

# Pianificazione e ottimizzazione del passaggio generazionale

Periodo del corso	Dal 23 Marzo al 24 Marzo 2021
Durata	12 Ore
Erogazione	Live streaming
Edizione	I Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	16/03/2021

Data ultimo aggiornamento: 07/04/2021



Pianificazione successoria, passaggio generazionale, ottimizzazione fiscale: temi strategici per la famiglia, a maggior ragione se si tratta di una famiglia “imprenditoriale”.

Considerando che non esistono soluzioni valide per tutti e che si tratta di un ambito in cui la personalizzazione (oltre che la discrezione) del servizio di consulenza patrimoniale raggiunge la sua massima espressione, poter approfondire i motivi e le modalità di “utilizzo” degli strumenti a disposizione dei processi di trasmissione della ricchezza tra generazioni è molto importante nel contesto della gestione del rapporto con il cliente.

La pianificazione successoria non è solo una questione di “allocazione delle risorse” programmata anticipatamente; è anche difesa di posizioni giuridiche, interessi, situazioni delicate laddove ogni componente della famiglia può avere o desiderare un ruolo, oppure no.

L’iniziativa esamina le regole che disciplinano la successione di un cliente residente in Italia sia da un punto di vista civilistico che fiscale, con focus sul Reg. 650/2012 dell'UE che ha comportato modifiche importanti nell'ambito delle successioni internazionali; si concentra, inoltre, su alcuni aspetti di carattere metodologico utili per l’accompagnamento dell’imprenditore e della sua famiglia in una fase complessa e, spesso, problematica.

Il corso si colloca nell’ambito del Progetto INTERREG “La piazza finanziaria ticinese e l’economia del Nord Italia. Stimoli all’integrazione territoriale in ottica transfrontaliera”, il cui scopo è approfondire le tre dimensioni cardine del divenire della regione: norme, economia e finanza.

Il corso è riconosciuto per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria della Swiss Association for Quality (SAQ): 12 ore (competenze tecniche e comportamentali).

## **Obiettivi del corso**

Al termine del corso, il partecipante:

- conosce le norme che regolano la successione mortis causa secondo l’ordinamento italiano: norme civilistiche e fiscali;
- conosce il Regolamento europeo in tema di legge applicabile e di giurisdizione nella prospettiva della gestione del rapporto cliente italiano - consulente svizzero;
- è in grado di inquadrare il servizio di pianificazione successoria in un più ampio e articolato rapporto di

consulenza patrimoniale al cliente "imprenditore" italiano.

## Il corso si rivolge a

Gestore patrimoniale

Consulenza clientela aziendale

Trustee

Legal

Certified Wealth Management Advisor CWMA SAQ

Consulente alla clientela affluent SAQ

Consulenza clientela Wealth Management

Wealth and Tax Planning Advisory

## Tematiche trattate

Governance, Risk & Compliance, ,

## Costi

CHF 620

## Periodo

### Lezione 1

23-03-2021, dalle 14.00 alle 17.30

### Lezione 2

24-03-2021, dalle 09.00 alle 17.00

# Programma

1. I processi di transizione e i fattori che influenzano il passaggio generazionale
2. La pianificazione del processo di passaggio generazionale (Piano strategico familiare, patrimoniale, aziendale)
3. Il ciclo di vita dell'azienda
4. Il passaggio generazionale della proprietà e della gestione aziendale
- 4.1. Passaggio successorio (famiglia) e passaggio generazionale (azienda): impresa di famiglia e family business
  - pianificare l'ingresso dei successori in azienda
  - famiglia e azienda: ruoli, competenze e percorsi di carriera
5. Elementi di diritto (italiano) matrimoniale e di famiglia
6. Le successioni in Italia
7. Successione mortis causa internazionale (Italia - Svizzera)
- 7.1. Principi generali del Regolamento (UE) n. 650/2012 in tema di legge applicabile e di giurisdizione
- 7.2. Le implicazioni del Regolamento sul diritto italiano, con particolare riferimento alla legittima e ai patti successori
- 7.3. Rapporto con il Trattato consolare tra Svizzera e Italia del 1868
8. Imposte di successione e donazione
9. Un caso di pianificazione successoria internazionale

## Interventi

DOCENTI:

**Riccardo Barone:** Partner, Tavecchio & Associati, Milano

**Maria Cristina Bonfio:** Avv. e Notaio, Studio notarile Molino Adami Galante, Lugano

**Paolo Gaeta:** Dottore commercialista, member of International Academy of Estate and Trust Law, Studio Gaeta e Associati, Milano

**Roberta Marinelli:** Dott.ssa, HR Sr. Director - Eli Lilly Italy Hub

**Francesco Pene Vidari:** Notaio e Avvocato, PTG Notai, Torino

**Andrea Tavecchio:** Senior Partner Tavecchio & Associati, TEP, Milano

## Esami

Nessun esame previsto

## Contatto

Maddalena Biondi

[mbiondi@csvn.ch](mailto:mbiondi@csvn.ch)

091 9616510

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati