

L'esperto



La pianificazione successoria nell'era dei Family Office

Giovanni Cuniberti
Torino

La pianificazione successoria rappresenta un aspetto cruciale nella gestione del patrimonio familiare, essenziale per assicurare una trasmissione efficace e armoniosa delle ricchezze da una generazione all'altra. In un contesto globale in cui si prevede il trasferimento intergenerazionale di patrimoni high net-worth per un valore stimato di USD 8600 miliardi entro il 2029, emerge chiaramente l'importanza di un approccio strategico e ben ponderato alla successione patrimoniale. Tuttavia, nonostante l'inevitabilità di tali questioni, una significativa porzione di famiglie si trova impreparata, con il 70% di esse che riscontra difficoltà nel passaggio generazionale del patrimonio e il 67% che identifica

la pianificazione successoria e le questioni ereditarie tra le principali preoccupazioni. Le domande fondamentali che ogni famiglia dovrebbe porsi nell'ambito della pianificazione successoria includono la tempistica e il metodo del trasferimento patrimoniale, la volontà di rinunciare al controllo sui beni, l'organizzazione del trasferimento, l'età ideale per l'eredità dei successori e le strategie per la protezione del patrimonio in tempi di crisi. Queste questioni sollevano la necessità di un'approfondita riflessione strategica, che tenga conto delle specificità legali e fiscali che variano in base ai diversi contesti nazionali e giurisdizionali. Un aspetto fondamentale della pianificazione successoria riguarda la comunicazione precoce e aperta

con le generazioni future. La mancanza di dialogo può facilmente portare a dispute e fraintendimenti, come dimostrato dal fatto che il 72% dei trasferimenti problematici di beni è correlato a cattive comunicazioni intergenerazionali.

Il 70% delle famiglie incontra difficoltà nel passaggio generazionale del patrimonio e mostra preoccupazioni



È quindi essenziale avviare discussioni informali e strategiche con i potenziali eredi, coinvolgendoli nelle decisioni relative alla gestione degli investimenti e alla pianificazione successoria. Comprendere le aspirazioni, i valori e le motivazioni della nuova generazione è vitale per affinare la strategia patrimoniale. Oggi, molti giovani eredi privilegiano investimenti che supportano gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite e che rispettano i criteri ESG, dimostrando un crescente interesse per la filantropia, l'arte e la vita all'aperto. Esistono diverse strategie e soluzioni per la pianificazione successoria, come l'istituzione di trust e la sottoscrizione di assicurazioni sulla vita. I trust offrono una so-

luzione affidabile per proteggere e gestire il patrimonio a favore dei beneficiari designati, mentre le assicurazioni sulla vita possono fornire una fonte di liquidità immediata ai beneficiari dopo la morte del titolare. Entrambi gli strumenti hanno vantaggi e svantaggi specifici che devono essere valutati attentamente in base agli obiettivi individuali e familiari. In conclusione, la creazione di un piano di successione su misura richiede un'attenta valutazione delle esigenze personali, dei desideri e delle aspettative delle future generazioni. Non esiste un approccio universale; tuttavia, una volta delineato un piano, è cruciale revisionarlo regolarmente e apportare le modifiche necessarie. In questo contesto, la figura del fa-

family office assume un'importanza fondamentale, offrendo supporto specialistico nella gestione del patrimonio familiare, nella pianificazione successoria e nell'orientamento strategico delle famiglie. Attraverso la loro expertise, i family office sono in grado di guidare le famiglie nella definizione di strategie su misura che riflettano i valori, le aspettative e gli obiettivi specifici di ciascuna generazione. Il loro contributo si estende oltre la semplice pianificazione finanziaria, contribuendo alla costruzione di un legame solido e di lunga durata tra i membri della famiglia, basato sulla trasparenza, la comunicazione efficace e la condivisione dei valori fondamentali. ♦