



Belluzzo
INTERNATIONAL PARTNERS

PRIVATE CLIENTS • ITALIAN DESK

WEALTH STORIES

Issue 4 | 2023 | Giugno

Il presente documento è rivolto esclusivamente ai destinatari con esclusive finalità informative. L'obiettivo è quello di fornire una comprensione generale dei temi legali e tributari associati ai casi trattati.

Il contenuto del documento è tratto, nella parte relativa alle "Lezioni dal Family Business", da notizie di cronaca pubbliche. Le "Wealth Stories", invece, raccontano casi non riconducibili a fatti o persone realmente esistenti, pur derivando dall'esperienza professionale di chi scrive.

I casi trattati nel presente documento non possono e non devono essere considerati come una consulenza legale e fiscale, essendo riferiti a fattispecie che potrebbero essere descritte in via sommaria e parziale per esigenze redazionali. Per qualsiasi approfondimento relativo ad eventuali esigenze è opportuno richiedere una specifica consulenza fiscale e legale. Le informazioni contenute nel documento sono state redatte da Belluzzo International Partners per fornire al lettore una panoramica sugli argomenti di volta in volta trattati. I destinatari di questo documento in giurisdizioni diverse dall'Italia devono condurre ricerche indipendenti e osservare tutti i requisiti legali applicabili nelle loro giurisdizioni. In particolare, la distribuzione di questo documento in alcune giurisdizioni può essere limitata dalla legge e, di conseguenza, i destinatari accettano di essere in grado di ricevere questo documento senza contravvenire ad alcun requisito di registrazione non soddisfatto o ad altre restrizioni legali nella giurisdizione in cui risiedono o conducono affari.

Il nostro Studio è sempre disponibile per ulteriori approfondimenti degli argomenti trattati e per un confronto con Voi e/o con il Vostro consulente, per approfondire i vostri eventuali fabbisogni. Belluzzo International Partners agisce in diverse giurisdizioni in accordo con le normative vigenti. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo in assenza di previa autorizzazione degli autori. Per ulteriori informazioni si rinvia al nostro sito web.

LEZIONI DAL FAMILY BUSINESS

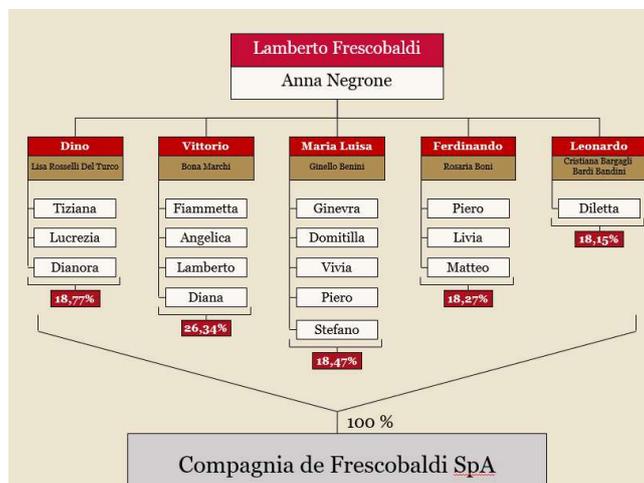
I Frescobaldi: il ritratto di una famiglia imprenditoriale giunta alla 31esima generazione

Passione per il vino, regole di governance condivise per i nuovi ingressi alla base di una storia imprenditoriale lunga 700 anni.

Nel pittoresco paesaggio delle colline toscane si erge una famiglia che ha scritto la storia del vino italiano per oltre 700 anni: i Frescobaldi. Da generazioni, questa dinastia ha mantenuto intatta la propria passione per l'enologia, producendo vini riconosciuti a livello internazionale. La **storia** dei Frescobaldi ebbe inizio nel XIII secolo, quando la famiglia si stabilì in Toscana e si immerse nel mondo dell'arte della vinificazione. Oggi, i Frescobaldi sono conosciuti come un punto di riferimento nell'industria vinicola italiana, giunti ormai alla **31esima generazione**.

Ospite del **Congresso Nazionale di STEP Italy**, tenutosi a Roma il 17-18 maggio, durante la tavola rotonda *"Trends in family governance: succession planning and gender issues"* moderata da **Paola Bergamin** - Partner di Belluzzo International Partners - **Diana Frescobaldi**, Managing Director Frescobaldi Group, ha evidenziato come un'oculata organizzazione, una condivisione di valori e idee, nonché precise regole di governance, siano

elementi indispensabili per la creazione di valore nel tempo.



Fonte: *Step Italy*

Dal punto di vista dell'organizzazione, una fondamentale scelta decisa all'interno delle regole di governance è stata la distinzione di due società con ruoli diversi:

- 1) La **Holding** che ha per oggetto la gestione delle azioni della società e la garanzia di corretti rapporti tra gli azionisti e la Società Operativa. Il Consiglio di Amministrazione si compone di:
 - membri della famiglia nominati con l'obiettivo di garantire una rappresentanza equilibrata di tutti i rami della stessa,
 - un esperto in materia di impresa familiare per evitare che i conflitti familiari possano influenzare l'operatività dell'impresa
 - due membri non familiari.
- 2) **Società operativa** incaricata della gestione di tutte le attività agricole, produttive e commerciali del

Gruppo, al fine di garantire la crescita e la redditività del medesimo. Il Consiglio di Amministrazione è composto da membri della famiglia e non, scelti in base alla loro competenza nella gestione dell'azienda: un rappresentante per ogni ramo della famiglia, l'Amministratore Delegato, il Capo Enologo, due esterni. Il Presidente è un membro della famiglia, l'Amministratore Delegato non è un membro della famiglia. Sono previsti, poi, Manager non familiari in vari ruoli chiave.



- 3) Per condividere i valori e la *mission* del Gruppo, i Frescobaldi hanno adottato un accurato **Accordo di famiglia** che stabilisce, in particolare, le regole e le linee guida per la gestione dell'azienda e la successione generazionale. Questo accordo sottolinea l'importanza della continuità aziendale, dell'unità familiare e della preservazione del patrimonio. Nel dettaglio, così come spiegato da Diana Frescobaldi, le **regole** sono state stabilite con l'obiettivo di:
- Preservare l'integrità familiare, per gestire la complessità della famiglia e

del gruppo e prevenire eventuali conflitti.

- Coniugare gli obiettivi di continuità e crescita del Gruppo con le relazioni famiglia-impresa all'interno di un gruppo familiare numeroso, composto da membri con esperienze di vita ed età diverse.
- Definire regole per l'ingresso in azienda dei membri della famiglia in base alle effettive esigenze.

Il lungimirante esempio della famiglia Frescobaldi mette in luce l'importanza di una **pianificazione patrimoniale e successoria**, capace di garantire continuità al family business, di generazione in generazione. Gli accordi di famiglia, in particolare, sono strumenti importanti per garantire la stabilità degli equilibri nelle imprese familiari, soprattutto nel delicato momento dell'avvicendamento di una generazione all'altra.

Messaggerie Italiane al terzo passaggio generazionale

Il cambio di guardia all'interno della holding vede Stefano Mauri, nipote del compianto Presidente Achille, prendere le redini del Gruppo.

Il terzo passaggio generazionale all'interno di Messaggerie Italiane segna un momento cruciale per questa importante realtà del settore editoriale italiano. Dopo la scomparsa di Achille Mauri, presidente dell'azienda, la **nuova governance** è stata definita

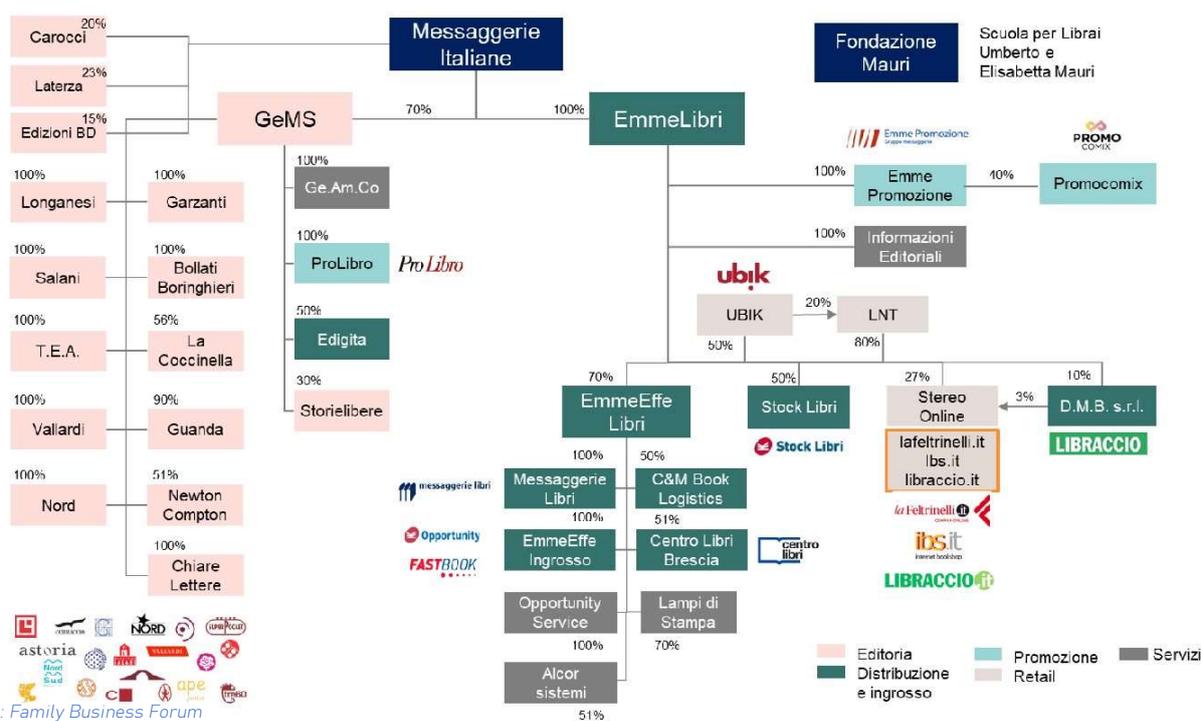
dall'assemblea degli azionisti e dal consiglio di amministrazione.

Stefano Mauri, nipote di Achille e figlio di Luciano, è il nuovo presidente di Messaggerie Italiane. Mauri, che fino a quel momento ricopriva il ruolo di vicepresidente vicario e consigliere delegato, assume ora la responsabilità di guidare l'azienda. Inoltre, entra a far parte del consiglio anche Sebastiano Mauri, figlio di Achille, segnando così il compimento del **terzo passaggio generazionale**.

Questo avvicendamento rappresenta – come per ogni realtà aziendale a matrice familiare – un momento delicato e di grande importanza per preservare la continuità aziendale. Il Gruppo, con ricavi che nel 2022 hanno raggiunto i 660

milioni di euro, vede due attività distinte e autonome: GeMS, Gruppo editoriale Mauri Spagnol, guidato da Stefano Mauri e rappresentante il secondo gruppo editoriale librario in Italia, e Emmelibri – Gruppo Messaggerie, la principale piattaforma di distribuzione e commercio del libro, guidata da Alberto Ottieri. Il passaggio generazionale all'interno di Messaggerie Italiane rappresenta una **testimonianza tangibile della possibilità di garantire la continuità familiare dell'azienda**. L'esempio di Messaggerie italiane evidenzia come un'adeguata **pianificazione del passaggio generazionale e la puntuale identificazione della governance**, siano alla base dell'organizzazione delle imprese familiari per un'efficace transizione intergenerazionale.

Il Gruppo Messaggerie: Struttura del gruppo



SUCCESSION: il passaggio generazionale che affascina il grande pubblico

Una serie televisiva avvincente che esplora le dinamiche complesse e travagliate delle successioni familiari

Dopo 4 stagioni che hanno tenuto gli spettatori incollati agli schermi, giunge al termine l'acclamata serie TV "Succession" nella quale il **passaggio generazionale** si rivela il tema centrale della storia. Ambientata nell'affascinante mondo degli affari e dei media, la serie esplora le complicazioni e le tensioni che emergono quando una famiglia potente si trova ad affrontare il difficile compito di trasmettere il testimone alle generazioni future.



Il cuore della storia ruota attorno alla famiglia Roy, i proprietari dell'impero mediatico Waystar Royco. Logan Roy, il patriarca carismatico, è al centro della scena nell'arduo compito di decidere chi sarà il suo successore. I suoi quattro figli sono tutti in lizza per il controllo dell'azienda, ognuno con le proprie ambizioni e talenti. Il passaggio generazionale nella serie si manifesta in diverse forme. Da un lato, c'è il **confronto tra la vecchia guardia e la nuova**

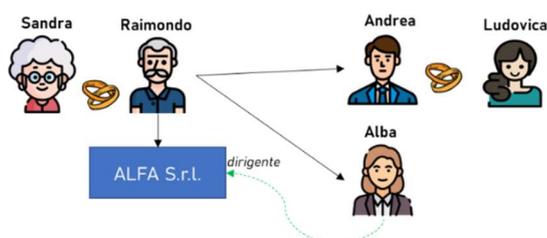
generazione dei suoi figli, che rappresenta una mentalità più moderna e ambiziosa. Questo conflitto genera rivalità, tensioni e una continua lotta per ottenere il favore del padre e il controllo dell'impero. D'altra parte, **il passaggio generazionale si riflette anche nella necessità di preservare e far crescere l'eredità familiare**. La serie esplora il conflitto tra il desiderio di innovazione e l'attaccamento alle tradizioni, mettendo in discussione se l'eredità familiare sia un privilegio o un fardello. Uno degli aspetti più affascinanti di "Succession" è come la serie riesca a rendere le dinamiche del passaggio generazionale estremamente realistiche e complesse, **mettendo in luce le sfide e i dilemmi che le famiglie imprenditoriali affrontano quando si trovano a gestire la successione**. "Succession" offre il giusto spunto di riflessione per evidenziare come solo **una corretta attività di pianificazione successoria possa preservare il valore dell'impresa di famiglia e prevenire il più possibile il conflitto tra i futuri eredi, mostrando come il destino di un'intera azienda e il suo patrimonio possano dipendere dalle scelte adottate in vita, in un'ottica di continuità e stabilità dell'attività di impresa**. I protagonisti riusciranno ad attuare un efficiente passaggio generazionale? **No spoiler please!**

WEALTH STORIES - #8

Una soluzione su misura per garantire il passaggio generazionale dell'azienda di famiglia

Patto di famiglia e diritti particolari: strumenti per cristallizzare gli atti di disposizione tutelando i bisogni del disponente

Il Sig. Raimondo ha 71 anni e detiene il 100% della società di famiglia (ALFA SRL) che dispone di flussi di cassa e di utili costanti. Raimondo, inoltre, è sposato con la Sig.ra Sandra dalla quale ha avuto due figli: Alba, di 42 anni, dirigente nella società di famiglia e Andrea, di 45 anni, il quale non si è mai occupato della società di famiglia ma si occupa, insieme alla moglie Ludovica, della società fondata insieme a lei che opera in un diverso settore.



Il Sig. Raimondo intende trovare una soluzione che gli consenta di:

- **garantire continuità** alla società di famiglia ed evitare forme di stacco nella gestione della società da parte dei figli quando lo stesso verrà a mancare;
- mantenere, sino al compimento di 80 anni, il **diritto di presiedere il CdA**

della società e un potere di veto su talune operazioni particolarmente rilevanti nonché la possibilità di ritrarre dalla società un beneficio economico tale da garantire una serena vecchiaia ed un adeguato tenore di vita per sé (e la propria moglie);

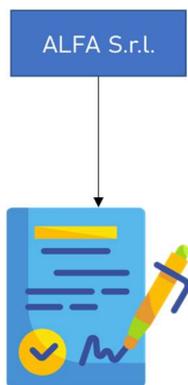
- garantire, nei limiti e in applicazione degli strumenti previsti dalla legge, che **l'azienda di famiglia vada alla figlia Alba**, ritenuta maggiormente idonea alla prosecuzione dell'attività d'impresa di famiglia.

Rivolgendosi a consulenti esperti nell'ambito del *wealth planning*, il Sig. Raimondo chiede di individuare un percorso che consenta di contemperare tali esigenze. I consulenti incaricati colgono subito quali primari punti di attenzione nell'ottica dell'individuazione degli strumenti applicabili (i) le **diverse attitudini dei figli e il diverso coinvolgimento degli stessi nell'impresa di famiglia** (ii) il **patrimonio complessivo** di Raimondo, costituito per la gran parte dalla società ALFA.

Inoltre, viene spiegato al Sig. Raimondo che **il diritto civile italiano stabilisce dei limiti inviolabili** a tutela dei figli per la disposizione a titolo gratuito del proprio patrimonio. Si tratta della cd. **successione necessaria**, disciplina volta ad individuare, per i soggetti avvinati da rapporti di parentela particolarmente stretti con il *de cuius* (coniuge e figli), delle **quote inviolabili** sul patrimonio di questi. Pertanto, salvo alcune specifiche

eccezioni, qualsiasi disposizione a titolo gratuito idonea a ledere le suddette quote potrebbe essere soggetta a **contestazioni da parte dei legittimari** lesi al momento dell'apertura della successione. Allo stesso tempo, qualsiasi accordo tra i futuri eredi per la rinuncia alle quote di propria spettanza sarebbe nullo in quanto violerebbe il cd. **divieto di patti successori** previsto dal Codice civile. Sulla base di tali necessarie premesse, insieme al Sig. Raimondo, alla moglie Sandra e ai figli Andrea e Alba, i consulenti cercando di individuare una soluzione che metta d'accordo tutti rispettando i desiderata del "capofamiglia". La soluzione individuata viene scandita dai seguenti passaggi.

Fase 1



Si prevede in primo, in primo luogo, che Raimondo provveda a modificare lo statuto sociale prevedendo l'attribuzione in capo a sé di un **diritto particolare, ai sensi dell'art. 2468, comma 3, del Codice civile**, avente ad oggetto:

- Il diritto per lo stesso ad essere componente del Consiglio di Amministrazione della società, ricoprendo la carica di Presidente, sino al compimento di anni 80;
- Il diritto di veto sino al compimento di anni 80 in relazione ad operazioni che

abbiano un valore complessivo superiore a euro 100k;

- Il diritto di ricevere, a prescindere dalla percentuale di partecipazione detenuta nella società, una quota fissa di utili e/o di riserve;
- Il diritto di voto determinante in relazione alle decisioni relative alla distribuzione di utili e/o riserve.

Fase 2

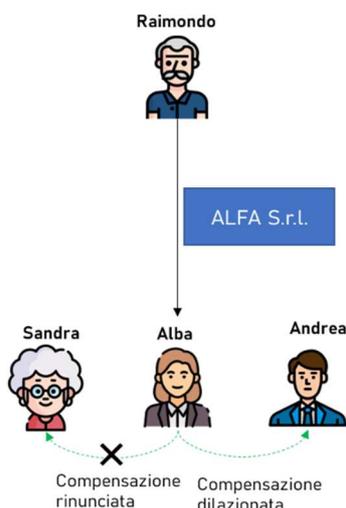
Raimondo provvede a **far valutare il valore della Società ALFA** da un perito iscritto in appositi registri.

Fase 3

Al fine di esaudire i *desiderata* del padre e accogliere le esigenze di tutta la famiglia, si decide di avvalersi dell'istituto del **patto di famiglia**, un istituto giuridico che il Codice civile prevede, in **deroga al divieto di patti successori**, per favorire la circolazione delle aziende di famiglia e che permette di derogare al rigido formalismo che il diritto civile italiano prevede in materia di donazioni e successioni. L'istituto consente, in particolare, all'imprenditore o al socio di una società di trasferire, in tutto o in parte ad uno o più discendenti, l'azienda o le proprie partecipazioni. Al contempo, il discendente beneficiario dal patto dovrà liquidare (salvo rinuncia) i legittimati non beneficiari. Così facendo, si permette di **crystallizzare il trasferimento in vita, evitando che al momento dell'apertura della successione emergano conflitti**.

Si conviene con Andrea che il pagamento di quanto gli spetta, in ragione della sua quota di legittima, venga **dilazionato** in 20 anni secondo rate annuali che saranno corrisposte dalla sorella Alba, assegnataria delle quote di ALFA S.r.l. anche facendo ricorso ai proventi che ritrarrà dalla società, mentre la **madre Sandra intende rinunciare alla liquidazione** che le spetterebbe.

Fase 4



Si procede quindi alla **stipula del patto di famiglia** mediante il quale:

- (i) Il padre trasferisce il 98% delle proprie partecipazioni in favore della figlia Alba;
- (ii) La madre Sandra rinuncia alla liquidazione di quanto spettante;
- (iii) Andrea verrà liquidato secondo le modalità suddette, intendendo reinvestire tali importi nell'attività avviata con la moglie Ludovica.

- (iv) Il Sig. Raimondo, in forza dei diritti particolari attribuitigli, potrà raggiungere gli obiettivi che si era posto.

Inoltre, per quanto riguarda il trattamento fiscale ai fini del TUS delle attribuzioni, si rileva quanto segue:

- Per quanto riguarda l'attribuzione principale, trattandosi di una partecipazione di controllo, troverà applicazione il **regime di esenzione di cui all'art. 3, comma 4-ter del TUS**;
- Per quanto riguarda le somme compensative che Alba dovrà versare ad Andrea, stando alla più recente interpretazione giurisprudenziale, troverà applicazione **l'imposta di donazione con applicazione delle aliquote e franchigie tra imprenditore disponente (Raimondo) e legittimario non assegnatario (Andrea)** – aliquota del 4% con franchigia di 1mln.

WEALTH STORIES - #9

Esportare opere d'arte all'estero: attenzione alle regole della circolazione.

Quando un'opera può circolare liberamente e quali limiti sono previsti al trasporto all'estero delle opere d'arte.

Il sig. Agostino, cittadino italiano, ha la necessità di trasportare oltre i confini nazionali, una serie di opere d'arte facenti parte della sua collezione.

Contatta, quindi, il suo legale per essere certo di quali regole e procedure siano

stabilite per il trasporto di opere d'arte all'estero.

Apprende, così, che in Italia la circolazione di opere d'arte all'estero è regolamentato da leggi nazionali e da accordi internazionali sottoscritti dall'Italia. In particolare, la normativa domestica di riferimento è contenuta nel c.d. **Codice dei Beni Culturali e del Paesaggio** (D.Lgs. 42/2004 e ss.mm.) che detta le regole per la protezione, la conservazione e la circolazione dei beni culturali nel territorio italiano.

In linea generale, per l'esportazione di opere di pittura, di scultura, di grafica e qualsiasi oggetto d'arte **di autore vivente o la cui esecuzione non risalga ad oltre settanta anni e il cui valore non superi i 13.500€** è sufficiente l'**autocertificazione**. In sintesi, detta procedura prevede una prima fase, consistente nell'inserimento della dichiarazione attraverso il sito degli Uffici Esportazione; successivamente, la stampa del documento così compilato dovrà essere presentato all'ufficio esportazione prescelto, che provvederà alla convalida.

L'autocertificazione sostituisce l'autorizzazione. Lo Stato, tuttavia conserva la potestà di tutelare il bene, impedendone l'uscita definitiva dal territorio, qualora entro 60 giorni dalla data di inserimento dell'autocertificazione nel "Sue" e con le garanzie di un procedimento che garantisca il contraddittorio con l'interessato, dichiari il bene di

eccezionale importanza per la completezza e l'integrità del patrimonio culturale della Nazione. Resta salva, inoltre, la possibilità di vincolare anche le opere di oltre 50 anni di autore non più vivente, se d'interesse eccezionale per il nostro patrimonio.

Potrebbero verificarsi delle ipotesi in cui la circolazione di un bene possa subire forti limitazioni. È il caso della c.d. "**dichiarazione di interesse culturale**", ossia di quella procedura volta a riconoscere il valore culturale di un determinato **bene immobile o mobile di proprietà privata** e quindi stabilire se tale bene sia da sottoporre alle adeguate prescrizioni di tutela.

Il decreto con il quale si appone il provvedimento di tutela è emesso dal Segretariato Regionale competente, ma il procedimento è avviato dal Soprintendente o d'ufficio (ovvero per sua stessa iniziativa), oppure su motivata richiesta degli enti territoriali interessati, dandone comunicazione al proprietario/possessore/detentore del bene. Tale "**vincolo**" è finalizzato a definire i criteri in merito alla tutela di quel bene che diventa parte del patrimonio artistico, storico, archeologico o etnoantropologico nazionale. Un bene mobile o immobile di proprietà privata, per essere dichiarato di interesse culturale, deve

- presentare un interesse artistico, storico, archeologico o etnoantropologico particolarmente importante,

oppure

- rivestire un interesse particolarmente importante a causa del suo riferimento con la storia politica, militare, della letteratura, dell'arte, della scienza, della tecnica, dell'industria e della cultura in genere, ovvero quali testimonianze dell'identità e della storia delle istituzioni pubbliche, collettive o religiose

oppure

- nel caso di collezioni o serie di oggetti, rivestire un eccezionale interesse per tradizione, fama e particolari caratteristiche ambientali, ovvero per rilevanza artistica, storica, archeologica, numismatica o etnoantropologica.

La “**notifica**” di un bene culturale comporta, oltre a tutta una serie di oneri per la sua corretta detenzione e eventuale restauro e manutenzione, anche una serie di regole specifiche per limitare, in tutto o in parte, il suo trasferimento, nonché l'eventuale sua alienazione. Per quei beni di proprietà privata non ancora dichiarati, ma nei quali sia però presumibile l'esistenza di un **interesse culturale** la cui effettività non sia stata però ancora verificata, è obbligatoria e richiesta l'autorizzazione ministeriale preventiva prima di una loro uscita dal territorio nazionale. Inoltre, per tutti i beni culturali sottratti o meno all'uscita definitiva può essere richiesta l'uscita temporanea, per gli scopi stabiliti dalla normativa vigente in materia, con l'obbligo da parte del proprietario di munirsi dell'**attestato di circolazione temporanea**.

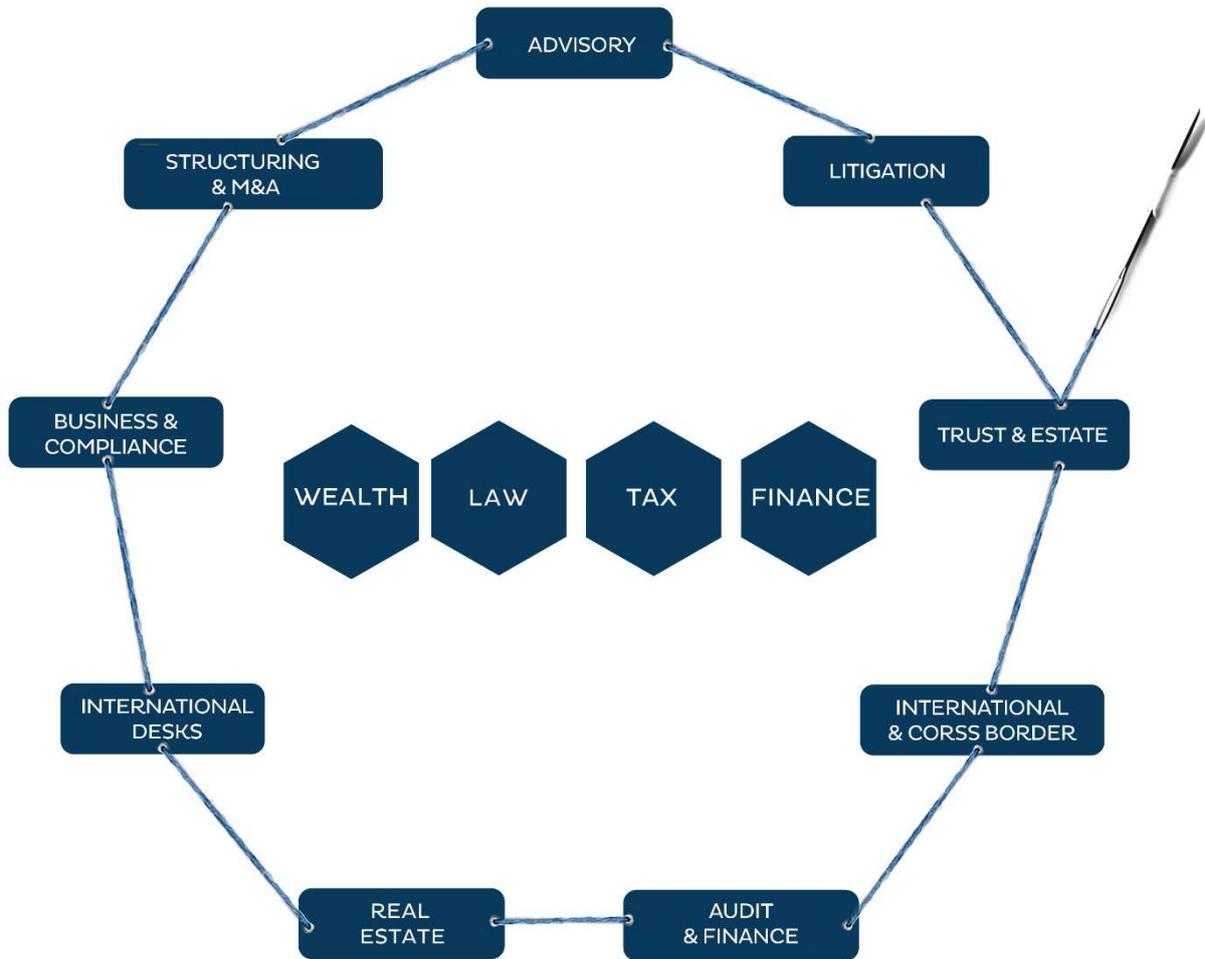


È indispensabile, dunque, avviare un'attività di verifica e due diligence del patrimonio artistico di un soggetto con professionisti del settore – legali, periti, art advisors – al fine di verificare la sussistenza di eventuali limiti all'esportazione di opere.

Il nostro Studio, con il suo dipartimento dedicato all'arte, collezionismo e filantropia, è a disposizione per ogni approfondimento.



Belluzzo
INTERNATIONAL PARTNERS



VERONA Vicolo Pietrone, 1/B | MILANO Via Andegari, 4 | LONDON 38, Craven Street
SINGAPORE 101 Cecil Street #14-12 | LUGANO Via Nassa, 60 | ROMA Viale Regina Margherita, 294

