

# *le* DOSSIER



SUPPLEMENTO AL NUMERO 58 DI WE-WEALTH

## WEALTH PLANNING UN MODELLO DI CONSULENZA A PIÙ DIMENSIONI PER I PATRIMONI E IL FAMILY BUSINESS



TREND

PIANIFICARE IL FUTURO  
IL METODO PER LE FAMIGLIE  
E GLI HNWI

SOLUZIONI/1

TRUST, UNO STRUMENTO  
FLESSIBILE (SDOGANATO  
ANCHE DAL FISCO)

SOLUZIONI/2

HOLDING E SOCIETÀ  
"CONTENITORI" AD HOC  
PER LA GOVERNANCE

GIVE BACK

TRA CHARITY  
E FILANTROPIA: UNA GUIDA  
PER FARE DEL BENE

# PIANIFICARE IL FUTURO

## IL METODO PER LE FAMIGLIE E GLI HNWI

Il wealth planning è quel processo in virtù del quale una proprietà è organizzata, detenuta e sviluppata nell'interesse dei suoi proprietari e, normalmente, delle generazioni successive. Tale attività, a beneficio di grandi patrimoni e family business, va esaminata con la necessaria attenzione, guardando alle diverse dimensioni, con il giusto approccio. Ecco come, secondo l'esperienza di Belluzzo International Partners e dei suoi soci e fondatori.

L'attenzione alla pianificazione patrimoniale è sempre maggiore, in particolare negli ultimi anni, tanto che l'espressione "wealth planning" è entrata ormai nel lessico comune di famiglie e imprese e, soprattutto, dei professionisti e intermediari finanziari che a tale attività

si dedicano. Il fulcro di questa attenzione è la famiglia imprenditoriale e tutto l'insieme di interessi, aziendali, successori e patrimoniali, che intorno vi orbitano. Il crescente interesse verso tali tematiche è strettamente connesso all'importanza dei family business in Italia:

oltre l'80% di tutte le società non quotate italiane sono a matrice familiare e anche tra le società quotate, almeno il 60% è posseduto dai fondatori o dagli eredi. Secondo la XIV Edizione dell'Osservatorio AUB dell'Università L. Bocconi, le aziende familiari in Italia con un fatturato superiore ai 20mln sono il 65%, registrando nel 2021 il tasso di crescita dei ricavi più alto dell'ultimo decennio. In questo contesto appare chiaro che il compito di ciascuna generazione sia quello di comprendere la strada da seguire e soprattutto perché, guardando alle generazioni successive. "Pare proprio questa la

chiave per assicurare stabilità e continuità - commenta Luigi Belluzzo, founding partner dello studio Belluzzo International Partners, abilitato in Italia e UK, TEP e docente in SDA Bocconi - e definire un quadro di regole, potenzialmente condivise a livello intergenerazionale. Ecco emergere come essenziale l'orizzonte temporale e, di conseguenza, le tecniche di pianificazione patrimoniale e successoria. Anche nell'esperienza quotidiana professionale, la connessione è al ciclo di vita di una persona o di un gruppo di familiari. Ci sono alcune domande chiave da porre e su cui riflettere che, in ultima istanza, consentono di definire una strategia

“La governance va strutturata tenendo conto dei futuri assetti, coinvolgendo le generazioni che verranno”

generazionale quale chiave per il wealth planning". L'attenzione alla governance è cruciale nel processo di pianificazione: questo concetto va declinato in un ambito verticale e orizzontale, dunque sia tra generazioni diverse che all'interno della stessa generazione. Rientrano nel primo aspetto i temi intergenerazionali, che giocano un ruolo determinante nel coinvolgimento delle next-gen e nella pianificazione dei futuri assetti. Caratterizzano, invece, il secondo aspetto, la definizione dei rapporti di potere, bilanciati anche attraverso la previsione di diritti patrimoniali e di amministrativi, attraverso l'architettura societaria o non societaria all'interno della stessa generazione. "L'attenzione è oggi verso soluzioni che siano equilibrate e che consentano di organizzare al meglio quei passaggi di potere che rappresentano il principale rischio alla continuità generazionale. E così il wealth planning si inserisce appie-

no nel wealth management, attraendo tutte quelle attività di consulenza specifica che sono corollario necessario attorno ad un Hnwi e/o ad una famiglia imprenditoriale", dice Luigi Belluzzo. Gli fa eco Alessandro Umberto, founding partner di Belluzzo International Partners, TEP e Barrister nel Regno Unito: "La pianificazione patrimoniale va esaminata con la necessaria attenzione alla detenzione dei beni e alla circolazione delle persone e dei patrimoni, spesso in ambito internazionale. L'orizzonte nazionale, sempre meno autosufficiente, deve essere dunque integrato attraverso raffronti comparatistici e riferimenti al diritto internazionale privato, con uno sguardo rivolto alle diverse giurisdizioni di volta in volta coinvolte, attraverso la necessaria compliance tributaria".

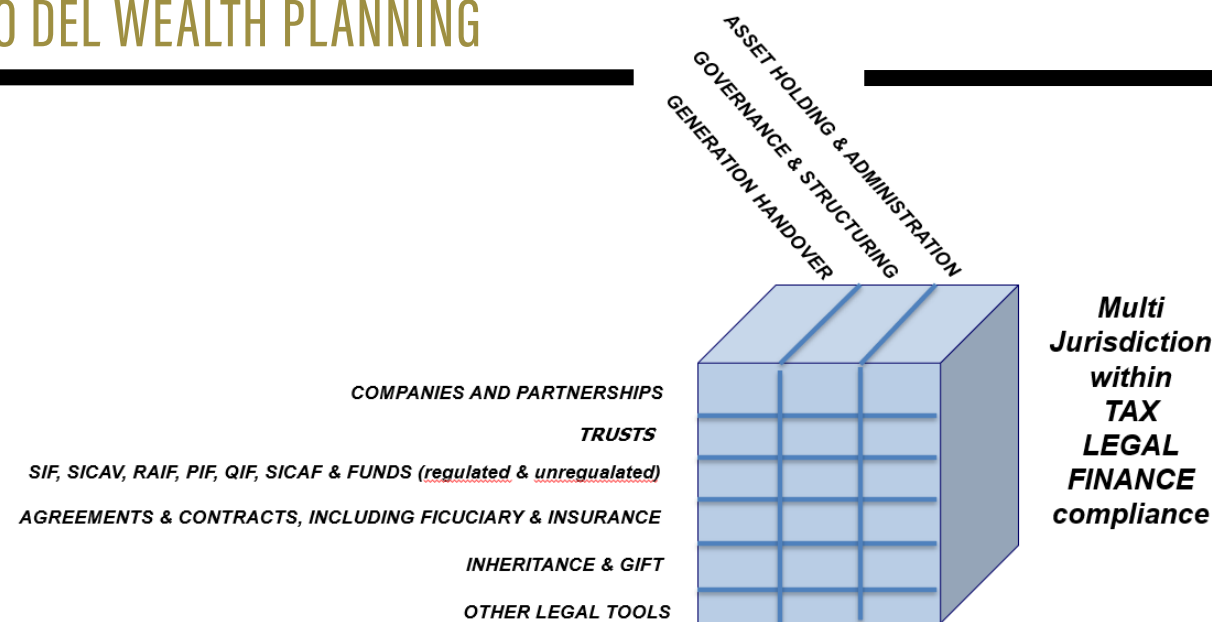
### Il cubo del wealth planning

I due professionisti sottolineano come ogni attività di pianificazione patrimoniale e successoria risponda a dinamiche e obiettivi unici e, dunque, come nessuna soluzione già adottata sia replicabile. Ogni situazione va analizzata e per ciascuna va elaborato un piano personalizzato. Tuttavia, questo non impedisce di individuare

CHI  
Luigi Belluzzo  
RUOLO  
Founding partner  
di Belluzzo  
International Partners



## IL CUBO DEL WEALTH PLANNING



Fonte: L. BELLUZZO  
IL WEALTH PLANNING. STRUMENTI E SOLUZIONI- EGEA 2022

→ le best practice attraverso cui la ricerca accademica ha sviluppato un modello per intersecare i principali vettori che influenzano le dinamiche della pianificazione patrimoniale, rendendo disponibili gli strumenti e le soluzioni in ottica di detenzione, governance e passaggio. Tale modello – elaborato da Luigi Belluzzo, anche grazie alla sua esperienza accademica presso la SDA Bocconi di Milano – diviene metodo nella necessaria fase di ascolto, verifica, pianificazione ed implementazione degli obiettivi del Cliente. I tre sistemi famiglia, impresa e patrimonio sono così da bilanciare con un'attenta analisi della realtà che caratterizza lo specifico caso. Il risultato è quello di arrivare a un'architettura patrimoniale che consenta di raggiungere gli obiettivi di medio-lungo periodo, consentendo una visione

strategica del proprio patrimonio e delle responsabilità ad esso connesse. Il modello, denominato "cubo del wealth planning", si costruisce intorno a tre vettori che influenzano le dinamiche, sia temporali che affettive, nel wealth planning: la prima è la detenzione e amministrazione degli asset; la seconda direttrice è la governance e la strutturazione degli aspetti proprietari e di utilizzo; e infine, entra in gioco la programmazione del futuro con sguardo multigenerazionale e filantropico.

#### Strategie su misura

Occorre guardare all'insieme, sia a livello verticale che orizzontale, dovendo necessariamente usare tutte le dimensioni. I vettori devono interpolarsi con gli strumenti utilizzati e, a loro volta, calarsi nelle giurisdizioni specifiche entro le quali le

**“ Gli obiettivi devono essere apertamente discussi e condivisi all'interno della famiglia ”**

diverse architetture devono esplicitare i propri effetti guardando alla collocazione dei familiari e degli asset. "Conta molto il coordinamento di obiettivi all'interno della famiglia imprenditoriale – afferma Alessandro Belluzzo. Obiettivi che devono essere scritti e condivisi, e apertamente discussi nei luoghi a ciò deputati. È per questo che si deve partire dalla "costituzione familiare", vera e propria carta morale che enuclea i principi ed i valori di riferimento, ma parimenti occorre strutturare il patrimonio in modo che ci sia una tenuta giuridica atta a consentire una visione di medio-lungo periodo".

Nella pratica professionale, accanto al rigore nell'applicazione del modello, "occorre considerare lo stile e la visione imprenditoriale della generazione al comando, che determina in modo specifico il carattere della pianificazione patrimoniale, gli strumenti e gli obiettivi da raggiungere – aggiunge Luigi Belluzzo. La composizione della famiglia, degli asset e delle attività imprenditoriali determinano infatti un unicum che, in applicazione del modello descritto, consentono di identificare e mantenere nel tempo quell'architettura patrimoniale che, minimizzando i rischi della discontinuità, fortifica le business family. È in questo ambito che occorre collocare i comitati di famiglia, le holding, i trust e tutti quegli strumenti societari o non societari che caratterizzano la "cassetta degli attrezzi" dei wealth planners legali e tributari".

IDENTIKIT

# L'APPROCCIO MULTIDISCIPLINARE VINCE

Nel mondo complesso in cui ci muoviamo, la pianificazione patrimoniale delle famiglie e dei family business richiede personalizzazione, ma anche larghe vedute e ampie competenze, su diversi mercati mondiali. Ecco le tappe principali della storia di Belluzzo International Partners, dalla fondazione al processo di internazionalizzazione

Boutique professionale internazionale, indipendente e multi giurisdizionale, Belluzzo International Partner eroga consulenza e soluzioni in ambito Legale, Tributario e di Pianificazione Patrimoniale. Con oltre 100 Professionisti negli Studi di Milano, Londra, Verona, Singapore, Lugano e Roma, oltre a una rete di corrispondenti internazionali in tutti i continenti, lo Studio affianca famiglie e imprese con un approccio multidisciplinare e specialistico e una cultura internazionale negli ambiti Wealth, Law, Tax, Finance.



In occasione dei 40 anni della fondazione di Belluzzo International Partners, Umberto Belluzzo si racconta al regista Massimiliano Finazzer Flory in un video sulla storia e i valori fondanti dello Studio.

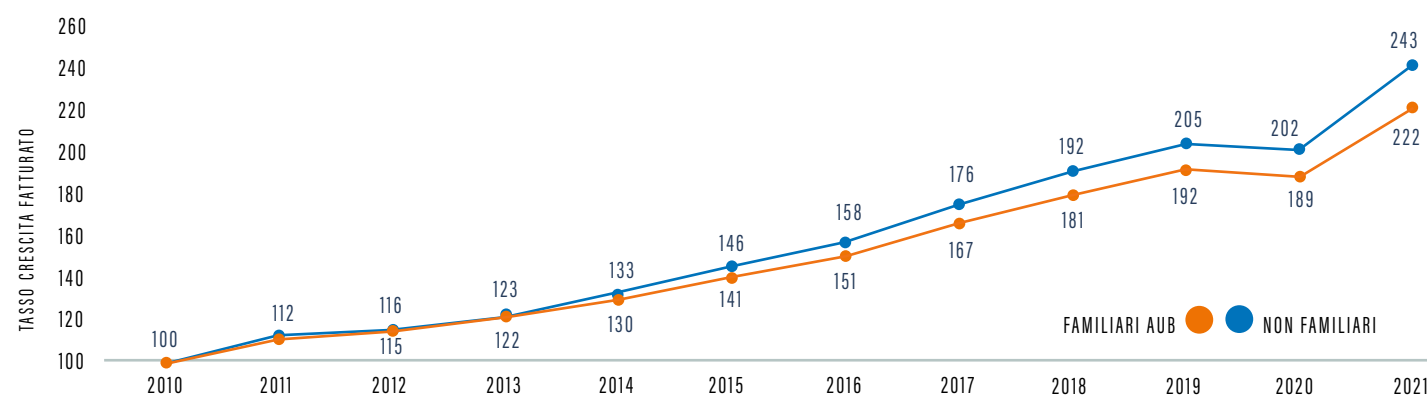


**40°**  
Anniversario

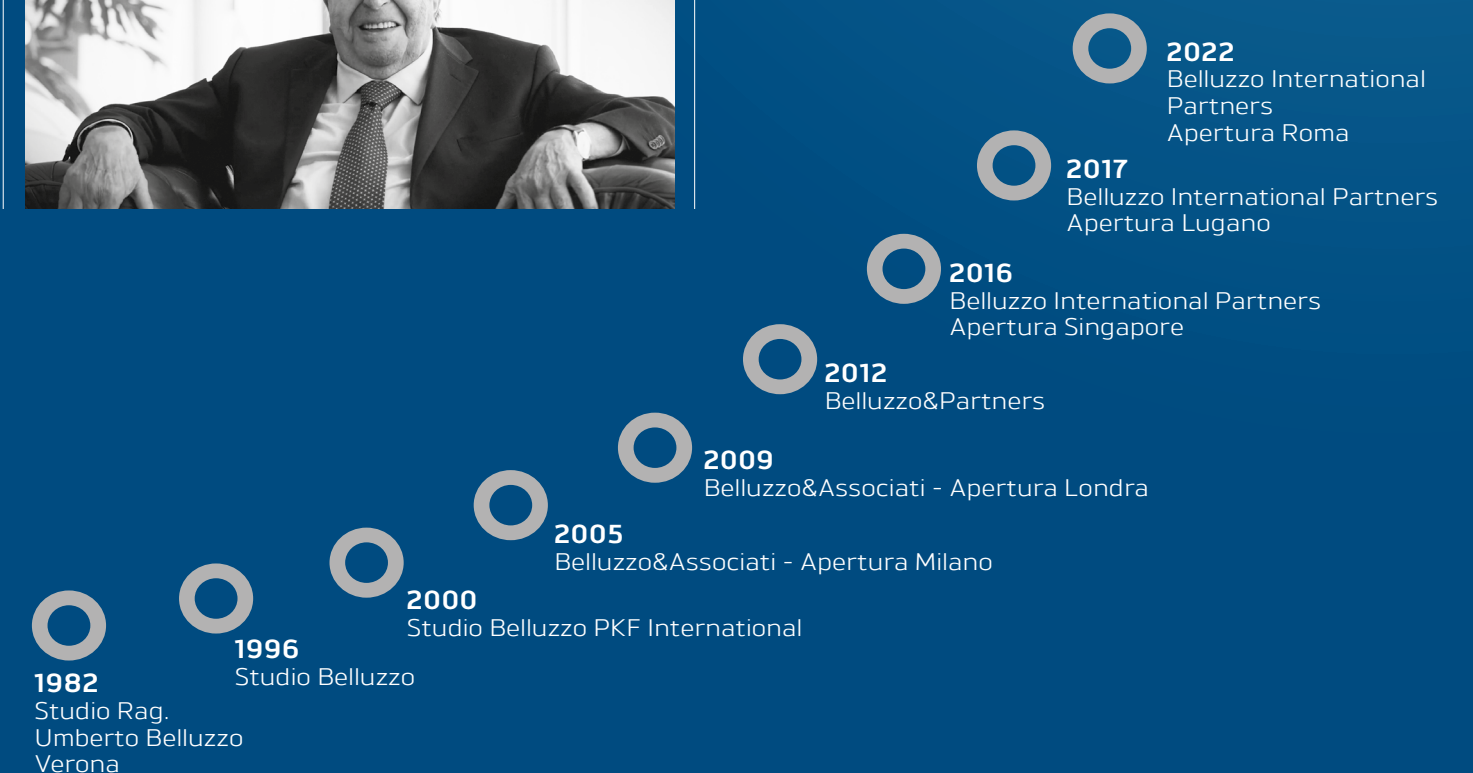
TREND

## LA CORSA DEI FAMILY BUSINESS

Nel 2021 il tasso di crescita dei ricavi delle aziende familiari è stato il più alto dell'ultimo decennio



FONTE: OSSERVATORIO AUB SULLE AZIENDE FAMILIARI ITALIANE - UNIVERSITÀ BOCCONI



# TRUST, UNO STRUMENTO FLESSIBILE (SDOGANATO ANCHE DAL FISCO)

Nato nell'ordinamento anglosassone, riconosciuto in Italia da 30 anni, oggi non presenta criticità sul piano della tassazione. Ecco perché è la soluzione ideale per molti affari di famiglia

Tra gli strumenti a disposizione del wealth planning, il trust riveste un ruolo da protagonista. Si tratta di un istituto giuridico di matrice anglosassone, molto apprezzato per la sua estrema flessibilità e che ben si presta ad essere utilizzato per molteplici scopi, quali esigenze familiari, attività filantropiche e per l'organizzazione di un efficiente passaggio generazionale. "Questa flessibilità - spiega Alessandro Belluzzo - ne fa uno strumento capace di correggere e ottimizzare ogni soluzione in corso d'o-

pera senza il rigido formalismo connesso ai tradizionali strumenti civilistici. I trust "moderni" sono il prodotto dello sviluppo parallelo di common law e di equity law e, per essere tali, non devono mai trascurare quelle che comunemente sono definite le tre "certezze": la certezza dell'intenzione, la certezza dell'oggetto e la certezza del soggetto". L'Italia fu il primo Paese di Civil Law a ratificare integralmente la Convenzione sulla legge applicabile ai trust ed al loro riconoscimento, adottata a L'Aja il 1° luglio 1985 e in vigore dal

1992. Oltre trent'anni dopo, il trust si è fatto sempre più strada nel nostro ordinamento, diventando uno strumento, a volte l'unico, efficace ed efficiente per la pianificazione patrimoniale e successoria. Ma non solo. "Oggi lo "sdoganamento" è anche fiscale - evidenzia Luigi Belluzzo. Dopo una lunga gestazione, con la Circolare n. 34 del 20 ottobre 2022, l'Agenzia ha fornito gli attesi chiarimenti sui profili fiscali dei trust, fissando alcuni punti fermi sull'imposizione diretta e indiretta, nonché sugli obblighi di monitoraggio fiscale e sui principali profili internazionali e cross-border. In passato, uno dei principali ostacoli alla diffusione dei trust è derivato proprio dal

pregiudizio che storicamente ha accompagnato tali strumenti. Tale pregiudizio pare oggi non trovare più alcuna ragion d'essere. Grazie alla Circolare 34/E, infatti, i trust sono stati ricondotti al ruolo che gli è proprio: strumenti versatili, in grado di realizzare molteplici esigenze di pianificazione patrimoniale". Il quadro che emerge, di maggiore chiarezza rispetto al passato, consente di guardare con rinnovata attenzione al trust come strumento di supporto alle numerose problematiche relative alla gestione del patrimonio, alla governance delle famiglie imprenditoriali, alla preservazione dei beni in un'ottica intergenerazionale. Spesso in abbinamento ad altri strumenti societari e non societari.



CHI È  
Alessandro Belluzzo  
RUOLO  
Founding partner  
di Belluzzo International  
Partners

# HOLDING E SOCIETÀ: "CONTENITORI" AD HOC PER LA GOVERNANCE

Le società, di persone o di capitali, sono uno strumento molto importante nell'ambito del wealth planning. Ma bisogna conoscerne le regole e il funzionamento. Ne abbiamo parlato con Luigi Belluzzo

Le società, di persone o di capitali, sono un altro strumento molto utilizzato nelle operazioni di pianificazione patrimoniale e successoria. La conoscenza delle regole di funzionamento sottese alle diverse tipologie societarie è fondamentale per ottimizzare il ricorso a tali strumenti, sia in ottica di detenzione della partecipazione, sia, soprattutto di pianificazione delle regole di governance e del passaggio generazionale. "Lo strumento società viene dunque utilizzato sia come contenitore di beni o aziende - dice Luigi Belluzzo - sia quale strumento di governance. La scelta della forma societaria è fondamentale, dato che ne consegue la possibilità di accedere a strumenti e best practice di pianificazione statutaria che sono particolarmente

significative nella definizione della governance a livello societario e in ottica generazionale". Particolarmente interessante in effetti l'utilizzo delle società per azioni e delle società semplici. Naturalmente non esiste in termini assoluti il modello societario migliore o più efficiente, ma ciascun modello può rivelarsi la soluzione ottimale a seconda della specifica realtà che deve essere gestita e delle finalità che il soggetto imprenditore desidera perseguire. E non solo. "L'elaborazione di clausole ad hoc negli statuti societari e di adeguati patti parasociali - conclude Belluzzo - consente di impostare regole chiare e definite, a salvaguardia di una gestione unitaria del business di famiglia, che assicuri la stabilità e la continuità dell'amministrazione. In quest'ottica, la prassi ha elaborato dei meccanismi statutari atti a plasmare efficacemente la nascita, la dotazione, la governance e la cessazione delle società, anche in riferimento a taluni soci rispetto ad altri".

“La scelta della forma societaria può rivelarsi un prezioso strumento al servizio della governance”

## DELLA PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

## TESTAMENTO: IL DOCUMENTO PRINCIPE

Nel quadro di una completa ed efficiente pianificazione patrimoniale, il testamento rappresenta il principale strumento di trasmissione e l'unico a causa di morte, indispensabile per completare l'architettura patrimoniale implementata nel corso della vita del soggetto, in particolare in Italia, in ragione delle norme che presidiano la cosiddetta successione necessaria. Così Paola Bargamin, Partner di Belluzzo International Part-

ners, dottore commercialista e TEP, inserita tra i Talents di *Wealth*, illustra le potenzialità di questo strumento. "Il testamento è un atto di ultima volontà che consente di bilanciare al meglio le posizioni tra gli eredi legittimari (o necessari) e altri soggetti, attraverso la "creazione" della quota disponibile, la cui presenza va a comprimere le quote che la legge riserva ai legittimari e lascia ampia autonomia nella sua destinazione". Il testa-

mento, in combinazione con gli altri strumenti del wealth planning, dà completa ed efficace esecuzione dell'attività di pianificazione avviata, quale ultimo e indispensabile tassello di un quadro complesso. Inoltre - prosegue - nell'ambito delle successioni cosiddette transfrontaliere, assume ancora una maggiore rilevanza, al fine di dare stabilità alla futura successione, anche nell'ipotesi in cui un soggetto trasferisca la propria

residenza, espandendosi così a profili di incertezza nella stabilità delle decisioni assunte in merito alla destinazione del patrimonio dopo la morte. Il testamento risponde a tale incertezza, dando maggiore stabilità alla futura successione. Infine, non va dimenticato che il testamento è sempre revocabile, con ciò seguendo le diverse vicende patrimoniali e successorie dell'individuo, adeguandosi a eventuali nuove esigenze sorte nel tempo.



CHI È  
Paola Bergamin  
RUOLO  
Partner

# LA MOBILITÀ DELLE FAMIGLIE E DEI PATRIMONI

Seguire gli spostamenti di HNWI e imprese da e verso l'Italia con i giusti servizi di relocation è fondamentale. Domenico Maria Sannicandro, avvocato e TEP, di Belluzzo IP spiega perché

Negli ultimi 25 anni famiglie e imprese sono state caratterizzate da una forte mobilità internazionale. "Il fenomeno delle relocation sta caratterizzando negli ultimi anni anche l'Italia che ha introdotto una serie di norme attrattive, in un piano di assoluta evidenza nel competitivo scenario globale, rafforzando gli incentivi fiscali per attrarre lavoratori, talenti, sportivi e accademici da ogni parte del mondo verso il Belpaese", spiega a We Wealth Domenico Maria Sannicandro. "Come altri Paesi europei avevano già fatto in passato, pensa-

mo a Spagna, Portogallo e Grecia, anche l'Italia ha investito risorse ed energie allo scopo di attrarre talenti e investimenti dall'estero. Investimenti che innescano un circolo virtuoso, creando effetti positivi per l'economia nazionale e aumentando così le risorse finanziarie e le capacità umane sul territorio nazionale". L'attenzione, tuttavia, deve essere bidirezionale: ovvero rivolta non solo verso cittadini - italiani e stranieri - che decidono di trasferirsi in Italia, ma anche verso i nostri connazionali che valutano l'opportunità di stabilirsi

in un Paese estero. "Allo stesso modo - continua Sannicandro - è indispensabile affiancare famiglie e imprese che, al contrario, decidano di spostare la propria residenza o il proprio business all'e-

stero, accompagnandoli in tutte le delicate fasi legate ad un cambiamento così importante. L'approccio, dunque, non può che essere quello internazionale e multi-giurisdizionale". In piena compliance.



CHI È  
Domenico Maria Sannicandro  
RUOLO  
Senior consultant

## FAMIGLIA E DIVORZI



CHI È  
Laura Logli  
RUOLO  
Special Counsel

L'avvocato Laura Logli, special counsel di Belluzzo International Partners, esperta in diritto di famiglia, evidenzia come nel corso degli ultimi anni quest'ultimo sia stato interessato da un'importante stagione di riforme, anche su impulso dell'evoluzione giurisprudenziale e delle nuove elaborazioni dottrinali. Dall'unificazione dello status unico di figlio, all'introduzione del divorzio "breve" fino alla regolamentazione delle unioni civili

tra persone dello stesso sesso e la disciplina delle convivenze. Le maglie del concetto di famiglia tradizionalmente inteso, sempre meno in grado di rispondere alle mutate esigenze della società attuale, sono state dunque ampliate e sono probabili nuovi e ulteriori provvedimenti, in particolare sul sentito tema delle adozioni. A ciò si aggiunga un complesso quadro comunitario e internazionale volti a disciplinare le diverse

dinamiche delle famiglie multigiurisdizionali, sia con riferimento ai rapporti patrimoniale tra i coniugi, che alla disciplina del riconoscimento del vincolo coniugale o al collocamento transfrontaliero di un minore. È indispensabile un approccio internazionale alla materia, che sia in grado di affiancare le famiglie in tutte le loro necessità, a prescindere dal Paese di provenienza o in cui decidano di trasferire la propria residenza.

# TRA CHARITY E FILANTROPIA UNA GUIDA PER FARE DEL BENE

Per Giovanna Mazza, TEP e avvocato di Belluzzo IP, sempre più famiglie sentono il bisogno di restituire alla comunità parte della propria ricchezza. Ma bisogna affidarsi a un professionista

Sono sempre di più le famiglie imprenditoriali che si rivolgono specialisti per creare strutture caritative e filantropiche che consentano, almeno in parte, di restituire alla collettività quella ricchezza accumulata nel tempo. "Donare e attivarsi per il prossimo non è tuttavia un'attività semplice - afferma Giovanna Mazza - soprattutto se le risorse da investire assumono valori considerevoli. Allo stesso modo, creare una struttura ad hoc e gestirla in un'ottica di pianificazione successiva pretende le giuste competenze e risorse, al fine di coniugare i desiderata del filantropo e, al contempo, esprimere il giusto valore nei confronti della comunità". Gli strumenti a disposizione del filantropo sono molteplici, di carattere privatistico e non; occor-

“**Serve un lavoro complesso per coniugare i desiderata del filantropo con le esigenze della comunità**”

re qui valutare e ponderare con attenzione le esigenze del soggetto, il suo patrimonio, nonché la sua situazione familiare. "Non sono rari i casi di grandi imprenditori e collezionisti che, privi di

eredi legittimari, hanno deciso di intraprendere percorsi di pianificazione filantropica - dice Mazza - Le ragioni sottese possono essere diverse, dalla governance dell'impresa di famiglia, alla preservazione del proprio patrimonio artistico. Il tutto accompagnato dal fil rouge di portare un beneficio alla collettività e, quindi, di perseguire sco-

pi di utilità sociale, quali la divulgazione culturale, la formazione dei giovani e le elargizioni ad enti no profit". Di notevole impatto, in questo contesto, la riforma che ha coinvolto il Terzo settore che ha, in parte, razionalizzato e semplificato tale settore, introducendo regole di funzionamento ben precise per ogni singolo ente.



CHI È  
Giovanna Mazza  
RUOLO  
Senior consultant

# “FORWARD THINKING” QUALE CHIAVE PER PROGETTARE IL FUTURO

Un'efficace attività di pianificazione patrimoniale e successoria richiede sguardo d'insieme, visione internazionale e braccia operative distribuite capillarmente. Ecco la ricetta di Belluzzo International Partners, studio legale e tributario nato a Verona quarant'anni fa e diventato tra le family business firm di riferimento in Italia, con dipartimenti attivi a servizio di clienti privati, gruppi imprenditoriali, multinazionali e istituzioni.



CHI È  
Alberto Franceschetti  
RUOLO  
Partner

Tutto il complesso sistema del wealth planning che, come abbiamo visto, abbraccia attività di pianificazione patrimoniale e successoria e spesso – per non dire sempre – travalica i confini nazionali, necessita sempre più di competenze multidisciplinari e internazionali. “Noi ci definiamo una Family business Firm che eroga consulenza legale e tributaria negli ambiti Wealth, Law, Tax e Finance – dice Luigi Belluzzo, figlio del “padre fondatore” Umberto. Lo studio - fondato a Verona nel 1982 - racconta una storia di crescita e innovazione, che ha visto Belluzzo International Partners diventare un riferimento nel settore del wealth e non solo”. Oggi Belluzzo International Partners è una boutique professionale multi-disciplinare, internazionale e indipendente, con sedi in

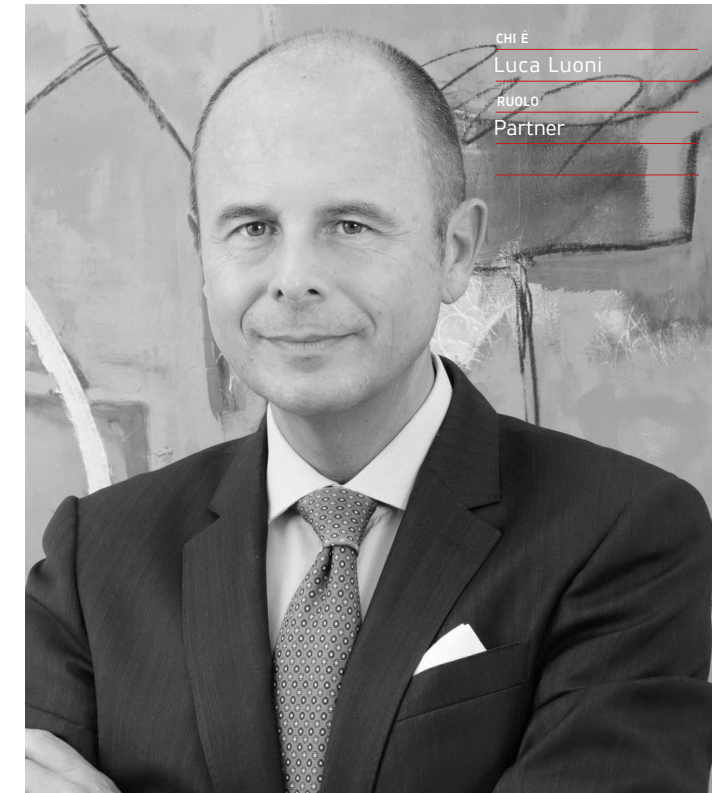
“ Ci definiamo una Family business Firm che eroga consulenza legale e tributaria negli ambiti Wealth, Law, Tax e Finance ”

Italia, Regno Unito, Singapore, Svizzera e una fitta rete di corrispondenti internazionali presenti in alcuni Paesi, tra i quali Montecarlo, Lussemburgo, Middle East, Usa e India “che ci consentono di assistere i nostri Clienti in ambito locale e internazionale, in merito ad esigenze domestiche, internazionali e cross-border – aggiunge Alessandro Belluzzo - La nostra mission è quella di aiutare le Famiglie e le imprese a creare valore a lungo termine attraverso una combinazione di competenze, esperienze e strategie innovative. Lo studio si impegna a lavorare in stretta collaborazione con i propri clienti, ascoltando attentamente le loro esigenze al fine di strutturare le migliori soluzioni giuridiche, sia grazie al ricorso alle best practice, che grazie alla creazione di soluzioni su misura”. La presenza in diverse giurisdizioni è un valore aggiunto che consente di garantire ai clienti un grado di professionalità sempre elevato, a prescindere dal Paese di riferimento. “La struttura professionale nel Regno Unito, connotata dalla presenza di diverse

“ Lo studio svizzero è un hub che canalizza le esigenze internazionali ”

professionalità (barristers, solicitors, tax advisors, Trust Estate Practitioner-Tep, chartered accountants, tutti qualificati in Inghilterra e spesso in più di una giurisdizione), consente di raccogliere e sviluppare le esigenze e le opportunità del cliente per le proprie attività commerciali o private oltremanica”, sottolinea Alessandro Belluzzo, lui stesso barrister (avvocato) qualificato in Inghilterra e Galles. Alberto Franceschetti, dottore commercialista e Partner dello studio aggiunge “il Desk UK, presente a Milano, è connotato di capacità legali e tributarie cross border che, unite alle competenze dello Studio di Londra, consentono di cogliere le esigenze di pianificazione e compliance della Clientela privata o corporate”. Di grande rilevanza anche il braccio elvetico di Belluzzo International Partners. Luca Luoni, dottore commercialista iscritto all'Albo del Canton Ticino, Tep e Partner dello Studio, racconta: “Lo studio svizzero si è sviluppato come hub internazionale in grado di canalizzare le esigenze di diritto e fisco inglese e/o italiano. Grazie alla ricono-

sciuta posizione di Belluzzo International Partners in Italia e nel Regno Unito, siamo riusciti a raccogliere l'interesse dei principali operatori elvetici anche coordinando i corrispondenti internazionali”. L'attività dello Studio è svolta anche grazie ai partner e ai collaboratori – tra cui Stefano Barone, Daniele Carlo Trivi, Enrico Rimini, Alessandro Saini, Tony Castagnetti, Lorena Pellissier e Francesco Santucci – che si occupano di questioni “corporate” e “finance”, garantendo così quella profondità di servizio che colloca lo Studio nei principali ranking internazionali. Grazie all'ingresso di Valerio Vallefuoco, inoltre, lo studio Belluzzo rafforza le practice “Anti Money Laundering” e “Litigation”, consolidando quell'approccio multidisciplinare, alla base di un'assistenza in grado di fornire risposte concrete alle diverse esigenze della clientela private. “Il grande valore aggiunto di Belluzzo International Partners – conclude Luigi Belluzzo – sta nella capacità di estendere le proprie competenze professionali al servizio dei principali operatori serviti dai desk internazionali dello Studio, in particolare nel Middle East, in Lussemburgo, a Monaco, negli Stati Uniti, in Unione Europea e in India. Ciò anche grazie alla fiducia manifestata dalla nostra clientela”.



CHI È  
Luca Luoni  
RUOLO  
Partner



CHI È  
Ivan Mastrorotaro  
RUOLO  
Senior Consultant



IN COLLABORAZIONE CON



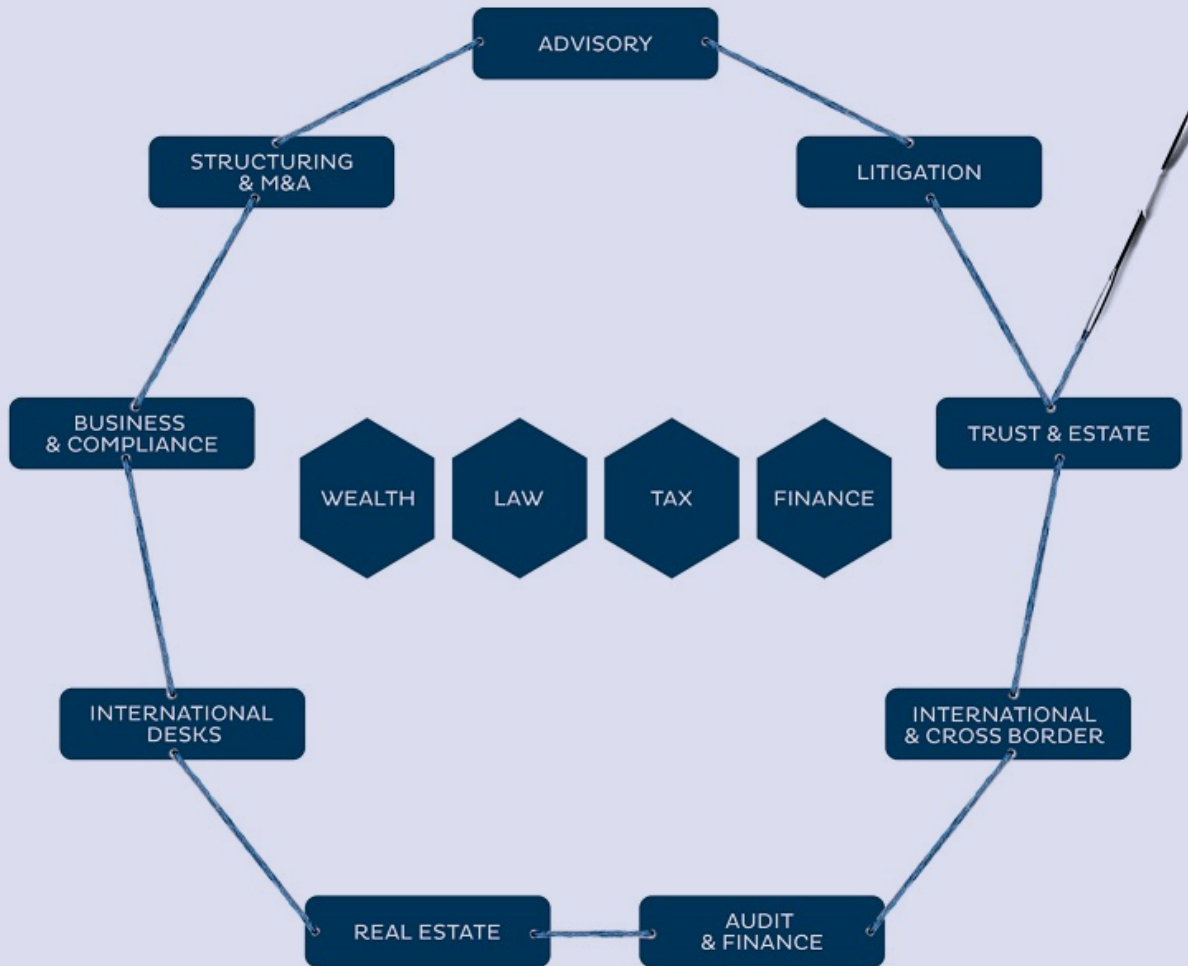
**Belluzzo**  
INTERNATIONAL PARTNERS

Allegato al numero 58 di We Wealth - Giugno 2023  
Direttore Responsabile **Pieremilio Gadda**  
Art Director **Enzo Provido**  
Coordinamento redazionale **Laura Magna**  
Pubblicità **pubblicità@we-wealth.com**



# 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