



**CORDUSIO**  
Fiduciaria

# **UNICREDIT E CORDUSIO FIDUCIARIA PER IL PASSAGGIO GENERAZIONALE**

## Analisi degli strumenti

# [ AGENDA ]

GLI STRUMENTI PER IL  
PASSAGGIO  
GENERAZIONALE

Manuela Soncini

Responsabile Wealth Advisory, UniCredit

FOCUS SUGLI  
STRUMENTI DI  
CORDUSIO FIDUCIARIA

Francesco Rubino

Responsabile Commerciale, Cordusio Fiduciaria

70°

# [ AGENDA ]

GLI STRUMENTI PER IL  
PASSAGGIO  
GENERAZIONALE

Manuela Soncini  
Responsabile Wealth Advisory, UniCredit

FOCUS SUGLI  
STRUMENTI DI  
CORDUSIO FIDUCIARIA

Francesco Rubino  
Responsabile Commerciale, Cordusio Fiduciaria

70°

L'individuazione dello strumento corretto per **realizzare con successo un passaggio generazionale** non può prescindere da un **metodo di analisi basato su tre momenti fondamentali**:



Approfondimento della conoscenza della famiglia e del patrimonio

---



Messa a fuoco gli obiettivi

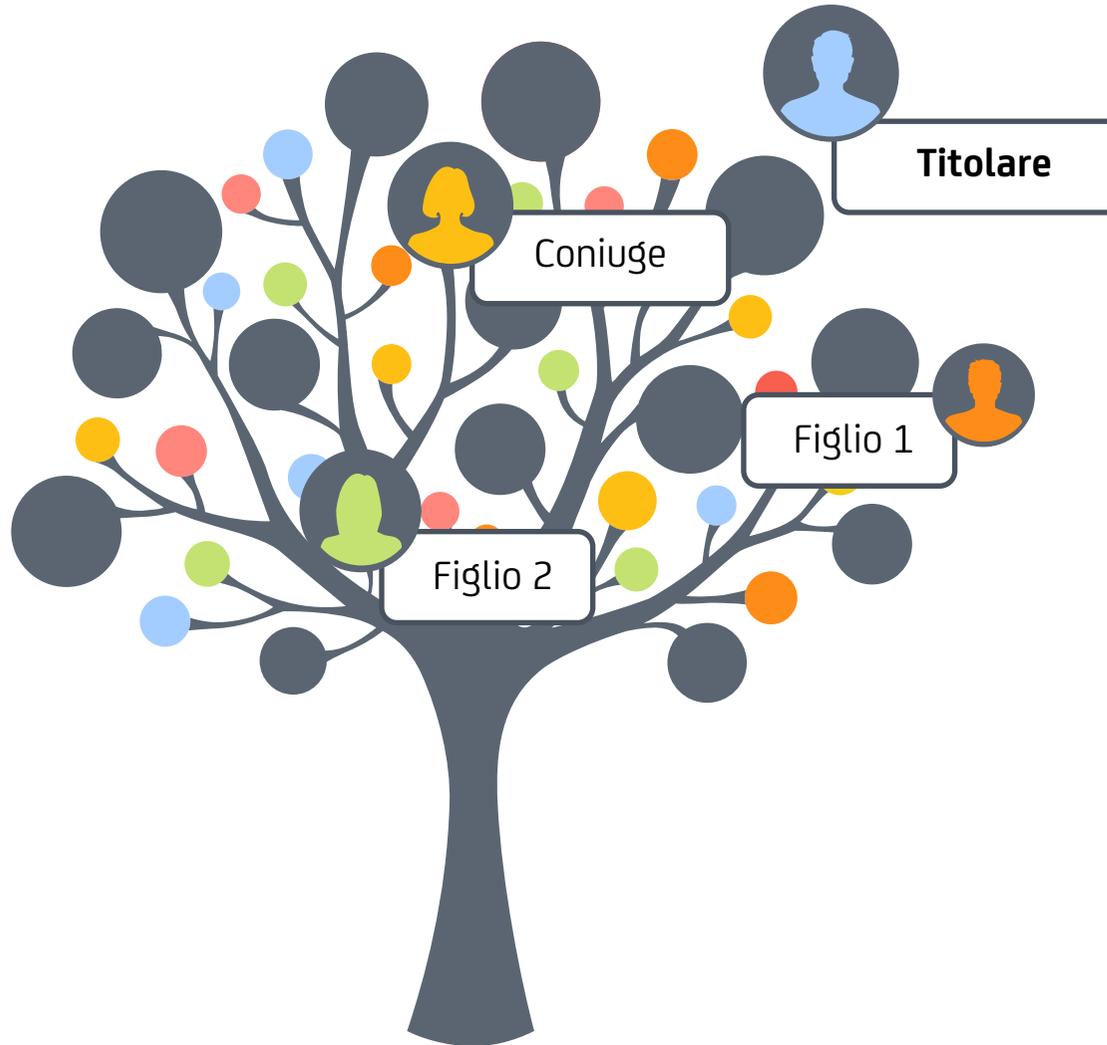
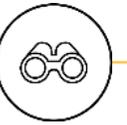
---



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

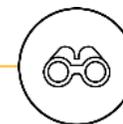


Approfondimento della conoscenza della famiglia e del patrimonio



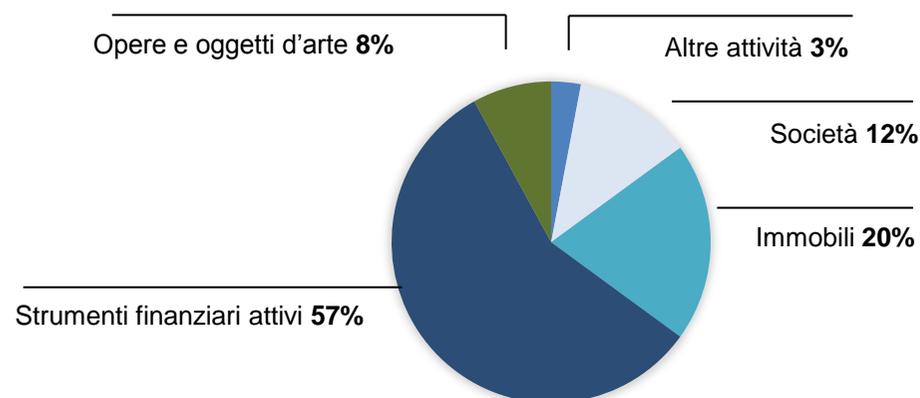


Approfondimento della conoscenza della famiglia e del patrimonio



## Riepilogo attività e passività patrimoniali

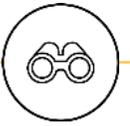
<b>Attività</b>	<b>Valori</b>	<b>Passività</b>	<b>Valori</b>
Immobili	1.275.000,00	Altre passività	0,00
Società	782.000,00	Passività finanziarie	782.000,00
Opere e Oggetti d'arte	500.000,00	<b>TOTALE</b>	<b>70.000,00</b>
Attività finanziarie	3.750.000,00		
Altre attività	200.000,00		
<b>TOTALE</b>	<b>6.507.000,00</b>		



# OBIETTIVI



Messa a fuoco degli obiettivi



**SI**

PRESENZA MEMBRI DELLA FAMIGLIA

**NO**



**SOLUZIONI  
IN  
FAMIGLIA**

**SOLUZIONI  
EXTRA  
FAMIGLIA**

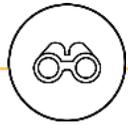


**SI**

POSSIBILITA'/OPPORTUNITA' DI PASSARE LE REDINI  
ALLA NUOVA GENERAZIONE FAMILIARE

**NO**

# LA SUCCESSIONE DELL'IMPRENDITORE IN PRESENZA DI CONTINUITÀ FAMILIARE



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo



## COMPOSIZIONE DELLA FAMIGLIA

- Numero componenti
- Legami di parentela
- Aspettative

IN PRESENZA DI CONTINUITÀ FAMILIARE  
L'IMPRENDITORE DEVE TRASMETTERE DUE RUOLI

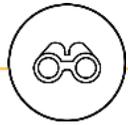
### Proprietari della loro iniziativa

Con il compito di orientare le grandi scelte e il diritto di godere degli utili

### Manager

Responsabili della gestione giorno per giorno

Riflettere sulla successione in azienda significa inevitabilmente affrontare importanti questioni di natura culturale e strategica, sulle quali si basano buona parte delle decisioni dell'imprenditore e delle relazioni umane che ruotano attorno all'azienda.



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

Le partecipazioni societarie e le aziende non si sottraggono alle regole generali che disciplinano i trasferimenti *mortis causa* dei patrimoni individuali

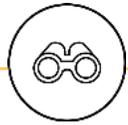
ESEMPLIFICATIVO

Erede	Successione per legge	Successione "necessaria"
Coniuge	1/3	1/4
Figlio 1	1/3	1/4
Figlio 2	1/3	1/4
Disponibile	-	1/4

## Successione necessaria

E' la tutela prevista per alcuni familiari (coniuge, figli, nonché, in assenza di figli, ascendenti legittimi) del de cuius dal momento che questi soggetti non possono comunque non ricevere una data quota del patrimonio fissata per legge.

# STRUMENTI DI TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETÀ DELL'IMPRESA A CONFRONTO: IN FAMIGLIA



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

## Soluzioni in famiglia

### A titolo oneroso

#### Cessione tra persone fisiche

- Si ipotizza una compravendita delle partecipazioni a favore dei discendenti, i quali potranno pagare il **corrispettivo di acquisto** tramite risorse proprie, ricorso all'indebitamento bancario e/o dilazione di pagamento.
- Il venditore realizza una **plusvalenza fiscale** pari alla differenza tra il costo di acquisto e il prezzo di cessione.
- Un eventuale finanziamento può avvenire nelle più svariate forme e condizioni (mutui ipotecari, finanziamenti garantiti dalle stesse quote sociali o da altri titoli, fidejussioni di familiari,...) e dipende dalla capacità di credito dell'acquirente.

#### Cessione ad una holding di famiglia

- In questo caso acquirente della partecipazione è una holding di famiglia partecipata da uno o più discendenti.
- E' un'operazione tipica dei processi di c.d. **Family buy out** e consente di estrarre risorse dalle aziende, a favore dei soci uscenti, a titolo personale.
- Nella holding affluiscono le risorse finanziarie necessarie all'acquisizione sotto forma di **Equity e di Debito** (finanziamento, prestito obbligazionario, ecc.) per un ammontare totale pari al prezzo di acquisto per il 100%: l'indebitamento viene poi rimborsato tramite i flussi di cassa generati dalla società target.

### A titolo gratuito

#### Patti di famiglia/donazione: in vita

- La **donazione** è un contratto attraverso il quale il donante si spoglia di un bene a favore del donatario per spirito di liberalità. Il donante può riservare a suo vantaggio l'**usufrutto** sui beni donati. I limiti della donazione sono l'azione di riduzione e collazione.
- Il **patto di famiglia** è il contratto con cui l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda (ovvero una partecipazione), a uno o più discendenti. L'istituto viene incontro all'esigenza, di stabilizzare il trasferimento nel tempo e di salvaguardare i diritti riservati agli eredi legittimari.

#### Successione mortis causa

- La trasmissione delle aziende e partecipazioni non viene pianificata ma posticipata all'inevitabile momento di successione ereditaria, che può anche venire programmata dal *de cuius* attraverso disposizioni di ultima volontà.
- Il **testamento** è l'atto revocabile con cui taluno dispone, per il tempo in cui avrà cessato di vivere, di tutte le proprie sostanze o di parte di esse, ovvero detta disposizioni di carattere patrimoniale.
- Il testatore, può provvedere alla **divisione del patrimonio** per prevenire liti che possono sorgere tra coeredi: il testatore ha, infatti, la facoltà di dividere i suoi beni tra gli eredi comprendendo nella divisione anche la parte non disponibile.



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

## La disciplina delle donazioni

### Forma

- La donazione deve essere fatta per **atto pubblico** notarile e in presenza di due testimoni, sotto pena di nullità (art. 782 Cod. Civ.).

### Donazione indiretta

- Si tratta di un atto, giuridicamente diverso dalla donazione, con il quale un soggetto persegue un **intento liberale** (ad es. la compravendita a prezzo irrisorio).
- Questo tipo di atto è soggetto, per quanto riguarda la forma, alla disciplina dettata per il contratto tipico scelto (nell'es. fatto la compravendita), ma alla disciplina della donazione per gli aspetti sostanziali (azione di riduzione ecc.).

### Riserva di usufrutto

- **Il donante può riservare a suo vantaggio** – e dopo di lui a vantaggio di un'altra persona o anche a più persone – **l'usufrutto sui beni donati**.

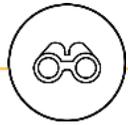
## I limiti

### La collazione

- I figli, i loro discendenti e il coniuge, devono corrispondere ai coeredi tutto ciò che hanno ricevuto dal defunto per donazione (diretta o indiretta) a meno che il *de cuius* non abbia espressamente dispensato gli eredi (art. 737 Cod. Civ.).
- La **dispensa da collazione** è valida soltanto nei limiti della quota disponibile.

### La riduzione

- L'azione di riduzione tutela il legittimario che non abbia ricevuto nulla (legittimario pretermesso) ovvero che abbia ricevuto per testamento o che si trovi a succedere per successione legittima in una quota di beni inferiore a quella a lui spettante per legge.



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

Che cosa sono i patti di famiglia	Forma	<ul style="list-style-type: none"><li>• Si tratta di un contratto che deve rivestire una forma solenne quale evidente misura di garanzia per gli interessi coinvolti: la stipula, infatti, deve essere redatta <b>per atto pubblico</b> a pena di nullità.</li></ul>
	Tratti salienti	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b><u>Al contratto devono necessariamente partecipare il coniuge e tutti coloro che sarebbero legittimari</u></b> se la successione nel patrimonio dell'imprenditore si aprisse in quel momento.</li><li>• Deve essere effettuata la <b>liquidazione dei familiari non interessati</b> a continuare l'impresa da parte dei discendenti che hanno ricevuto l'azienda (ovvero da parte dell'imprenditore che ha trasferito l'azienda – aspetto assai dibattuto in dottrina), salvo espressa rinuncia.</li><li>• Quanto ricevuto dai contraenti <b>non è soggetto a collazione o riduzione.</b></li></ul>
I vantaggi	Continuità aziendale	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'istituto dei “patti di famiglia”, viene incontro all'esigenza, da un lato di preservare <b>l'intrinseca unitarietà dell'azienda</b> e, dall'altro, di salvaguardare il principio presente nel nostro ordinamento della <b>intangibilità quantitativa dei diritti successori dei legittimari.</b></li></ul>
	Stabilità nel tempo	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'imprenditore può <b>programmare e definire per tempo</b> controllo e gestione dell'azienda nell'ottica della sua funzionalità attuale e futura e della valorizzazione produttiva dei beni.</li><li>• L'imprenditore ha la possibilità di <b>stabilire chi tra i suoi discendenti è in grado di continuare a condurre l'impresa di famiglia.</b></li></ul>



## Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

### Aspetti del testamento

#### Forma

- Il **testamento olografo** è la forma più semplice, economica e pratica per esprimere le proprie volontà: deve essere scritto per intero, datato e sottoscritto di mano dal testatore. La sottoscrizione deve essere apposta alla fine delle disposizioni, la data deve comprendere il giorno, il mese e l'anno. Il testamento può essere conservato a cura del testatore stesso oppure consegnato in deposito fiduciario a persona di fiducia o ad un Notaio.
- Il **testamento pubblico** è ricevuto dal Notaio in presenza di due testimoni: il testatore dichiara al Notaio la sua volontà, la quale è ridotta in iscritto a cura del notaio stesso.

#### Divisione fatta dal testatore e altri istituti

- Il testatore, può provvedere alla **divisione del patrimonio** per prevenire liti che possono sorgere tra coeredi: il testatore ha, infatti, la facoltà di dividere i suoi beni tra gli eredi comprendendo nella divisione anche la parte non disponibile.
- Un altro istituto applicabile al caso in esame è l'istituzione di erede "ex certa re", mediante la quale il testatore, in luogo di istituire taluno o più eredi nell'universalità dei beni o in quota astratta, provvede ad **assegnare a ciascuno uno o più beni determinati**.
- Infine può essere stabilito di destinare determinati beni ai figli tramite **legati in conto o sostituzione di legittima**.

### Vantaggi e svantaggi

#### Modificabilità nel tempo

- La libertà testamentaria comporta che il testatore, in qualunque momento, possa modificare in tutto o in parte le disposizioni di ultima volontà. L'art. 679 ribadisce la caratteristica di **revocabilità del testamento fino all'ultimo istante di vita**, revocabilità alla quale il testatore non può rinunciare.

#### Azione di riduzione

- L'azione di riduzione tutela il legittimario che non abbia ricevuto nulla (legittimario pretermesso) ovvero che abbia ricevuto per testamento o che si trovi a succedere per successione legittima in una quota di beni inferiore a quella a lui spettante per legge.

# LA CESSIONE A TITOLO ONEROSO



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

Aspetti  
della  
cessione a  
titolo  
oneroso

**Impatti  
fiscali per il  
cedente**

- La cessione della partecipazione comporta il realizzo di una **plusvalenza fiscale** in capo al cedente pari alla differenza tra il costo di acquisto e il prezzo di cessione.
- Tale plusvalenza concorre, nella misura del 49,72%, a formare il reddito imponibile complessivo del cedente su cui applicare le aliquote IRPEF, nel caso di cessione di una partecipazione c.d. "qualificata", altrimenti la tassazione è del 26%.
- In alternativa alla tassazione ordinaria è possibile accedere **alla rivalutazione delle quote di partecipazione**, i cui termini sono stati riaperti da gennaio 2017 dalla Legge di Bilancio, pagando entro il 30 giugno 2017 un'imposta sostitutiva pari all'8% del valore delle partecipazioni rivalutate, determinato sulla base di una perizia giurata.

**Il Family  
Buy-Out**

- In questa ipotesi la generazione successiva, interessata ad assumere il ruolo di socio della società, costituisce una holding, in cui vengono determinate le regole amministrative e i ruoli dei partecipanti.
- Nella holding affluiscono le risorse finanziarie necessarie all'acquisizione sotto forma di Equity (Capitale Sociale) e di Debito/Leverage (finanziamento, prestito obbligazionario, ecc) per un ammontare totale pari al prezzo di acquisto per il 100%: l'indebitamento viene poi rimborsato tramite i **flussi di cassa** generati dalla società target.

Vantaggi e  
svantaggi

**Il  
corrispettivo**

- La **richiesta di finanziamenti** dei singoli soci persone fisiche può avvenire nelle più svariate forme e condizioni (mutui ipotecari, finanziamenti garantiti dalle stesse quote sociali o da altri titoli, fidejussioni di familiari,...) e dipende dalla capacità di credito del socio stesso nei confronti dei finanziatori.

**Stabilità nel  
tempo**

- Il passaggio generazionale tramite cessione delle partecipazioni consente di risolvere i problemi connessi agli atti a titolo gratuito ed estrarre risorse finanziarie a favore della generazione uscente. Nella holding cessionaria potranno essere stabilite regole di governance per rendere più stabili e duraturi gli equilibri tra i familiari.



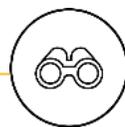
Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

L' imposta colpisce:

1. i **trasferimenti mortis causa**;
2. le **donazioni**;
3. i **trasferimenti a titolo gratuito**;
4. i **vincoli di destinazione**.

Soggetti	Aliquota	Franchigia
<ul style="list-style-type: none"><li>• Coniuge</li><li>• Discendenti in linea retta (es. figli e nipoti)</li><li>• Ascendenti in linea retta</li></ul>	4%	€ 1.000.000
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fratelli e sorelle</li></ul>	6%	€ 100.000
<ul style="list-style-type: none"><li>• Altri parenti fino al 4° grado</li><li>• Affini in linea retta</li><li>• Affini in linea collaterale fino al 3° grado</li></ul>	6%	nessuna
<ul style="list-style-type: none"><li>• Altri soggetti</li></ul>	8%	nessuna

- Il calcolo dell'imposta avviene applicando l'**aliquota** prevista dalla legge in base alla **relazione di parentela** tra le parti su una base imponibile, rappresentata dall'asse ereditario, al netto di eventuali **franchigie**
- Nella tabella sono riportati detti parametri
- Il D.Lgs. 346/1990 indica i criteri di valorizzazione degli elementi patrimoniali che rilevano per la formazione della base imponibile (si veda slide successiva).



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

La base imponibile è data dalla differenza tra l'attivo ed il passivo del patrimonio del *de cuius* al momento dell'apertura della successione o al momento della donazione. Il valore dei singoli beni è così determinato:

### IMMOBILI IN ITALIA

- Valore catastale rivalutato

### PARTECIPAZIONI IN SOCIETA' NON QUOTATE

- Valore del patrimonio netto senza tener conto dell'avviamento, come risulta dall'ultimo bilancio pubblicato, salvo agevolazione (si veda slide successiva)

### AZIONI E TITOLI QUOTATI

- Listini di Borsa in base alla media dei prezzi dell'ultimo trimestre anteriore all'apertura della successione.

### DENARO E GIOIELLI

- Si tiene conto di un valore forfettario pari al 10% del valore globale netto imponibile dell'asse ereditario.

### BENI ESENTI

- Titoli del debito pubblico, altri titoli di Stato, garantiti dallo Stato o equiparati (solo successione);
- Titoli di Stato emessi dagli Stati appartenenti all'Unione europea e dagli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio Economico Europeo (solo successione);
- Titoli emessi da enti sovranazionali (solo successione);
- Polizze assicurative sulla vita (solo successione);
- **Aziende, partecipazioni o quote societarie di famiglia**, trasferite ai discendenti (si veda slide successiva) .



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

## L'ESENZIONE



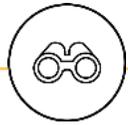
- Per quanto **concerne i patti di famiglia, le donazioni e la trasmissione mortis causa** aventi ad oggetto le quote di partecipazione di aziende o società ai discendenti o al coniuge, la normativa fiscale prevede un particolare **regime di esenzione** (articolo 3, comma 4-ter, D.Lgs. 346/1990).

## LE CONDIZIONI



- La norma prevede che l'esclusione dall'applicazione dell'imposta di donazione si applichi purché:
- il beneficiario del trasferimento sia un **discendente in linea retta o il coniuge**;
  - il beneficiario del trasferimento prosegua l'esercizio dell'attività dell'impresa per un periodo non inferiore a **cinque anni dalla data del trasferimento**, impegnandosi in tal senso con apposita dichiarazione che deve essere rilasciata nell'atto specifico;
  - con il trasferimento venga integrato o **acquisito il controllo della società** ai sensi dell'articolo 2359, primo comma, n. 1, del codice civile (ossia il controllo di diritto). Tale condizione è **prevista solo per le società di capitali**;
  - in presenza di due o più discendenti l'agevolazione in parola si applica qualora il genitore o l'ascendente doni la partecipazione di controllo ad uno degli stessi o a due o più discendenti in **comproprietà tra loro**.

# LA SUCCESSIONE DELL'IMPRENDITORE IN ASSENZA DI CONTINUITA' FAMILIARE



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo



## COMPOSIZIONE DELLA FAMIGLIA

- Familiari non interessati alla gestione operativa
- Assenza di successori

IN ASSENZA DI CONTINUITÀ FAMILIARE  
L'IMPRENDITORE DEVE VALUTARE STRADE ALTERNATIVE PER  
SALVAGUARDARE LA CONTINUITA' AZIENDALE

### Azionista con manager esterni

Mantenimento della proprietà senza occuparsi della gestione che viene affidata a manager esterni

### Cessione totale o parziale

Ingresso di un partner finanziario o industriale

# STRUMENTI DI TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETÀ DELL'IMPRESA A CONFRONTO: EXTRA FAMIGLIA



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo

## Soluzioni extra famiglia

### A titolo oneroso

#### Cessione totale a terzi

- L'inesistenza di successori o l'impossibilità /scarsa opportunità di trasmettere loro l'azienda può innescare **operazioni di M&A** . In tali operazioni sono fondamentali la ricerca della controparte acquirente adeguata – altra azienda, fondo di PE, cordata di investitori – la definizione dell'accordo ed il perfezionamento della cessione

#### Ingresso di terzi

- **L'apertura parziale del capitale sociale a soci terzi** - IPO, ingresso di fondi, etc. - può rendersi necessaria nel caso in cui si ritenga che il modello di successione ideale, viste le specificità della famiglia:
  - possa prevedere l'ingresso di terzi con l'obiettivo **dotare l'azienda di risorse finanziarie e manageriali** utili a garantirne la continuità in collaborazione con gli esponenti della famiglia che permangono nel capitale dell'azienda e negli organi di governo della stessa
  - debba prevedere un ruolo dei familiari quali semplici **azionisti ("reddituari")** senza ruoli operativi in azienda

### A titolo gratuito

#### Fondazione

- Conferimento della titolarità dell'azienda ad una **Fondazione** il cui scopo – non potendo essere quello del "lucro" - sia quello di garantire la sopravvivenza dell'azienda al ritirarsi dell'imprenditore, preservandone i valori chiave.
- La fondazione deve necessariamente una finalità sociale e di pubblica utilità, non potendo avere come beneficiari singoli individui
- Si tratta di un ente autonomo, dotato di personalità giuridica, per gestire un patrimonio destinato e vincolato, in modo tendenzialmente perpetuo, al perseguimento dello scopo sociale

#### Trust

- Il **Trust** viene creato dall'imprenditore trasferendo la proprietà dell'azienda al trustee, il quale la detiene a favore di beneficiari
- Il Trustee è tenuto a realizzare un programma di attività funzionali alla gestione dell'azienda
- I beneficiari possono avere diritto a percepire redditi periodici, derivanti dai proventi distribuiti dal gruppo aziendale, ovvero essere titolari del diritto di ricevere l'azienda la verificarsi di determinati eventi o al termine del trust
- Il trust può quindi essere funzionale e a gestire il passaggio generazionale, disciplinando il futuro trasferimento ai beneficiari dell'impresa, p.e in modo graduale o previa verifica delle capacità e volontà dei singoli ovvero a gestire quote che fungano da "ago della bilancia" nei rapporti tra familiari

# ASPETTI DA CONSIDERARE



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo



Creazione di una linea manageriale autonoma, rispetto agli azionisti, nella gestione ordinaria: **delega**

**ORGANIZAZIONE  
MANAGERIALE**

In caso di presenza nell'azionariato di più rami familiari, istituzione di **regole di controllo dell'azienda e ripartizione dei poteri**

**GOVERNANCE**

**PERIMETRO  
DELL'OPERAZIONE**

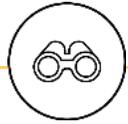
Al fine di massimizzare il valore per il venditore e non appesantire l'operazione per il compratore, talvolta è opportuno **delimitare il perimetro** dell'azienda operativa escludendo gli immobili (operativi e non) dai bilanci

**PIANIFICAZIONE  
E  
CONTROLLO**

Creazione di un **controllo di gestione** efficace che permetta di identificare la marginalità per singola linea di business / prodotto e consenta una visione sempre aggiornata della situazione economico - finanziaria



# TRUST: DESCRIZIONE STRUMENTO



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo



## CHE COSA E'

1

La persona che intende provvedere alle future necessità di uno o più soggetti ("Disponente") trasferisce un certo Patrimonio a soggetti di sua fiducia ("Trustee") sulla base di un atto in cui sono definite le regole da adottare nella gestione del patrimonio medesimo

2

I Trustee ricevono il patrimonio impegnandosi a gestirlo secondo quanto previsto nell'atto di Trust, anche dopo la morte del Disponente. Il patrimonio può essere rappresentato da beni immobili, opere d'arte, strumenti finanziari, denaro, partecipazioni societarie,....

3

In collaborazione con il Guardiano, i Trustees gestiscono il Patrimonio nell'interesse di uno o più beneficiari oppure per realizzare uno scopo specifico (Trust di scopo)

4

Al termine del Trust, il Patrimonio residuo viene devoluto secondo le indicazioni del Disponente a uno o più beneficiari finali.



## SCHEMA FUNZIONAMENTO

### DISPONENTE

- Il Disponente (o Settlor) del trust è colui che fa le disposizioni di trust ovvero che ne decide la creazione con atto unilaterale e volontario e che conferisce in trust i beni in sua proprietà ai Trustee.
- Il Disponente conferendo i suoi beni in trust, ne perde completamente e definitivamente la proprietà a favore dei Trustee.
- Da ciò discende la non attaccabilità dei beni in trust da parte dei creditori del disponente e dei Beneficiari.
- Il disponente del trust ha la possibilità di inviare, per "consigliare" la condotta dei Trustee, delle letter of Wishes ("Lettere dei desideri"), nelle quali egli indica alcuni intenti che i Trustee non sono obbligati a rispettare, ma che possono essere loro di aiuto nelle decisioni relative alla gestione del patrimonio.

### GUARDIANO

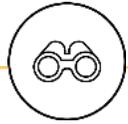
- E' il soggetto chiamato a vigilare sull'attività dei Trustee (p.e. un familiare o un professionista) e collabora nella realizzazione degli obiettivi stabiliti dal disponente per la migliore assistenza del beneficiario.

### TRUSTEE

- I trustee riceveranno, con la stipula dell'atto di trust, le volontà del Disponente. su come valorizzare e strutturare il patrimonio che verrà loro affidato al fine di garantire una adeguata gestione dello stesso a vantaggio del Beneficiario.
- Si occuperanno dell'amministrazione del patrimonio destinato alla tutela dei beneficiari e cureranno direttamente gli aspetti amministrativi e contabili dei beni conferiti in Trust.

### BENEFICIARIO

- E' la persona che beneficerà del reddito o di qualsiasi utilità ottenibile dai beni conferiti in Trust.
- Al termine del Trust il patrimonio residuo viene devoluto secondo le indicazioni del Disponente.



Individuazione degli strumenti e del percorso operativo



### PROFILO FISCALE DEL TRUST

- Il conferimento dei beni in trust, in linea generale, è un evento soggetto alle regole previste **per l'applicazione dell'imposta sulle donazioni, con aliquote variabili a seconda del rapporto di parentela tra disponente e beneficiari** (se individuati) dal 4% all'8%;
- Il reddito dei beni in trust, **se il trust è residente, è assoggettato alle imposte ordinarie (IRES)** previste per gli enti non comm.li o comm.li in base all'effettiva attività svolta. Ovviamente **se il trust non è residente in Italia si applicano le norme previste per gli enti non residenti**, con la precisazione che se il trust è fiscalmente residente in un paese "black list" esso si presume residente in Italia ai fini fiscali, qualora il Settlor sia residente in Italia e vi sia almeno un Beneficiario residente in Italia;
- **La distribuzione dei redditi dal Trust ai beneficiari, in caso di trust c.d. opachi (\*), non costituisce presupposto impositivo ulteriore.** In caso, invece, di trust trasparenti, i redditi vengono imputati per trasparenza ai beneficiari.

(\* ) Trust senza beneficiari di reddito individuati, i cui redditi vengono direttamente attribuiti al trust medesimo

# [ AGENDA ]

GLI STRUMENTI PER IL  
PASSAGGIO  
GENERAZIONALE

Manuela Soncini

Responsabile Wealth Advisory, UniCredit

FOCUS SUGLI  
STRUMENTI DI  
CORDUSIO FIDUCIARIA

Francesco Rubino

Responsabile Commerciale, Cordusio Fiduciaria

# [ MANDATO FIDUCIARIO ]



RISERVATEZZA



PROTEZIONE



GARANZIA



OTTIMIZZAZIONE  
FISCALE



SEMPLIFICAZIONE





## CHE COSA E'?

Il mandato fiduciario è il contratto con cui le Società Fiduciarie (istituite e disciplinate dalla L. 23 novembre 1939 n. 1966) assumono l'amministrazione dei beni per conto di terzi, l'organizzazione e la revisione contabile di aziende e la rappresentanza dei portatori di azioni e obbligazioni.

## TIPOLOGIE DI MANDATI

Il mandato fiduciario è uno strumento negoziale versatile. Particolarmente apprezzate le sue applicazioni per il raggiungimento di obiettivi relativi **all'impresa e al patrimonio personale dell'imprenditore**.

### MANDATO CON INTESTAZIONE

- E' la **versione tradizionale** del mandato fiduciario.
- I beni e/o i rapporti bancari affidati in amministrazione vengono **intestati formalmente alla fiduciaria**, ma rimangono **sostanzialmente di proprietà del fiduciante** (c.d. fiducia germanistica).

### MANDATO SENZA INTESTAZIONE

- E' l'**applicazione più recente** e innovativa del mandato fiduciario.
- I beni e/o o i rapporti bancari rimangono nella **proprietà formale e sostanziale del fiduciante**. La Fiduciaria riceve l'incarico di **amministrare alcuni diritti patrimoniali o non patrimoniali** propri dei beni del fiduciante.



## TARGET E AMBITI DI APPLICAZIONE

Il mandato fiduciario è uno strumento negoziale versatile. Particolarmente apprezzate le sue applicazioni per il raggiungimento di obiettivi relativi all'**impresa** e al **patrimonio personale dell'imprenditore** .

### IMPRESE

- Attraverso istruzioni di amministrazione particolari delle partecipazioni societarie, agisce **come strumento di corporate governance** al posto di patti parasociali, clausole statutarie, garantendo riservatezza e coercibilità agli accordi raggiunti;
- **Riservatezza commerciale per nuove iniziative** imprenditoriali;
- Strumento di **garanzia atipica**;
- Set up e amministrazione **di piani di incentivazione per dipendenti e managers**;
- **Escrow Agent** in operazioni di M&A.

### PATRIMONI PERSONALI

- **Riservatezza verso terzi per patrimoni complessi** e rilevanti (UHNWI);
- **Passaggio generazionale di quote societarie**, strumenti non partecipativi, asset finanziari;
- **Rappresentazione aggregata** di tutte le posizioni bancarie e patrimoniali amministrate fiduciariamente;
- **Tax compliance** nell'amministrazione di beni situati all'estero (immobili, società, asset finanziari).



### VANTAGGI

#### **Riservatezza**

- Il segreto fiduciario garantisce un elevatissimo grado di riservatezza, derogabile solo da specifiche normative penali, fiscali (incluse disposizioni sul divorzio) e di antiriciclaggio

#### **Protezione**

- I mandati proteggono alcuni beni/diritti da alcuni tipi di "aggressioni" da parte di terzi

#### **Semplificazione**

- I mandati consentono di aggregare parti del patrimonio sotto un unico soggetto professionale che assolve le varie incombenze legate alla loro gestione (ad es. pagamento oneri fiscali, rendicontazione, etc.)

#### **Adempimenti fiscali**

- I mandati consentono di adempiere a tutti gli obblighi fiscali , mantenendo l'anonimato

#### **Coercibilità**

- Il mandato consente di realizzare il programma successorio, trasferendo alla Fiduciaria la responsabilità di eseguire tutte le azioni necessarie a prescindere dalla collaborazione dei singoli soggetti interessati

# LE FASI DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE ED IL RUOLO DELLA FIDUCIARIA

FASI	 1	 2	 3	 4
	Preparazione	Posizionamento degli asset	Trasferimento del controllo	Manutenzione
ATTIVITA'	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mappatura del patrimonio</li> <li>• Identificazione degli asset da trasmettere (azienda, immobili, titoli, opere d'arte)</li> <li>• Definizione degli obiettivi (continuità, filantropia, efficienza fiscale, ecc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Operazioni straordinarie</li> <li>• Modifiche statutarie</li> <li>• Definizione dei modelli di governance</li> <li>• Riconversione della struttura verso strumenti fiscalmente più efficienti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trasferimento a titolo oneroso</li> <li>• Donazioni e liberalità indirette</li> <li>• Patto di famiglia</li> <li>• FBO (Family Buy Out)</li> <li>• <b>Managerializzazione</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verifica della tenuta rispetto agli obiettivi</li> <li>• Riposizionamento rispetto a nuove esigenze</li> <li>• Formalizzazione dei processi decisionali</li> </ul>
RUOLO FIDUCIARIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visione aggregata e integrata del patrimonio</li> <li>• Consulenza (Servizi di Family Office)</li> <li>• Analisi scenari alternativi</li> <li>• Simulazione degli effetti della pianificazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Riservatezza in un momento di debolezza</b></li> <li>• <b>Introduzione della nuova generazione</b></li> <li>• Gestione delle <b>aspettative di rendita</b> dei soggetti non beneficiari dell'azienda</li> <li>• Patti parasociali</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestione periodi di discontinuità</li> <li>• Trasferimento degli assets mediante atto interno alla fiduciaria</li> <li>• Utilizzo del mandato a scopo di <b>garanzia</b></li> <li>• <b>Escrow account</b></li> <li>• <b>Piani di incentivazione</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esercizio diritti patrimoniali</li> <li>• Esercizio diritti amministrativi e sindacato di voto, patti parasociali</li> <li>• Esecuzione necessaria della volontà espressa da organi consultivi non obbligatori</li> <li>• Gestione aspettative dei familiari non beneficiari</li> </ul>

## LE FASI DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE



## GLI STRUMENTI DELLA FIDUCIARIA



### ESIGENZE

	 Riservatezza	 Protezione	 Garanzia	 Ottimizzazione fiscale	 Semplificazione
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mandato fiduciario <b>1 2 3 4</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trasferimento controllo in modo riservato</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tutela aspettative dei non beneficiari dell'azienda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Garanzia per esercizio determinati diritti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Riconversione della struttura in forma fiscalmente più efficiente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aggregazione e pianificazione patrimoniale</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Incarichi di escrow <b>3</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Family buy out</li> <li>M&amp;A</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Family buy out</li> <li>M&amp;A</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Piani di incentivazione <b>2 3</b></li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>Managerializzazione impresa di famiglia</li> <li>Inserimento familiari in posizioni di leadership</li> </ul>	



## Preparazione

La Fiduciaria si pone come **l'ambiente ideale per impostare la pianificazione successoria.**

Ricondurre **il patrimonio complessivo della famiglia** imprenditoriale all'interno di un **mandato fiduciario**, consente agli interessati e ai professionisti che intervengono nella costruzione del piano, di osservare i beni su cui la pianificazione avrà effetto secondo una prospettiva unitaria.

- **Aggregazione** dei beni per **natura o categoria**;
- **Riclassificazione** dei beni per elementi di omogeneità (ad es. beni che offrono posizioni di rendita, beni che hanno bisogno di un'attività amministrativa, beni la cui redditività deve essere sviluppata, ecc.);
- Utilizzo delle competenze e del network della Fiduciaria per analizzare **schemi di pianificazione patrimoniale**, strutture finanziarie in cui potrà confluire il patrimonio (SGR, fondi immobiliari riservati; prestito obbligazionario, titoli di debito)
- Accesso al **consolidato fiscale**;
- **Nazionalizzazione investimenti esteri**;
- **Strumento di Asset protection.**



### Posizionamento degli asset

La pianificazione del passaggio generazionale viene considerato un momento di particolare **debolezza familiare e aziendale**. Per questo l'intervento della Fiduciaria nella fase di posizionamento degli assets risulta particolarmente importante per garantire la **massima riservatezza** verso una serie di attori legati all'azienda.

Inoltre, essendo lo sviluppo del piano progressivo, la Fiduciaria garantisce la possibilità di **correggere la direzione intrapresa**

#### Riservatezza verso:

- Mercato di approvvigionamento
- Mercato di sbocco
- Partner commerciali
- Soci
- Famiglia

#### Azioni correttive esercitabili tramite mandato:

- Attuazione riserva di disporre nelle donazioni (art. 790 c.c.)
- Coercibilità patti parasociali e patti familiari (mandato irrevocabile)



In relazione alle diverse modalità giuridiche che integrano il trasferimento, con l'**intestazione fiduciaria** si può trasferire la **realizzazione del programma** di interessi in capo a un soggetto (la Fiduciaria) che **vi darà corso rendendolo esecutivo**

In questo contesto l'utilizzo dell'**Escrow Agreement** si pone come strumento accessorio del negozio rispondendo ad esigenze di **garanzia**

Il mandato in caso di trasferimento dell'azienda serve a:

- Evitare situazioni di stallo (al verificarsi delle condizioni dedotte nel mandato, l'azione verrà obbligatoriamente intrapresa)
- Garantire l'esecuzione delle prestazioni al verificarsi delle condizioni prestabilite
- Trasferire in modo riservato e graduale

L'Escrow Agreement ha funzioni di garanzia :

- dell'adempimento dell'impegno a cedere le partecipazioni o di pagamento del prezzo (in caso di cessione)
- dell'assegnazione compensativa agli eredi non beneficiari (patto di famiglia)
- del finanziamento per l'acquisto da parte dell'erede designato



A conclusione di un passaggio generazionale è indubbia l'utilità della Fiduciaria per **regolare, gestire e semplificare** i rapporti risultanti dall'operazione

La Fiduciaria può essere di supporto per:

- esercitare i diritti della partecipazione (patrimoniali e non patrimoniali) sulla base di istruzioni vincolanti
- semplificare la convivenza tra le nuove generazioni
- gestire i rapporti riferibili ai familiari con aspettative di rendita
- rendere coercibile la volontà di organi consultivi non obbligatori (Consiglio di Famiglia, Collegio di Probiviri)
- rendicontare in modo personalizzato gli investimenti delle persone giuridiche (holding finanziarie e di partecipazione)
- offrire un servizio di consolidato fiscale

## ASSETTO PRE PIANIFICAZIONE



## LA PIANIFICAZIONE DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE "TRAMITE" MANDATO

- Il mandato fiduciario in origine era stato conferito soltanto dal padre
- Con **atto di donazione con riserva di disporre** ex art. 790 c.c., è stato trasferito in **comproprietà il 51%** del capitale sociale su mandato intestato congiuntamente ai due figli (cfr. art. 3, co. 4-ter D.Lgs 346/90)
- Con diverso atto di donazione, è stato trasferito il 10% del C.S. su due mandati intestati ai figli, ripartendolo tra loro in parti uguali
- Il mandato originario, intestato al padre, continua a detenere il 19% del capitale sociale
- Con quest'ultimo mandato, la Fiduciaria sottoscrive un prestito obbligazionario per € 1.000.000
- Il mandato che amministra il 51% del capitale sociale in comunione tra i due fratelli, contiene **l'istruzione che per l'esercizio dei diritti amministrativi bisognerà uniformarsi al parere del Consiglio di Famiglia** (composto da tutti i familiari della prima e seconda generazione ancora in vita)
- Il padre ha inoltre apposto la **riserva di disporre** (divisione post quinquennio e in tal senso la fiduciaria è garante della possibilità di poter esercitare effettivamente la riserva di disporre)

# UTILIZZO DEL MANDATO FIDUCIARIO NEL PASSAGGIO GENERAZIONALE: UN ESEMPIO (CONT.)

## ASSETTO POST PIANIFICAZIONE



- 4 mandati :
- 1 mandato con 51% in comunione ai 2 figli
  - 1 mandato 5% Figlio 1
  - 1 mandato 5% Figlio 2
  - 1 mandato 19% al padre con cui CF sottoscrive un prestito obbligazionario. Su tale mandato il padre ha apposto riserva di disporre



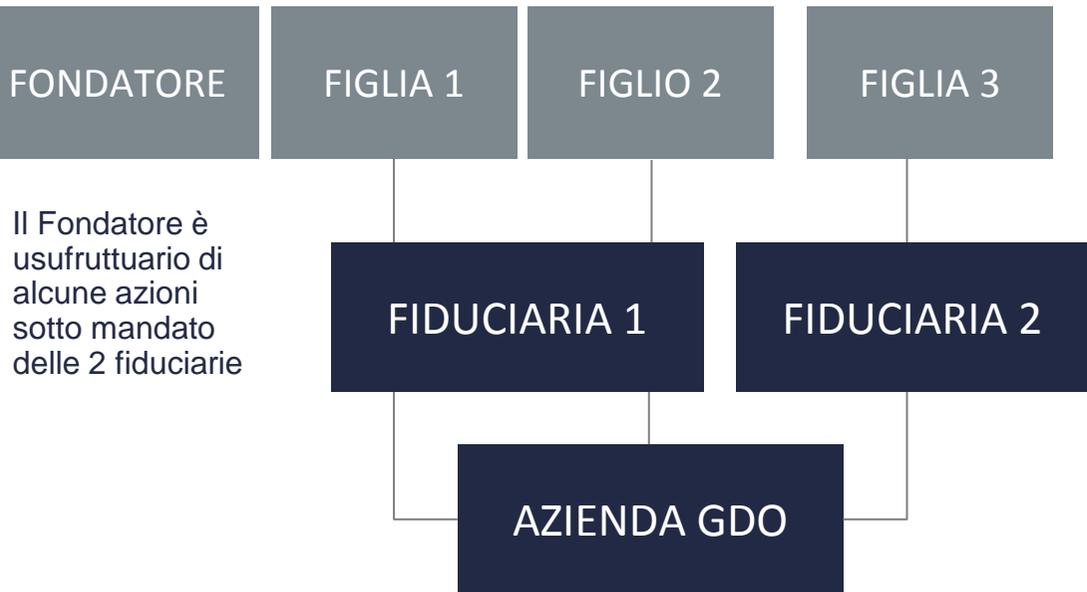
## VANTAGGI

- **Riservatezza** delle operazioni di trasferimento
- **Inserimento** graduale delle **seconda generazione**
- Accesso alla trasmissione agevolata, controllando eventuali criticità derivanti dalla comunione tra i due fratelli
- Possibilità di completare il piano integrando la **partecipazione di maggioranza in capo al più valido dei 2 figli**
- L'erede non beneficiario, riceverà il prestito obbligazionario che garantisce una **posizione di rendita**

Controllo Manzoni S.p.A.	➤	<b>PADRE</b>	<b>29%</b> (10% in chiaro e 19% sotto mandato)	➤	<b>FIGLIO 1</b>	<b>40,5%</b>
		<b>MADRE</b>	<b>10%</b>		<b>FIGLIO 2</b>	<b>59,5%</b>
		<b>FIGLIO 1</b>	<b>30,5%</b>			
		<b>FIGLIO 2</b>	<b>30,5%</b>			
		GENITORI IN AZIENDA			POST PASSAGGIO GENERAZIONALE	

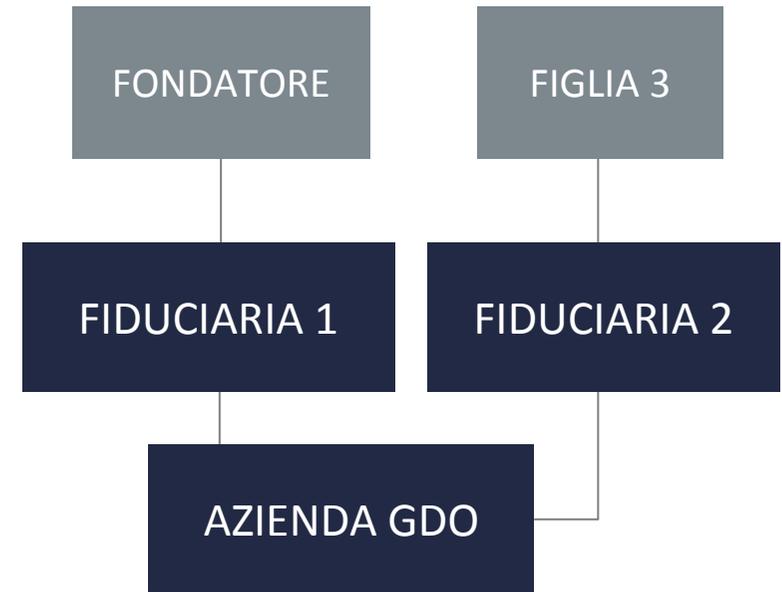
# UTILIZZO DEL MANDATO FIDUCIARIO NEL PASSAGGIO GENERAZIONALE: IL CASO DI UNA NOTA AZIENDA DELLA GDO

## ASSETTO NEL 1996



Il Fondatore è usufruttuario di alcune azioni sotto mandato delle 2 fiduciarie

## ASSETTO NEL 2011



I mandati fiduciari assumono il **valore di un Patto Parasociale**, infatti prevedono:

- Dividendi ai figli (per azioni in piena proprietà) e al Fondatore (per le quote in usufrutto)
- Riserva al Fondatore del **potere di reintestare a se stesso o vendere a terzi**
- Atti di ordinaria e straordinaria amministrazione in capo al Fondatore

Il Fondatore **esercita i diritti a lui riservati sulla Fiduciaria 1** e:

- Revoca i mandati in capo ai figli 1 e 2
- Reintesta a sé stesso le quote

Dal 2012 una serie di sentenze confermano la validità della pianificazione del passaggio generazionale tramite mandato secondo lo schema adottato dal Fondatore.

I benefici che ne emergono sono:

- Riservatezza del piano
- Possibilità "in corsa" di ridefinire passaggi cruciali e sensibili del piano

## DECISIONE

L'imprenditore decide di:

- eleggere come successore in azienda **uno solo dei due figli**
- garantire al figlio estromesso dalla gestione dell'azienda una **rendita** a partire dalla società

FIGLIO  
1

FIGLIO  
2

## REALIZZAZIONE CON MANDATO

L'imprenditore procede con:

- donazione al Figlio 1 del 70% del capitale sociale azienda (in chiaro)
- donazione 30% del capitale sociale al Figlio 2 che viene **collocato su un mandato fiduciario** in cui:
  - viene consentita la vendita delle partecipazioni solo con consenso del Figlio 2 e del padre. In assenza del padre con consenso del Figlio 1
  - viene consentito l'esercizio del diritto di voto nelle assemblee straordinarie solo in abbinamento al padre o al Figlio 1
  - proventi dei dividendi che finiscono su un conto corrente legato al mandato dal quale il Figlio 2 può prelevare solo 100k € anno. Importi superiori devono essere autorizzati dal padre o Figlio 1

## SITUAZIONE

### CESSIONE

I soci azionisti della società sono zio (2° generazione, leader e senza eredi) e nipote (3° generazione):

- dopo anni di insanabili divergenze si affidano ad un advisor, il quale suggerisce la vendita dell'azienda
- la conflittualità tra i 2 soci si manifesta nuovamente durante le trattative per la cessione ad un fondo di private equity
- con ripercussioni sul successo del closing dell'operazione

### MANAGEMENT

Il management della società che viene ceduta è ritenuto dal fondo di private equity particolarmente strategico, tanto da volersene garantire l'adesione e permanenza nel nuovo progetto di business

## SOLUZIONE

### ESCROW

Il fondo di private equity utilizza l'escrow per:

- trasferire il 100% delle partecipazioni alla fiduciaria
- la fiduciaria riceve istruzioni irrevocabili a concludere la cessione nel momento in cui venga convenuto un prezzo incluso nella forchetta indicata (dagli advisor delle 2 parti), eseguendo le istruzioni (ordine di vendita) che proverranno congiuntamente da 2 rappresentanti dei venditori e del fondo

### PAD

Il fondo di private equity promuove un piano di incentivazione mediante un aumento di capitale riservato ad alcuni manager chiave:

- offrendo in sottoscrizione azioni ad un prezzo di favore
- assistendo i manager nella ricerca di fonte di finanziamento

# [ INCARICHI DI ESCROW ]



RISERVATEZZA



PROTEZIONE



GARANZIA



OTTIMIZZAZIONE  
FISCALE



SEMPLIFICAZIONE



## CHE COSA È

L'escrow agreement è l'accordo con cui uno o più soggetti **trasferiscono determinati beni e/o diritti** presso un **terzo indipendente e autonomo** rispetto a loro stessi, che li trasferirà a uno di loro al verificarsi di determinate condizioni dedotte nel contratto (ad es. al raggiungimento di una scadenza temporale, al raggiungimento di obiettivi di business, al completamento di alcune attività, etc.). Serve in pratica per tutelare le parti in **transazioni delicate** tramite un **intermediario qualificato** che funge da **garante** e si assume la responsabilità di **adempimento della prestazione ultima convenuta** (ad es. pagamento di una somma) fra le parti del negozio principale.



## TARGET E AMBITI DI APPLICAZIONE

Applicabile a:

- **Persone fisiche**
- **Persone giuridiche**

Per:

- Gestione varie fasi di operazioni di M&A
- Garanzia rispetto ad impegni precontrattuali
- Gestione del percorso di trasmissione generazionale di patrimoni familiari
- Garanzia per la parte "debole" sull'adempimento degli obblighi contenuti negli accordi patrimoniali nei procedimenti di separazione e/o divorzio
- Strumento negoziale nella gestione delle crisi d'impresa (esecuzione piani di concordato preventivo, accordi di ristrutturazione e piani di risanamento)
- Creazione di un ambiente giuridico comune nei contratti transazionali
- Alternativa alle garanzie tipiche (reali o personali)



## SINTESI FUNZIONAMENTO

### Fiduciante

Colui che trasferisce il bene e/o il diritto (definito l'Escrow Amount) a titolo di garanzia

### Depositario o Escrow Agent

Soggetto terzo, indipendente rispetto al fiduciante ed al beneficiario il quale riceve in deposito / amministrazione il bene e/o diritto e lo consegna/trasferisce all'una o all'altra parte al verificarsi di determinate condizioni

### Beneficiario

Colui a beneficio e a garanzia del quale viene effettuato l'Escrow.





## VANTAGGI

Rispetto agli strumenti giuridici tradizionali (ad es. garanzie reali e personali) l'escrow si caratterizza per una maggiore efficacia e risulta competitivo per:

### Garanzia:

Intervento in una transazione di un terzo che garantisce l'esistenza, la conservazione e la consegna del bene/diritto al verificarsi delle condizioni per cui la transazione si ritiene conclusa

### Riservatezza:

L'escrow per mezzo della Fiduciaria consente di mantenere in un ambiente istituzionalmente riservato gli accordi contrattuali

### Costi

Competitivo nei costi rispetto ad altri strumenti (fidejussione, polizze, trust). Ad es. costo fidejussione 1% vs 0,4% Escrow

### Personalizzazione

L'escrow consente di combinare utilizzo e finalità del mandato in modo flessibile e coerente con il caso concreto da gestire



## QUANDO È PARTICOLARMENTE INDICATO

L'utilizzo dell'Escrow Agreement si addice **a varie fasi di un'operazione di M&A** e non solo al closing!!!

### Manifestazione di interesse

- Riservatezza proposta d'acquisto

### Trattative

- Riservatezza verso il mercato
- Responsabilità precontrattuale

### Signing

- Riservatezza
- Caparra confirmatoria
- Acconti prezzo
- Special indemnity da preliminarare

### Closing

- Closing payment
- R&W
- Special e general indemnities
- Differimento o rateizzazione prezzo
- Patti parasociali

### Exit strategy

- New M&A
- Patti di covendita (tag along, drag along)



# [ PIANI DI INCENTIVAZIONE ]



RISERVATEZZA



PROTEZIONE



GARANZIA



OTTIMIZZAZIONE  
FISCALE



SEMPLIFICAZIONE





## CHE COSA SONO

Per ogni azienda la ritenzione delle risorse chiave è un obiettivo cruciale, a cui si deve prestare sempre maggiore attenzione, per garantire il proprio successo nel tempo. Conseguentemente cresce costantemente il ricorso a **piani di incentivazione** e diventano sempre più interessanti e complesse le modalità con cui questi piani si concretizzano al fine di coinvolgere le risorse individuate, incentivarle al raggiungimento degli obiettivi prefissati e renderle "parte attiva" della società.



## TARGET E AMBITI DI APPLICAZIONE

Applicabile a:

- **Società quotate (SQ)**
- **Società non quotate (SNQ)**

Per:

- **Piani di stock option** (SQ e SNQ) attraverso i quali viene offerto al dipendente il diritto di acquistare azioni di una società (opzione) ad un determinato prezzo d'esercizio (strike)
- **Piani di azionariato diffuso** attraverso i quali le aziende (SQ e SNQ) attribuiscono a tutti i propri dipendenti azioni della società (in via gratuita o a pagamento)
- **Piani di coinvestimento tramite strumenti finanziari** (SQ e SNQ) con cui si consente, al management di società non quotate, di partecipare ai risultati positivi conseguiti
- **Partnership** (solo SNQ) con cui viene data facoltà ai beneficiari di acquistare un determinato numero di azioni della società (non quotata) seguendo un accordo predefinito



## SINTESI FUNZIONAMENTO

### **Società Emittente**

Delibera il piano di incentivazione, definisce il Regolamento e un Accordo di Investimento e conferisce l'incarico per l'amministrazione del piano alla Fiduciaria

### **Fiduciaria**

Gli strumenti finanziari oggetto del Piano vengono sottoscritti/acquistati dalla Fiduciaria, previa ricezione della provvista necessaria da parte del beneficiario, ed assunti in amministrazione secondo i termini previsti dal Regolamento/Accordo di Investimento

### **Beneficiari**

Ciascun beneficiario sottoscrive un mandato fiduciario ed un accordo integrativo ai sensi dell'art. 1723 co. II del c.c., conferito anche nell'interesse della società emittente e pertanto irrevocabile





## VANTAGGI

La Fiduciaria cura una serie di attività facilitando gli utenti dei piani di compensation:

### Semplificazione e riservatezza

- Gestione delle posizioni di ogni singolo Dipendente e custodia delle azioni

### Semplificazione fiscale

- Applicazione della fiscalità – la Fiduciaria opera da sostituto d'imposta

### Garanzia accordi

- Creazione di automatismi per gli adempimenti previsti dall'accordo di investimento che non permettono manifestazione di volontà da parte del beneficiario (es. opzioni call/put, diritto di co-vendita, drag..) diverse da quelle previste dall'accordo stesso

### Unicità interlocutore

- Gestione dei flussi necessari alla sottoscrizione delle azioni, all'aumento di capitale ovvero all'acquisto/vendita dei titoli/certificati e dell'eventuale distribuzione di dividendi



## QUANDO È PARTICOLARMENTE INDICATO

L'utilizzo della Fiduciaria è particolarmente indicato in occasione di operazioni straordinarie delle società - fusioni, acquisizioni e private equity per amministrare Piani di Compensation quando gli stessi presentano:

### Strumenti di diritto estero

La normativa sul "monitoraggio fiscale" obbliga i soggetti residenti fiscalmente in Italia che detengono attività estere di indicare tali asset nella propria dichiarazione dei redditi (quadro RW). **Tale obbligo non sussiste** se i beni vengono **conferiti** in amministrazione ad un **intermediario residente come la società fiduciaria** (art. 4 co. 3 D.L. 162/90)

### Specifici Accordi da presidiare

L'accordo integrativo al mandato definisce istruzioni valide ora e per allora nei casi di esercizio di diritto di co-vendita, trascinamento, opzioni call/put

### Pluralità di Beneficiari

- Annotazione a Libro Soci di Cordusio Fiduciaria quale **unico socio** per conto della pluralità dei Manager
- con conseguente **Riservatezza** sia verso l'interno società stessa che verso l'esterno (Visure camerali, ...)

# [ CONTATTI ]

Manuela Soncini  
Responsabile Wealth Advisory, UniCredit  
Tel. +39 02 62922155  
Cell. +39 348 2652982  
[manuela.soncini@unicredit.eu](mailto:manuela.soncini@unicredit.eu)

Francesco Rubino  
Responsabile Commerciale, Cordusio Fiduciaria  
Tel. +39 02 72591133  
Cell. +39 347 8183133  
[francesco.rubino@cordusiofiduciaria.it](mailto:francesco.rubino@cordusiofiduciaria.it)

*Il presente documento è elaborato da Cordusio Fiduciaria S.p.A. che ne possiede la piena ed esclusiva proprietà*

*Ai sensi delle normative vigenti è vietata qualsiasi riproduzione e/o utilizzo da parte di terzi con qualsivoglia modalità. La presente analisi ed i dati in essa contenuti hanno uno scopo meramente informativo, non costituiscono offerta o forma di sollecitazione per l'acquisto o la vendita di qualsiasi forma di investimento o altro prodotto specifico.*

*Sebbene le informazioni e le opinioni espresse o rappresentate nel presente documento siano state redatte con cura e buona fede, queste non possono considerarsi una garanzia riguardo la loro esattezza e completezza ed hanno natura di semplici consigli, non derivando a Cordusio Fiduciaria S.p.A. alcuna responsabilità per perdite, danni o minori guadagni che dovessero derivare a seguito di operazioni che debbono comunque intendersi effettuate in piena autonomia gestionale da parte dell'interessato.*

*Alcune informazioni contenute nel presente documento si fondano sull'interpretazione corrente della normativa di riferimento. Ci riserviamo di apportare modifiche o precisazioni a fronte di posizioni interpretative ufficiali divergenti da quanto riportato o di nuove disposizioni normative.*

*Considerato l'elevato contenuto tecnico di alcuni argomenti trattati e le implicazioni giuridiche e fiscali connesse, si raccomanda agli interessati di farsi assistere dai propri consulenti di fiducia nell'intraprendere eventuali iniziative legate al contenuto nel documento.*