in vita vuol dire trasmettere l'azienda integra ai propri discendenti
- Pianificare la successione è una necessità per consentire la continuità di un progetto aziendale
- Non pianificare in vita la successione vuol dire lasciare decidere a qualche altro