

Le successioni delle grandi famiglie italiane.

**Per le vostre domande:
393.3316910**

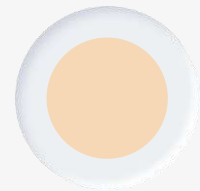


Che cos'è la pianificazione successoria?

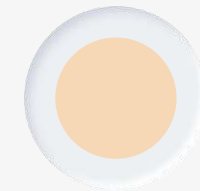
**Attività di consulenza
volta ad organizzare il
patrimonio del cliente
durante la sua vita,
propedeutica al
passaggio generazionale**

Quali sono gli obiettivi?

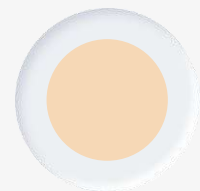
La tutela del patrimonio da:



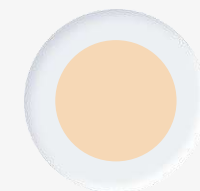
**possibili aggressioni da
parte di terzi**



**possibili conflitti
familiari o successori;**



**eventuali eventi futuri
ed incerti;**



**dall'impossibilità della persona di
poter disporre per il proprio futuro.**

Qual è la “cassetta degli attrezzi”?

Donazione
Testamento
Polizza Vita
Trust
Patto di Famiglia
Atti di destinazione
Ecc ecc

COME SUPERARE LE CRITICITÀ DEL PIANIFICARE UN PASSAGGIO GENERAZIONALE



INDICE

- 4 COME AIUTARE LA FAMIGLIA
A PIANIFICARE IL PASSAGGIO
GENERAZIONALE
- 7 I CINQUE TIPI DI LEADERSHIP
FAMILIARE
PIÙ COMUNI
- 10 COME ORGANIZZARE UN
BRIEFING
SULLA RICCHEZZA FAMILIARE
IN TRE FASI

DISCLAIMER

La presente guida non è da intendersi come esaustiva,
ma è stata realizzata con l'intento di fornire delle indicazioni di base da adattare ad
ogni singola casistica.

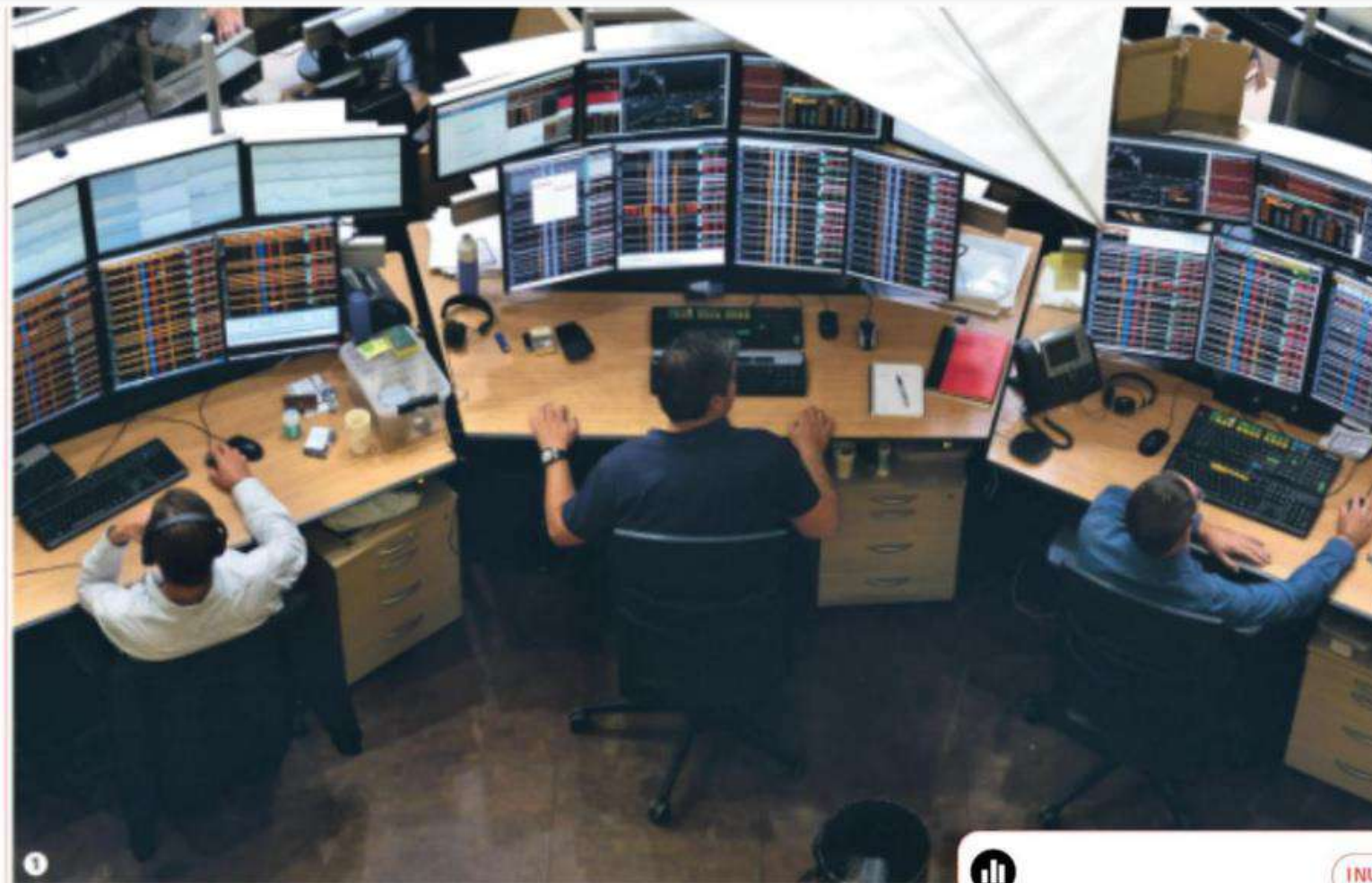
SEI INTERESSATO A RICEVERE L'INTERO MINI
E-BOOK?

CONTATTAMI

vito.ferito@gammamarkets.it

+39 02 99 99 00 20

+39 393 33 16 910



LO SCENARIO

Private banking, sfida alla gestione del futuro

Gli operatori e i driver di crescita: "Entro cinque anni 180 miliardi passeranno di mano dall'attuale generazione di risparmiatori a quella successiva"

Sibilla Di Palma

Il passaggio di ingenti quote di ricchezza da una generazione all'altra, che richiede in capo ai consulenti la capacità di parlare a persone con approcci molto diversi quanto a linguaggio e strumenti di uso quotidiano; la necessità di continuare a investire sull'innovazione tecnologica per in una fase congiunturale di bassa crescita, considerato che il digitale rappresenta ormai uno dei driver fondamentali per attrarre anche i clienti più facoltosi. Sono alcune delle sfide che attendono il settore del private banking nei prossimi mesi, all'interno di uno scenario complesso sia a livello macro, sia per la crescente concorrenza dal lato dell'offerta che mette sotto pressione i

margini. Il settore vive un momento positivo: come rileva un'analisi condotta dall'ufficio studi dell'Associazione Italiana Private Banking (Aipb), le masse amministrato alla fine del primo semestre 2023 (1.057 miliardi di euro, cioè più 2,5% rispetto al primo trimestre 2023) e più 6,3% se il confronto viene fatto con la fine del 2022 avevano già raggiunto i risultati attesi per fine anno. Un contributo importante è arrivato dalla performance dei mercati finanziari, cresciuti nonostante la debolezza della congiuntura, ma va anche segnalata la raccolta netta positiva per 26 miliardi (33 miliardi in entrambi i periodi), a dimostrazione della capacità degli operatori di apportare nuove risorse tra ricchezza

creata ex-novo e quote di mercato sottratte agli operatori tradizionali. Il report rileva, inoltre, la crescita della componente amministrata all'interno dei portafogli private, che è stata accompagnata da un incremento della consulenza a pagamento, salita nell'ultimo anno dal 13% al 17% del totale, a evidenziare la capacità del settore di accelerare su un segmento che presenta una marginalità superiore alla media. «Stimiamo che entro cinque anni il private banking assisterà al passaggio di 180 miliardi di euro dall'attuale generazione di clienti verso la successiva, una quota considerevole di ricchezza finanziaria, che salirà a 300 miliardi entro il 2033», spiega Andrea Ragazzi, presidente di Aipb,

per il quale alla luce di ciò, per rinnovare il patto di fiducia con le future generazioni di clientela, è necessario approfondire fin da subito priorità e sistemi di valore, oltre che le aspettative sul servizio. Un'evoluzione che richiede un approccio sempre più declinato in una nuova chiave multigenerazionale. A questo si affianca la necessità di accelerare negli investimenti sull'innovazione tecnologica per poter restare al passo proprio con le nuove generazioni di nativi digitali, cioè di chi è stato a contatto con le nuove tecnologie fin dai primi anni di vita e può dunque vantare grande dimestichezza con questi strumenti. Una tendenza che va comunque affermandosi non solo tra i più giovani. L'ultimo Monitor



INUMERI

MASSE GESTITE E TIPOLOGIA DI PRODOTTI L'ANDAMENTO NEL 2023

Masse in gestione



Nuova raccolta prodotti (dati I trim. 2023)

RACCOLTA DIRETTA

-0,9%

RACCOLTA AMMINISTRATA

+6,2%

RACCOLTA GESTITA

-0,1%

PRODOTTI ASSICURATIVI

-1,6%

SOURCE: AIPB

La consulenza a pagamento nel comparto Private è salita nell'ultimo anno dal 13 al 17 per cento



Eredità famose: la successione di Luciano Pavarotti

*Sabrina Numa
Bologna 29 maggio 2024*



La successione di Luciano Pavarotti

Brevi cenni di vita

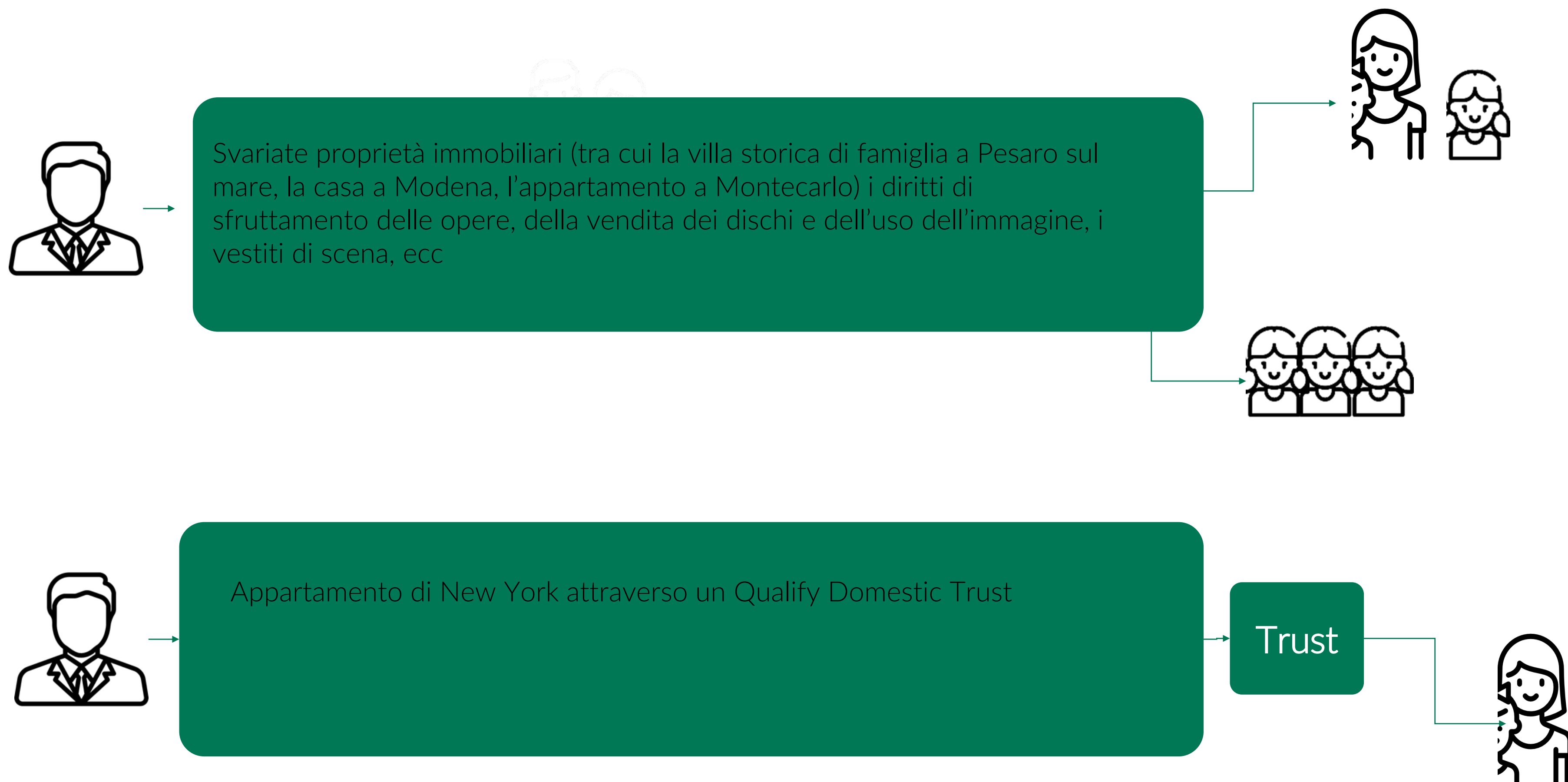
Luciano Pavarotti

- Luciano Pavarotti nacque il 12 ottobre 1935 a Modena, figlio di Fernando Pavarotti (1912-2002) e di Adele Venturi (1915-2002), dal cui matrimonio nacque anche sua sorella minore, la pallavolista Gabriella (1940-2013). Il padre era un fornaio nell'Arma dei Carabinieri che si dilettava a cantare a livello amatoriale in una piccola associazione di coristi non professionisti, la «Corale Gioachino Rossini» di Modena, e trasmise al figlio la passione per la musica operistica.
- Nel 1961 ottiene il primo riconoscimento personale, nel Concorso Internazionale Achille Peri, che si svolgeva a Reggio Emilia; la svolta arrivò con La bohème, che anche dopo l'interpretazione di Rodolfo al teatro Wiener Staatsoper nel febbraio 1963 gli permise di mostrarsi al pubblico inglese.
- Noto con l'appellativo di «Maestro», nel corso della sua carriera durata oltre mezzo secolo, ha vinto sei Grammy Awards, di cui un Grammy Legend Awards, attribuitogli nel 1998. Inoltre, in virtù dei suoi contributi nel mondo della musica, ha ricevuto il Kennedy Center Honors nel 2001 e gli sono state conferite le più alte onorificenze della Repubblica Italiana.
- Nel 2007 si stabilì nella sua villa di Modena, nel tentativo di condurre a buon fine la sua lotta personale contro il cancro al pancreas.
- Il Maestro morì alle 5 di mattina del 6 settembre 2007, all'età di 71 anni. Al suo capezzale erano presenti la moglie, le figlie e la sorella. Il cordoglio venne espresso dai giornali quotidiani e dalle istituzioni di tutto il mondo.

La successione di Luciano Pavarotti

Il patrimonio

Il patrimonio della successione italiana e quello americano stimati in circa 300 milioni di euro





La successione di Luciano Pavarotti

Le vicende

I testamenti

- *Nel primo, datato 13 giugno 2007, il Maestro nomina eredi la Moglie Nicoletta Mantovani e le quattro figlie in parti uguali; destina la quota libera alla Moglie e stabilisce due legati di pari importo: il primo a favore della segretaria Veronica ed il secondo a favore dell'assistente Tino.*
- *Nel secondo, datato 29 luglio 2007, il Maestro lascia tutti i suoi beni, materiali ed immateriali, ubicati negli USA alla Moglie Nicoletta Mantovani.*

Il testamento americano

- “Io, Luciano Pavarotti, residente in Italia, dispongo, rendo pubblico e dichiaro che questo è il mio speciale e limitato Ultimo Testamento, da essere conosciuto come il mio Testamento Americano.
- Il presente Testamento Americano si applicherà solo ai beni costituenti il mio asse ereditario americano, come in appresso definito, e non revoca, né interferisce con le disposizioni di cui al mio Testamento del 13 giugno 2007 che concerne i beni non facenti parte del mio patrimonio americano.
- Lascio a titolo di prelegato a mia moglie Nicoletta tutti i beni, materiali e immateriali, di mia proprietà ubicati negli Stati Uniti d'America (in seguito il mio Patrimonio Americano) a condizione che ella li conferisca in un qualified domestic trust ai sensi della legge degli Stati Uniti d'America, da costituirsi al fine di consentire, a beneficio di mia moglie, la continuazione del suo uso personale della proprietà, come al presente esistente, nella prospettiva delle sue future visite e soggiorni negli Stati Uniti d'America che non mancheranno di avere luogo in vista delle necessità e degli interessi personali e professionali di mia moglie. Pertanto, il beneficiario esclusivo del trust sarà mia moglie finché ella sarà in vita. In tale condizione ella potrà utilizzare ed occupare i beni come desidera e avrà diritto di ricevere, almeno con cadenza annuale, i profitti derivanti dal trust. Mia moglie non è tenuta a conferire i beni di cui al presente Testamento Americano agli altri eredi. Alla sua morte, i beni conferiti nel trust passeranno agli eredi di mia moglie, oppure a coloro, tra gli eredi della stessa, che ella avrà designato. Tutte le restanti disposizioni concernenti il trust verranno determinate da mia moglie.
- Nomino mia moglie Nicoletta quale esecutore di questo Testamento Americano. Qualora ella non sia legalmente qualificata ad esercitare da sola tale funzione, autorizzo mia moglie a nominare una persona fisica o una banca ovvero un trust strutturato e gestito in forma societaria ad agire quale suo co-esecutore.
- Dichiaro che le disposizioni concernenti il mio Patrimonio Americano di cui al mio Testamento Americano, nonché la validità e gli effetti del mio Testamento Americano, sono disciplinati dalla legge dello Stato di New York, ove è ubicata la parte sostanziale dei beni del mio Patrimonio Americano.
- In caso di conflitto tra la versione italiana ed inglese del presente Testamento Americano, prevarrà la versione inglese".

Le caratteristiche del *Qualify Domestic Trust*

Un **Trust Qualificato (QDOT Trust)** è un tipo unico di Trust che consente a una persona che sopravvive a un coniuge deceduto di beneficiare delle detrazioni fiscali immobiliari coniugali, anche se la vedova / vedovo non è un cittadino degli Stati Uniti.

Mentre un coniuge sopravvissuto cittadino degli Stati Uniti può prendere la deduzione coniugale, un coniuge non cittadino sopravvissuto senza questo tipo di intestazione non può farlo.

- I QDOT consentono la detrazione coniugale solo se le attività sono incluse all'interno del trust; infatti, mettere beni in un veicolo legale come un QDOT fornisce una rete di sicurezza per un coniuge sopravvissuto che non è un cittadino statunitense.
- Secondo l'IRS, ai sensi della Sezione 2056A, un coniuge superstite ha diritto a una detrazione del 100% civile di eventuali imposte immobiliari dovute sui beni. Ciò significa che il coniuge superstite non paga tasse sui beni, senza limiti. Tuttavia, se il coniuge superstite non è un cittadino statunitense, la deduzione coniugale completa normalmente non è consentita.
- Inoltre, un non cittadino non residente non può usufruire dello stesso importo di esenzione fiscale di proprietà che si applica individualmente o congiuntamente a un coniuge superstite cittadino statunitense.
- La formazione di un QDOT e la messa di tutti i beni nel trust consentono a un coniuge non cittadino sopravvissuto di usufruire della detrazione coniugale del 100% delle imposte immobiliari. È anche importante notare che il coniuge superstite può istituire e finanziare il QDOT (se il coniuge non è riuscito a farlo prima del decesso) prima che la dichiarazione dei redditi federale sia presentata.

I trust in Italia

- *Il Trust interno «tradizionale»*
 - ❖ *di solidarietà familiare;*
 - ❖ *a tutela dei soggetti fragili;*
 - ❖ *per uno scopo.....*
- *Il Trust interno «dormiente»*
- *Il Trust Scacciaguai*

I nuovi scenari fiscali – il Dlgs sulle indirette

Fino a ottobre 2022	Dalla circolare AdE 34/E di ottobre 2022	Il nuovo Dlgs
Imposta successioni e donazioni al momento della dotazione in trust; neutralità fiscale all'attribuzione dei beni ai Beneficiari	Neutralità fiscale al momento della dotazione dei beni in trust; imposta successioni e donazioni in uscita all'attribuzione dei beni ai Beneficiari.	Con l'obiettivo di consentire al contribuente una pianificazione fiscale, il Disponente (o il testatore) può decidere se scontare l'imposta in entrata o in uscita (*)

(*) se il Disponente sceglie per la corresponsione in entrata, nel caso in cui i beneficiari del trust non siano individuati, sarà necessario applicare l'aliquota più elevata all'8% senza alcuna franchigia. Ciò che pare certo è che la corresponsione della tassazione in entrata cristallizzerà l'adempimento come eseguito indipendentemente da quello che sarà il valore del patrimonio in uscita ed indipendentemente dalle franchigie e dalle aliquote che saranno in vigore al momento dell'attribuzione dei beni ai beneficiari.

Il Registro dei titolari effettivi – come sta evolvendo la situazione

- *Martedì 9 aprile il TAR del Lazio ha rigettato i sei ricorsi presentati da Trust Company e Fiduciarie contro l'operatività del Registro dei Titolari effettivi, motivando le sentenze con ragioni alquanto discutibili.*
- *Conseguentemente si sono ripristinati gli obblighi di comunicazione con termini scaduti l'11 di aprile! Con il risultato che praticamente nessuno è riuscito ad allinearsi nei tempi.*
- *Le associazioni hanno predisposto le impugnazioni al Consiglio di Stato; il 17 maggio il Consiglio di Stato sospende l'operatività del Registro e rinvia al 19 settembre l'udienza per il merito.*
- *Rimangono ancora pendenti 20 ricorsi al Garante della Privacy che non si è ancora espresso.*

Siamo a vostra disposizione

ARGOS Trustees srl

Via Pietro Paleocapa n. 6 – 20121 Milano

Tel. 02/76011473 – 0543/1711713

Sabrina Numa 348/6027692 – numa@argostrustees.it





LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE

*30+ years
of making
legacy count*

Private Client Insurance Lombard International Assurance S.A.

In collaborazione con





Attivi
Amministrati¹
€49,4_{mld}

30 anni +
Esperienza comprovata

Tutti i nostri servizi si
basano su un rapporto
di stretta collaborazione

La nostra vasta
rete di partner
comprende:

Presenza diversificata
a livello internazionale



Al servizio di
15
mercati



Presenza in
9
città

Team internazionale di



450+



30+
Lingue
parlate



50+
Nazionalità



200+
Banche depositarie



800+
Gestori patrimoniali



30+ years
of making
legacy count



Oltre 30 anni
di esperienza

Presenza globale
(crescita ed espansione geografica)



Indipendenza
da gruppi bancari



Sostenibilità e
mitigazione del rischio



Rating AM Best:
A- (excellence)



Kroll Bond Rating
Agency: A



Il Wealth Management attraverso l'Assicurazione sulla Vita

Protezione, Pianificazione e Successione



- **Sig. Rossi**, 58 anni, vedovo con un figlio minorenni di 15 anni, convivente con la **Sig.ra Bianchi**, 55 anni, divorziata con un figlio maggiorenne di 25 anni. Entrambi risiedono in Italia. Il Sig. Rossi ha un patrimonio liquido di €3Mio.



- La famiglia Rossi ha anche una **holding di famiglia** dove è confluita una parte del patrimonio derivante dalla vendita di un ramo di azienda del business familiare (€5Mio).





- **Pianificazione** successoria controllata e finalizzata a tutelare i propri cari
- **Protezione** del patrimonio da eventuali aggressioni e andamenti negativi del mercato
- **Ottimizzazione** fiscale
- Soluzione **flessibile**, sicura e durevole nel tempo
- Gestione della **tesoreria aziendale** in maniera semplice e sicura e tutela del patrimonio in caso di premorienza della figura chiave della società
- **Diversificazione geografica**



Cosa fare ?





- **Sig. Rossi**, 58 anni, vedovo con un figlio minorenni di 15 anni, convivente con la **Sig.ra Bianchi**, 55 anni, divorziata con un figlio maggiorenne di 25 anni. Entrambi risiedono in Italia. Il Sig. Rossi ha un patrimonio liquido di €3Mio.



Figlio Sig.ra
Bianchi



- Sottoscrizione di 1 polizza di Private Insurance da €3Mio.
- La polizza avrà attivato l'opzione della copertura **Wealth Life Cover**.
- Creazione di un **trust dormiente** per tutelare i figli minori.
- Nomina della compagna come beneficiaria della polizza al 50%.
- Nomina di beneficiari di **secondo livello**.





✓ Successione

- La polizza permette una corretta e **controllata pianificazione successoria**:
 - **evitando** di dover fare un **testamento** per gli asset inseriti in polizza;
 - **evitando** al convivente la fiscalità sulla successione (**8% senza franchigia**).
- La soluzione **non lede la legittima** nei confronti del figlio (50%) e **tutela la convivente** lasciando in esenzione fiscale e in modo molto semplice e veloce la quota disponibile del proprio patrimonio (50%).

✓ Trust dormiente

- Il trust dormiente **si attiverà al momento del decesso** dell'assicurato e gestirà il patrimonio a seconda delle volontà del disponente. Se il figlio diventa maggiorenne e l'assicurato fosse ancora in vita il trust **può essere revocato** e il figlio nominato nominativamente.

✓ Designazione nominativa dei beneficiari e Beneficiari di secondo livello

- La **designazione nominativa dei beneficiari** permette di evitare situazioni poco chiare o indefinite che inevitabilmente portano a conflitti.
- La nomina di **beneficiari di secondo livello** garantisce che non si creino situazioni di subentro iure successionis in caso di premorienza di un beneficiario designato nominativamente.



Protezione, Pianificazione e Successione - **Vantaggi**



✓ **Wealth Life Cover**

- Mitigazione dell'impatto delle **fluttuazioni negative** di mercato e **protezione del patrimonio** da trasferire ai beneficiari attraverso una soluzione flessibile che permette di proteggere diverse soglie di capitale versato.

✓ **Ottimizzazione della fiscalità**

- Esenzione imposta di successione e donazione.
- Differimento imposta sostitutiva sul capital gain e **imposta di bollo** genera un notevole vantaggio in termini di **capitalizzazione composta** (più del 5% di performance in 10 anni ipotizzando un rendimento annuo del 3%).

✓ **Protezione**

- Tutela del patrimonio da possibili aggressioni esterne secondo **art. 1923 cc.**
- Tutela definita dal **Triangolo della sicurezza** Lussemburghese. Protezione unica con separazione giuridica e fisica degli attivi.
- Diversificazione geografica con beneficio della solidità del **Lussemburgo** che gode di un rating **AAA**.

✓ **Nessun obbligo dichiarativo**

- No Quadro RM, no RW e no segnalazione «CRS».

La Protezione in primis - Vantaggi

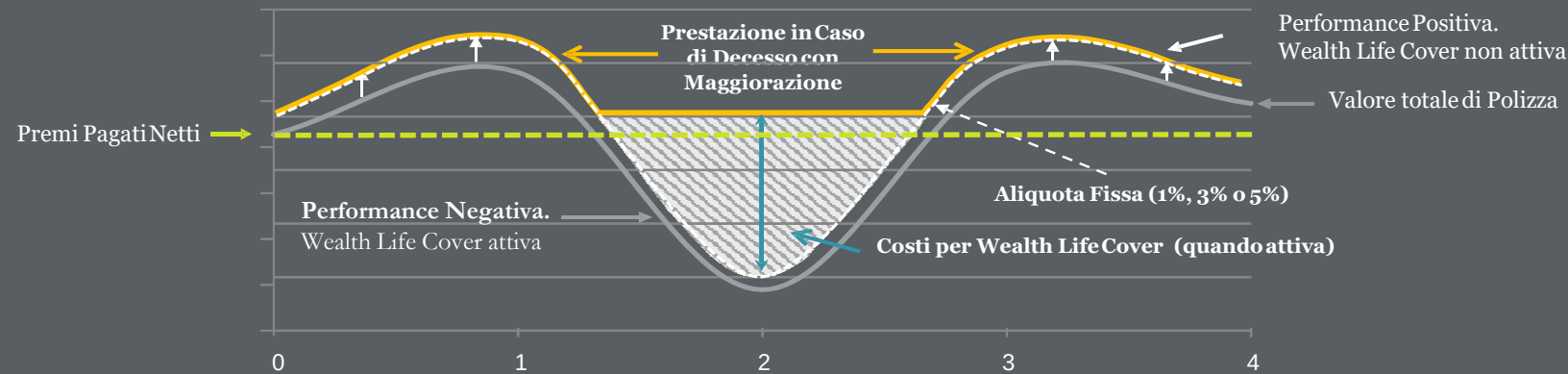


Aliquota Fissa + Wealth Life Cover (Max 20 mln)

Aliquota Fissa (1%, 3% o 5%) + Ricostituzione dei Premi Pagati Netti dalle performance negative che impattano sul valore della polizza

Prestazione in Caso di Decesso

Valore di Riscatto in Caso di Decesso + Aliquota Fissa + Differenza positiva tra Premi Pagati Netti e Valore di Riscatto in Caso di Decesso



Principali Vantaggi

- Mitiga l'impatto delle fluttuazioni negative di mercato
- Protezione del patrimonio da trasferire ai beneficiari
- Nessun costo addebitato quando Valore di Polizza > Premi Pagati Netti

Come funziona la Wealth Life Cover:

- Riduzione dell'esposizione del rischio d'investimento garantendo la totalità del capitale versato in caso di decesso dell'assicurato.
- Pura temporanea caso morte decorrelata dall'asset allocation che rafforza a tutti gli effetti la componente assicurativa della soluzione.
- Attivazione dei costi solo ed esclusivamente nel momento in cui il valore di polizza andrà al di sotto dei premi netti pagati.



- Il Sig. Rossi e sua sorella hanno una **holding di famiglia** dove è confluita una parte del patrimonio derivante dalla vendita di un ramo di azienda del business familiare (€5Mio).





Protezione, Pianificazione e Successione - **Soluzione persona giuridica**

- Sottoscrizione di una polizza unit-linked che vede come assicurato il Sig. Rossi.
- Creazione di una struttura multi FID con diverse strategie e differenti gestori.
- La copertura assicurativa della polizza sarà integrata con l'opzione **Wealth Life Cover**.





Protezione, Pianificazione e Successione - **Vantaggi**



✓ **Semplificazione contabile**

- Indicazione di **un solo valore** (NAV di polizza) nel bilancio della società. Il NAV della polizza rappresenta l'aggregazione di tutti gli incrementi e decrementi degli attivi che la compongono nonostante l'eventuale presenza di diverse controparti finanziarie.
- **Minimizzazione** di errori di calcolo e trascrizione a bilancio.

✓ **Protezione**

- L'inserimento della copertura integrativa della **Wealth Life Cover** permette di tutelare il patrimonio della società in caso di premorienza della figura chiave.

✓ **Compensazione**

- Compensazione «automatica» di componenti positive e negative degli attivi all'interno del NAV di polizza e tra i diversi Fondi Interni Dedicati.
- **Semplicità** nell'attività di **ribilanciamento** degli attivi tra i diversi gestori in caso di struttura multi linea o multi gestore.

✓ **Imposta di bollo**

- Per i soggetti giuridici la Compagnia agisce in qualità di **sostituto d'imposta** unicamente per l'Imposta di Bollo «virtuale» con un cap di 14,000 euro per anno indipendentemente dal numero di banche sottostanti.



Le soluzioni patrimoniali basate sulle polizze vita sono la scelta ideale per **proteggere**, **pianificare** e **trasmettere** il patrimonio alle generazioni future.





GRAZIE

Lombard International Assurance S.A.
Sede Secondaria Italiana



Stefano Carpi
Managing Director – Italian Branch
m: +39 342 095 9307
e: stefano.carpi@lombardinternational.com



Samuele Zaghini
Senior Relationship Manager
m: +39 348 157 6653
e: samuele.zaghini@lombardinternational.com



Avvertenza

Questa presentazione è stata realizzata da Lombard International Assurance S.A., compagnia di assicurazioni costituita ai sensi della legge lussemburghese, con sede legale nel Gran Ducato del Lussemburgo in 4, rue Lou Hemmer, L-1748 Luxembourg e con sede secondaria in Milano, Piazza San Marco n. 3, 20121. Il contenuto dello stesso ha una valenza puramente informativa, costituisce un messaggio pubblicitario con finalità promozionali e non deve essere inteso in alcun modo né come un invito e/o offerta di vendita né come sollecitazione all'acquisto di qualsivoglia prodotto di assicurazione vita. Inoltre, le informazioni ivi contenute non costituiscono alcun tipo di consulenza legale, fiscale o d'investimento; esse devono pertanto essere considerate in maniera puramente generica e utilizzate unicamente dopo aver usufruito della consulenza professionale e indipendente prestata da uno specialista qualificato e abilitato.

Prima della sottoscrizione leggere attentamente il Set informativo disponibile presso le sedi di Lombard International

Assurance S.A. e sul sito internet eu.lombardinternational.com/italy.

L'accettazione della proposta sottoscritta dal cliente resta nella discrezionalità di Lombard International Assurance.

L'indicazione delle aliquote d'imposta è indicativa ed è rivolta ad investitori informati che dispongono di un ingente patrimonio. Dette aliquote sono in principio applicabili a portafogli rilevanti, ciò significa che tanto le percentuali quanto la relativa base imponibile possono variare.

Tutte le informazioni contenute nel presente documento si basano sull'interpretazione di Lombard International Assurance delle leggi del Lussemburgo e di quelle di ogni altra giurisdizione qui indicata e in vigore alla data di redazione e stampa del documento stesso. Lombard International Assurance non è responsabile delle conseguenze derivanti da eventuali modifiche apportate alla legislazione o alla prassi fiscale successivamente alla data di redazione e stampa del documento. Sebbene molta attenzione sia stata

prestata nella realizzazione di questo documento, non viene fornita alcuna dichiarazione o garanzia, esplicita o implicita, circa l'accuratezza, la completezza o l'attendibilità dello stesso, ad eccezione delle informazioni riguardanti Lombard International Assurance e le società del gruppo. Spettano a Lombard International Assurance S.A. i diritti d'autore relativi e derivanti dall'utilizzazione di questo materiale.

Si prega di leggere attentamente il documento contenente le informazioni chiave (Key Information Document – “KID”) per i prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati in tempo utile prima della sottoscrizione. Il KID è disponibile gratuitamente e su richiesta presso Lombard International Assurance S.A. o il Suo intermediario. Il KID è inoltre disponibile online sul sito: www.lombardinternational.com/priips.

Tutti i diritti d'autore relativi al presente documento appartengono a Lombard International Assurance S.A.

Lombard International Assurance S.A.
lombardinternational.com

Head office
4, rue Lou Hemmer
L-1748 Luxembourg
Grand Duchy of Luxembourg
Tel +352 34 61 91-1
Fax +352 34 61 90
pec.lombard_lu@legalmail.it

R.C.S. Luxembourg № B 37604
VAT LU 15902470
Tax № 1991 2204 696

Lombard International Assurance S.A.
Italian Branch/Sede secondaria italiana
Piazza San Marco 3
I-20121 Milano
Italia
Tel +39 02 3670 5260
Fax +39 02 3670 5263
PEC.lombardinternationalassurance@legalmail.it

P.IVA/Registro Imprese Milano n. 08441540963
Iscrizione Albo IVASS della Sede
secondaria italiana n. I.00121

Rome office/Ufficio di Roma
Piazza dei Santi Apostoli 80/81
I-00187 Roma
Italia

Representative offices in GENEVA | LUGANO | ZURICH

A black and white photograph showing a person's legs and arms as they climb a rough, textured wall. The person is wearing athletic gear, including a tank top, shorts, and sneakers. In the background, a tall, modern skyscraper with many windows rises against a cloudy sky. The perspective is from below, looking up at the climber and the building.

SELINCA

The way to address new **geographies**

Selinca (Selección e Inversión de Capital Global AV):

ONE STOP SHOP

☐ Experience

The members of the Selinca team have an average of 20 years of professional experience.

☐ Specialists

Specific people for specific missions.

☐ Partnership

We offer tailor-made solutions based on the relationship with the customer.

☐ Long-term

Investments require time and perspective. It is important to choose a good travelling companion.



SELINCA AV is an independent brokerage firm registered with the CNMV under number 222.

Selinca: I Nostri Valori

Esperienza



Average experience of 20 years in the sale of international funds

Specializzazione



Each activity has a specialist assigned to it, and each manager has a representative for each activity in the markets in which they operate

Partnership



Based on the financial agent model. Maximum alignment of the interest of investors fund managers and Selinca.

Focus sul lungo termine



Products with solid investment processes developed by managers with extensive experience in the asset class they image.

Team



Manuel López

*Laura Román

*Jacobo Marín

*Alfonso Balsera

* Isabel Carballo

*Tomaso Giorgetti

*Maddalena Nocera

*Alex Ricchebouno

Iberian Market

Italian Market



Daniel Abarca

Jorge Romero

David Bustillo

Javier de Andrés Pérez

Maria Huete Arrien

Ramón García

Manuel López

Alfonso Roa

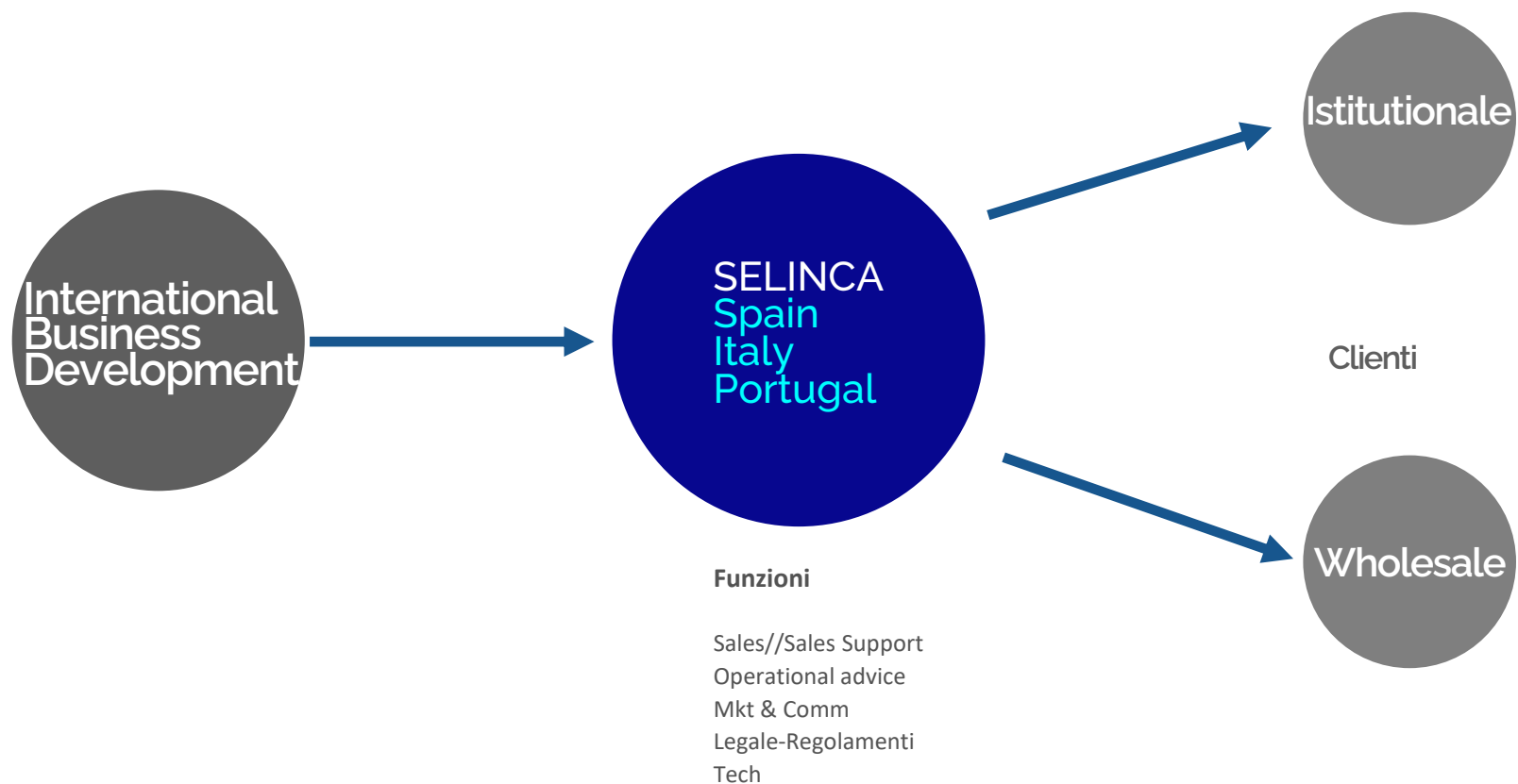
Finance

Legal

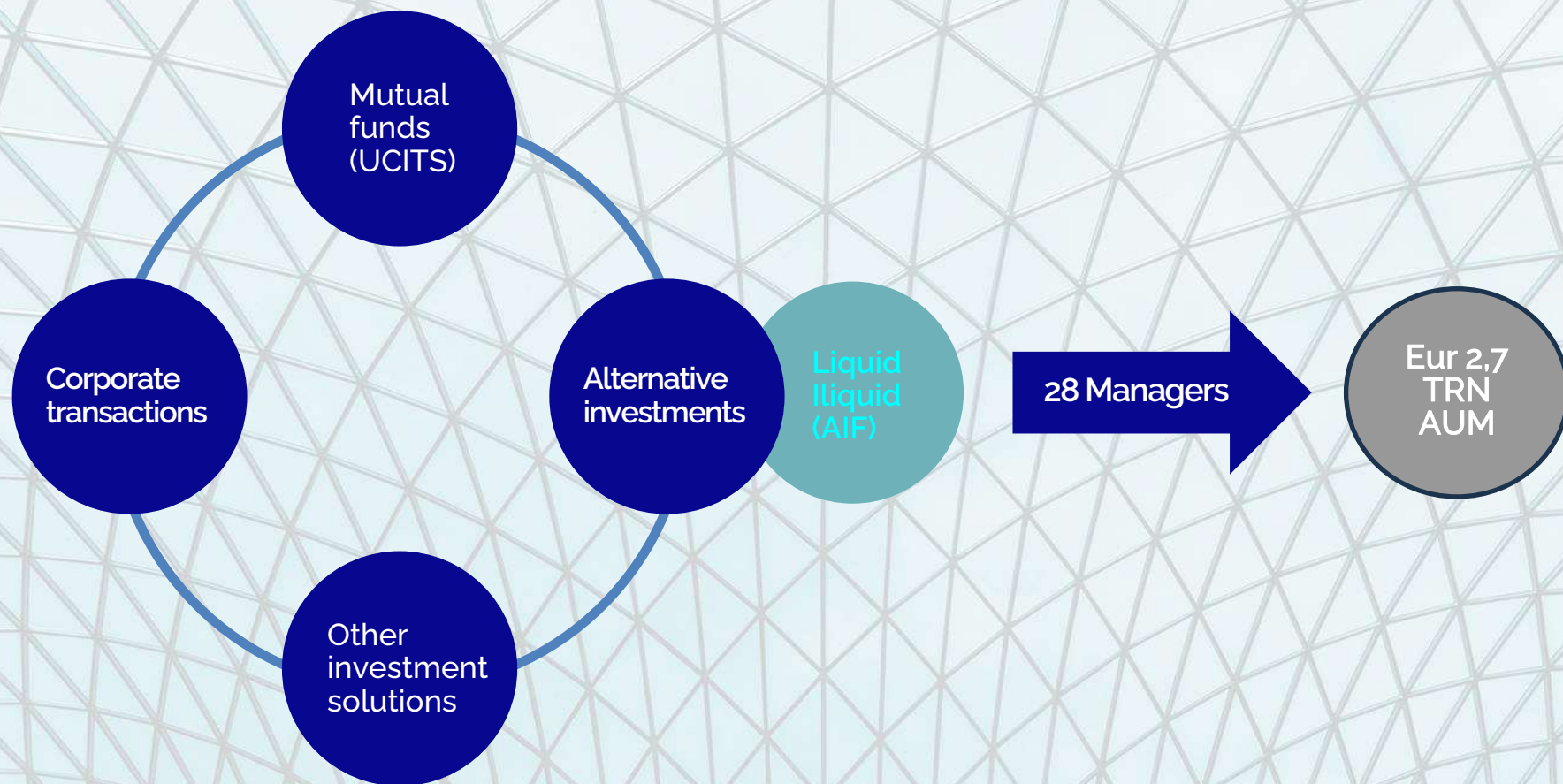
Sales Support

Directors

Efficienza: Punto di ingresso per ogni esigenza



Soluzioni di Investimento Globali per ogni Cliente



SELINCA

Copertura Geografica



Asset Managers Rappresentati in Italia: UCITS



Asset Managers that we represent in Italy: UCITS



Fund House

- Second largest US financial group with a multi-boutique approach
- Headquarter: Iowa
- AUM: USD 501 bln

Core Strategies

- US Subordinated Debt, Short Term HY
- Real Estate & REITS
- Unconstrained EM Debt



- EFG Bank is a Swiss recognized wealth manager with total AUM of 150BN CHF
- Headquarter: London
- AUM: Eur 32 bln

- Global Macro Bond
- US Growth solutions
- Thematic equities solutions
- Multi assets solutions



- France 5° largest Asset Manager with global focus
- Headquarter: Paris
- AUM: USD 200 bln

- Strategic and Preciuos Metals
- Convertible bonds
- Short Term Euro bonds
- Japan Equity

Asset Managers that we represent in Italy: UCITS



Fund House

- Largest Dutch bank and Asset Management Company with focus on ESG Art. 8 Art. 9
- Headquarter: Amsterdam-Paris
- AUM: USD 22 bln

Core Strategies

- US Equities
- European Equities
- EM Bonds



- One of the largest Japanese Asset Management Companies part of Sumitomo
- Headquarter: Tokio-London
- AUM: Eur 208 bln

- Japanese Equities
- Global Equities
- Disruptive Equities



- Swiss based expert in Insurance linked and CAT bonds strategies
- Headquarter: Zurich
- AUM: Eur 7 bln

- CAT Bonds
- ILS
- Insurance Subordinated Bonds

Asset Managers that we represent in Italy: UCITS

ACTIVE) NICHE FUNDS



Fund House

- Specialised Boutique in the Solar and Recyclig Sectors
- Headquarter: Losanne
- AUM: USD 400 mln

- Migdal is Israeli largest Asset Management group with focus on Cybersecurity
- Headquarter: Tel Aviv
- AUM: Eur 80 bln

Core Strategies

- Active Solar Equities
- Active Recycling Equities

- Cyber Security

Disclaimer

The information contained in this document are a general discussion about the matters dealt with herein and shouldn't be considered as a marketing (in the meaning set forth at article 4(1) x) of the Alternative Investment Funds Managers Directive, nor an offering nor a solicitation to subscribe or purchase financial instruments in a jurisdiction in which such marketing, offering or solicitation is prohibited. This document is exclusively addressed to professional investors and its circulation among retail investors is prohibited.

No investment decision should be grounded on the information given in this document.

Document produced and circulated by Selinca, a Spanish investment firm with registered office in Maria Francisca, 9, 28002 Madrid, Spain, registered with the CNMV under number 222.

Selinca is passported and authorised to render its services in a series of jurisdictions that can be checked in the link <https://www.cnmv.es/portal/Consultas/ESI/ESIS.aspx?nif-A-84903582&vista-12&fs-07/09/2020>

SELINCA



LEXJUS
SINACTA



AVVOCATI E COMMERCIALISTI ASSOCIATI

Bari - Bologna - Brescia - Firenze - Lecco - Milano - Padova - Roma - Torino

Lucio Dalla e Silvio Berlusconi: due esempi contrapposti di pianificazione successoria

Bologna, 29 maggio 2024

Avv. Gianluigi Serafini



LUCIO DALLA

**Un poeta, un artista unico che ha dimenticato di essere immortale
La non tutela dei rapporti di convivenza**

I FATTI

- Lucio Dalla, scomparso il 1° marzo 2012 mentre si trovava in Svizzera, non ha lasciato alcun testamento e tutti i suoi beni sono stati divisi tra i cinque cugini.
- Il cantante aveva un patrimonio di **100 milioni di euro**.
- Marco Alemanno, **compagno di vita** e collaboratore del cantante, non ha ricevuto nulla e ha deciso di non intraprendere azioni legali.
- Nel 2013, i beni del cantante sono stati messi all'asta e nel febbraio del 2014 è stata istituita la **Fondazione Lucio Dalla**, nella stessa residenza dell'artista.



dalla

IL PATRIMONIO

- beni immobiliari, tra cui i 2 mila metri quadri della casa museo di via D'Azeglio 15 (Bologna), una casa a Milo (Etna), un appartamento alle isole Tremiti e un altro a Pesaro;
- beni mobili, tra cui una barca di 22 metri;
- diritti d'autore su 581 canzoni;
- partecipazioni finanziarie in due società;
- beni artistici, tra cui opere d'arte e altri grandi cimeli musicali.

I DIRITTI SUCCESSORI DEL CONVIVENTE SUPERSTITE

- Il convivente superstite, a differenza del coniuge e dell'unito civilmente, non possiede né la qualità di legittimario, né di successibile giuridico.
- Il modello familiare della **convivenza "di fatto"** è stato istituito dalla **L. n. 76/2016 (legge Cirinnà)**, la quale ha omesso di pronunciarsi circa i diritti successori spettanti al convivente superstite, limitandosi a prevedere una tutela molto scarsa nei confronti di quest'ultimo.
- La convivenza di fatto si formalizza presentando una dichiarazione all'anagrafe del Comune di residenza. I conviventi devono dichiarare all'ufficio anagrafe di formare una coppia di fatto e di vivere insieme nella stessa abitazione.
- Per Dalla e Alemanno si parla invece di **convivenza di fatto non formalizzata**. Infatti, in caso di mancata registrazione, anche quando il rapporto è stabile e duraturo, i due conviventi non godono dei diritti propri delle convivenze di fatto formalmente registrate.



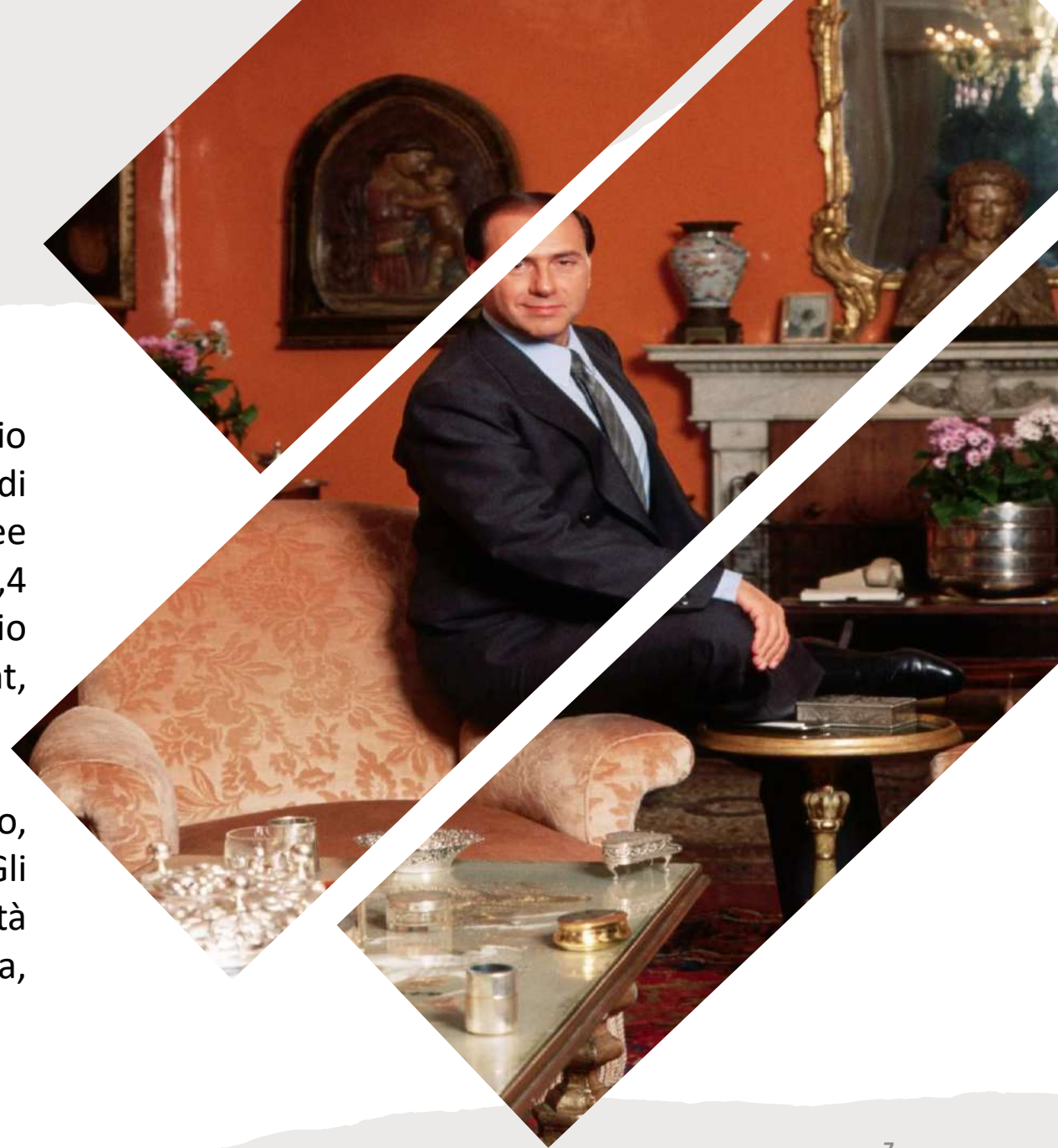
A close-up, high-contrast portrait of an elderly man with a weathered face, focusing on his eyes and nose. The lighting is dramatic, with deep shadows and bright highlights.

BERLUSCONI

**Un esempio perfetto di pianificazione successoria in una famiglia complessa
Le sinergie fra pianificazione societaria e testamento**

L'EREDITÀ DEL CAVALIERE

- Il nuovo disegno che descrive la suddivisione del patrimonio di Silvio Berlusconi è delineato in un testamento olografo di tre pagine. In esso, Berlusconi individua le principali linee guida per la distribuzione del suo vasto impero, stimato in 6,4 miliardi di euro. Questo include la Fininvest, un ampio portafoglio immobiliare con ville e appartamenti, yacht, opere d'arte, investimenti e liquidità.
- In totale, Berlusconi ha redatto tre testamenti. Il primo, datato 2006, è indirizzato direttamente ai suoi cinque figli. Gli altri due testamenti, del 2020 e del 2022, estendono l'eredità a tre persone a lui particolarmente vicine: Marta Fascina, Paolo Berlusconi e Marcello Dell'Utri.

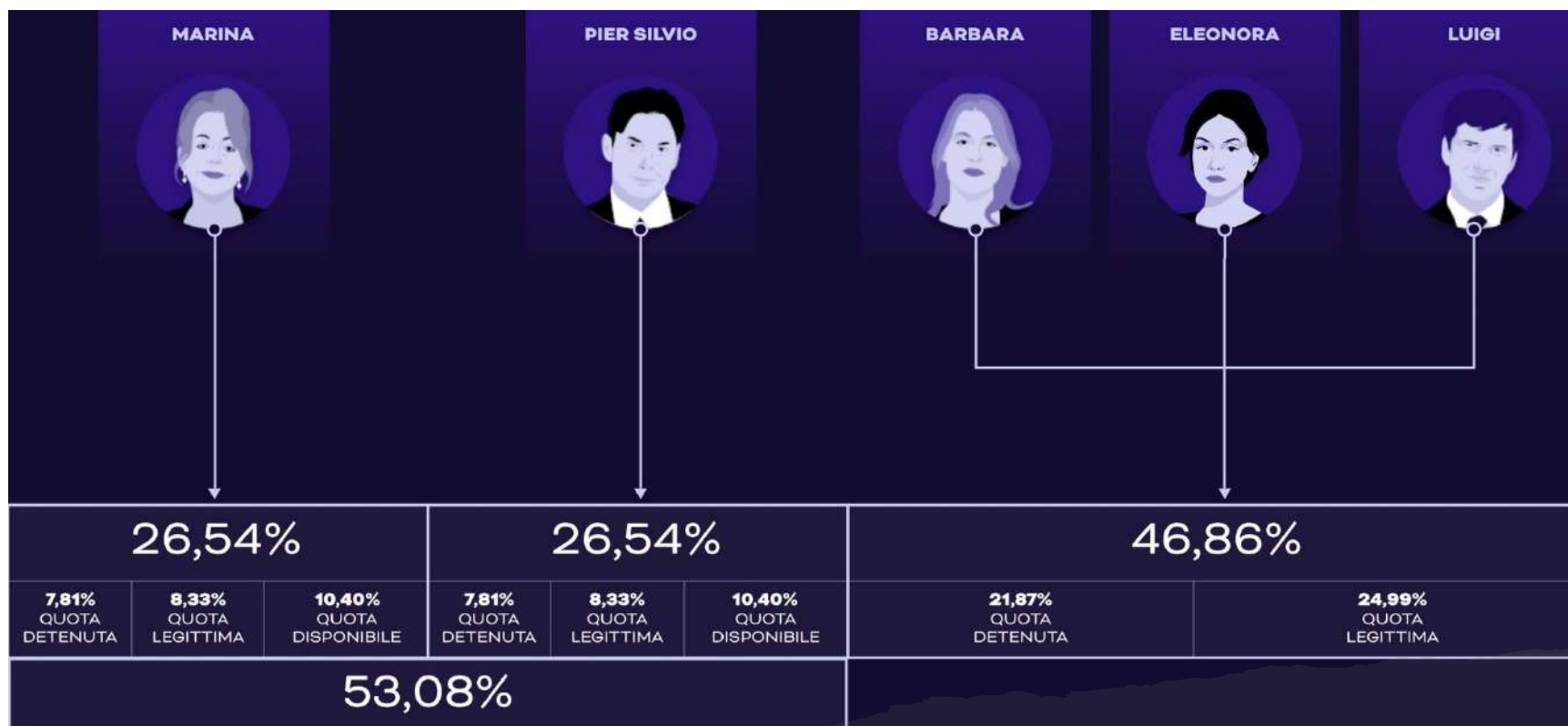


LA DIVISIONE EREDITARIA

- Secondo le disposizioni testamentarie di Berlusconi, la quota disponibile del suo patrimonio è assegnata ai due figli maggiori, che insieme avranno il controllo di Fininvest, con una partecipazione complessiva pari al 53% nel capitale sociale della società.
- Il resto del patrimonio verrà suddiviso tra i cinque fratelli. I tre figli avuti da Veronica Lario otterranno singolarmente il 14% dell'eredità.
- Dal testamento emergono cifre significative: un legato di 100 milioni di euro al fratello Paolo e uno di pari importo a Marta Fascina, sua ultima compagna. Inoltre, Marcello Dell'Utri, amico di lunga data, riceve un legato di 30 milioni di euro.

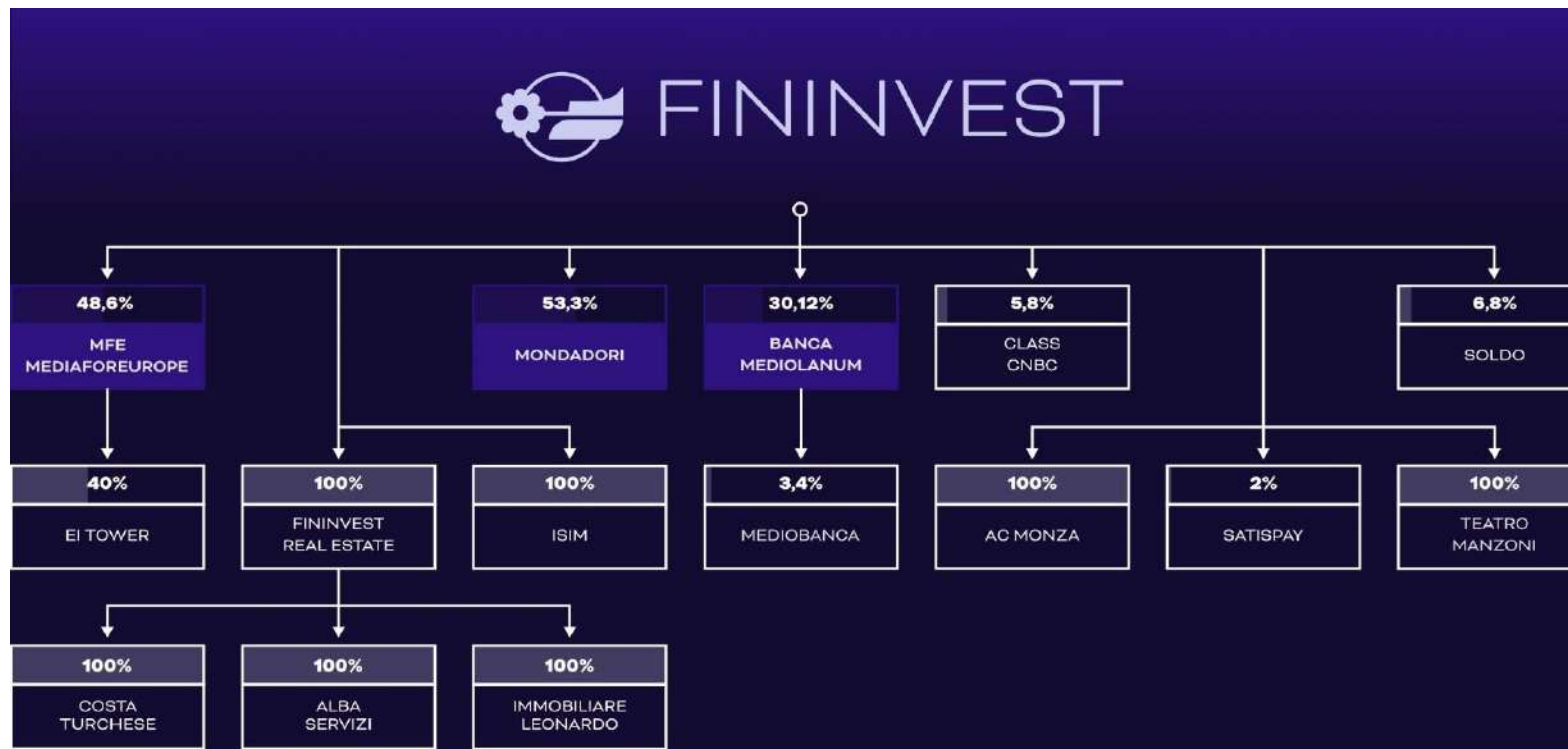
LA NUOVA FININVEST (1/2)

- Nessuno degli eredi singolarmente avrà il controllo esclusivo di Fininvest, che sarà invece esercitabile congiuntamente dai due figli maggiori, i quali saranno titolari complessivamente di una partecipazione pari al 53,08%.
- Marina e Pier Silvio detengono ciascuno il 26,54% del totale del capitale sociale, percentuale ottenuta sommando il 7,8% di quota già detenuta, l'8,33% della quota di legittima e il 10,40% della quota disponibile.
- Ai restanti tre figli, che dividevano equamente una quota del 21,87%, viene assegnata solo la loro quota di legittima complessivamente pari al 24,99%. Questo porta la partecipazione totale dei tre fratelli in Fininvest al 46,86%.



LA NUOVA FININVEST (2/2)

- Con il 53%, i figli maggiori potranno prendere le decisioni ordinarie e straordinarie sul futuro di Fininvest. Fininvest detiene partecipazioni in varie società, tra cui il 48,6% in MFE, il 53,3% in Mondadori e il 30,12% in Mediolanum, inoltre detiene il 100% di Teatro Manzoni e di AC Monza.
- Nello statuto della finanziaria non sono previste maggioranze qualificate diverse da quelle regolate dal Codice Civile.
- I cinque fratelli hanno previsto una **clausola di lock-up di 5 anni**, in forza della quale nessuno di essi potrà cedere le proprie quote possedute in Fininvest.



FISCALITA' (1/2)

- La successione di Silvio Berlusconi ha suscitato un notevole interesse non solo per l'entità del patrimonio lasciato, ma anche per le sue implicazioni fiscali.
- Prima di tutto, è importante ricordare che nel 2001, fu proprio il Governo Berlusconi ad abolire l'imposta di successione, ma venne ripristinata nel 2006 dal Governo Prodi con il **D.L. n. 262/2006**, nelle misure attuali.
- L'art. 2, comma 46 del D.L. n. 262/2006 prevede l'istituzione dell'imposta sulle successioni; al comma 48 del medesimo articolo sono individuate le **aliquote** che variano in base al grado di parentela.
 - (i) **Coniugi e figli:** 4% sul valore eccedente la franchigia di 1 milione di euro per ciascun beneficiario;
 - (ii) **Fratelli e sorelle:** 6% sul valore eccedente la franchigia di 100.000 euro per ciascun beneficiario;
 - (iii) **Altri soggetti:** 8% senza franchigia.



FISCALITA' (2/2)

- In merito alle tasse che dovranno pagare i figli di Berlusconi, occorre evidenziare che non verseranno nulla sul 61,2% di Fininvest ereditato.
- La legge stabilisce che, se la cessione avviene in comunione tra familiari e riguarda partecipazioni di controllo - come nel caso della quota in Fininvest - tali trasferimenti sono esenti da imposte. Tuttavia, questo beneficio è valido solo se gli eredi continuano a esercitare l'attività di impresa o a detenere il controllo per almeno cinque anni dalla data di riferimento.



70121 BARI

Via Abate Gimma 73
Tel: +39 080 964 3000
Fax: +39 080 9643010
Email: bari@lslex.com

25124 BRESCIA,

Piazza Monsignor Almici 15
Tel: +39 0302428901
Fax: +39 0302428904
Email: brescia@lslex.com

50132 FIRENZE,

Viale Giacomo Matteotti 50
Tel: +39 055 561041
Fax: +39 055 2699114
Email: firenze@lslex.com

23900 LECCO,

Via Balicco 61
Tel: +39 0341 294 111
Fax: +39 0341 294 194
Email: lecco@lslex.com

20122 MILANO,

Via Larga 19
Tel: +39 02 583 401
Fax: +39 02 583 40501/2
Email: milano@lslex.com

40121 BOLOGNA,

Via della Zecca 1
Tel: +39 051 4073200
Fax: +39 051 222486
Email: bologna@lslex.com

35131 PADOVA,

Piazza G. Salvemini 7
Tel: +39 049 875 1720
Fax: +39 049 876 4558
Email: padova@lslex.com

00198 ROMA,

Via Panama 52
Tel: +39 06 68804606
Fax: +39 0668804636
Email: roma@lslex.com

10129 TORINO,

Corso Stati Uniti 41
Tel: +39 011 549 846
Fax: +39 011 542 627
Email: torino@lslex.com

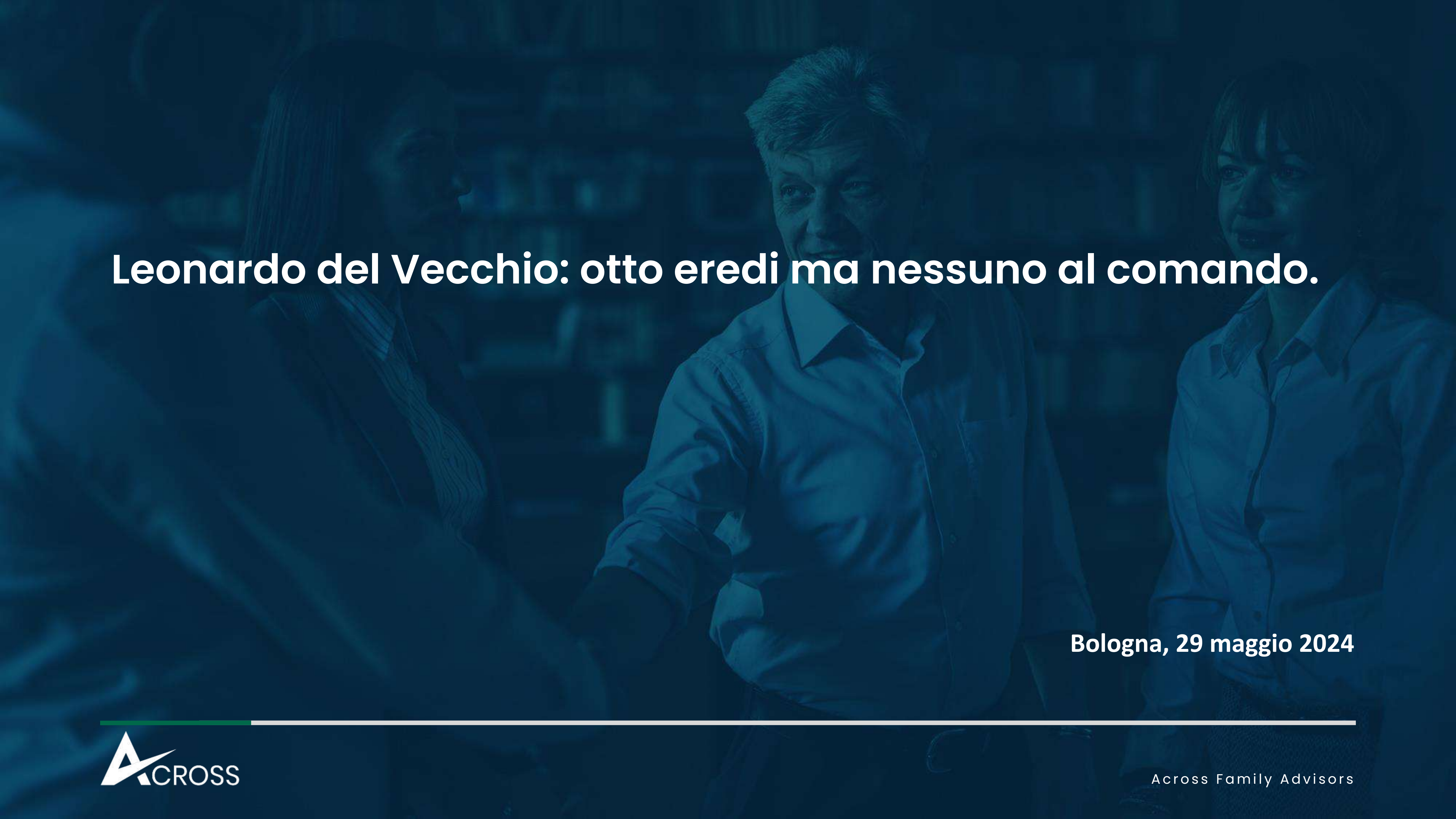
**Avv. Gianluigi Serafini**

40121 Bologna, Via della Zecca 1
Tel: +39 051 4073200
Fax: +39 051 222486
g.serafini@lslex.com
www.lslex.com

LEXJUS
SINACTA

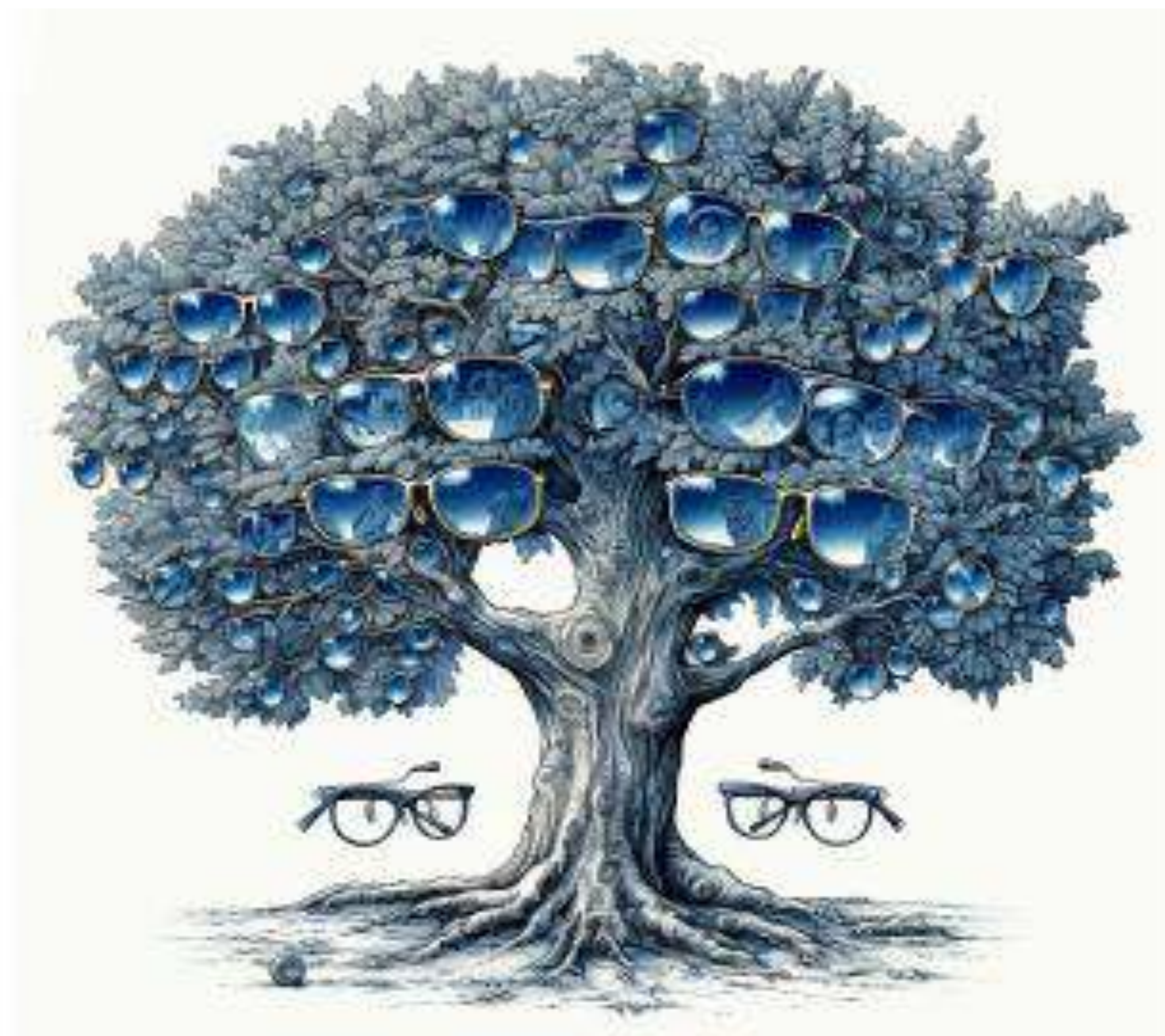


www.lslex.com



Leonardo del Vecchio: otto eredi ma nessuno al comando.

Bologna, 29 maggio 2024



Successione Leonardo Del Vecchio

La ricchezza di Del Vecchio al 10 aprile 2022 era stata valutata dalla rivista Forbes pari a circa 27 miliardi di dollari, rendendolo il secondo uomo più ricco d'Italia e il 62° al mondo (alle quotazioni attuali si superano agevolmente i 30 miliardi di euro di valore).

Cavaliere del Lavoro dal 1986, maggior azionista di Mediobanca oltre che di Generali, tre lauree e due master honoris causa, ha costruito un impero a partire dalle montature degli occhiali e da una piccola fabbrica nel Bellunese: era diventato un simbolo in tutto il mondo del “saper fare” italiano, di un modello di imprenditoria unico.

Leonardo Del Vecchio era nato a Milano nel 1935, da genitori emigrati dalla Puglia ed era cresciuto nell'orfanotrofio dei Martinitt: “Sono cresciuto senza padre e in istituto. Crescere senza famiglia è qualcosa che non si può spiegare, se non lo si è vissuto. Ti segna”, aveva raccontato poi in tarda età. Poco più che 14enne aveva trovato lavoro come garzone alla Johnson: di giorno lavorava e di sera frequentava la scuola a Brera.

Diventato capo terzista fuori Milano, si trasferì qualche anno dopo ad Agordo, in provincia di Belluno, dove la comunità montana offrì il terreno a chi avesse dato vita a un'azienda in quella zona marginale. Aveva 26 anni, nasceva Luxottica. Il resto è storia.

Il Signore degli occhiali è morto il 27 giugno 2022 lasciando un patrimonio di circa 30 miliardi di euro; il testamento è stato aperto e depositato nel pomeriggio del primo agosto del 2022 alla presenza del notaio Mario Notari di Milano. Il documento conferma la suddivisione, in parti uguali tra gli otto eredi, del capitale di Delfin, la finanziaria lussemburghese a cui fanno capo le partecipate Essilux, Mediobanca, Generali e Covivio.

Leonardo Del Vecchio ha scelto di lasciare a ognuno dei suoi eredi il 12,5% della cassaforte, un valore superiore ai 3 miliardi di euro ciascuno.

I nuovi azionisti della holding sono pertanto:

1. Claudio Del Vecchio (figlio della prima moglie Luciana Nervo)
2. Marisa Del Vecchio (figlia della prima moglie Luciana Nervo)
3. Paola Del Vecchio (figlia della prima moglie Luciana Nervo),
4. Leonardo Maria (unico figlio di Nicoletta Zampillo e di Del Vecchio)
5. Luca (avuto dalla compagna Sabina Grossi)
6. Clemente (avuto dalla compagna Sabina Grossi)
7. Rocco Basilico (nato dal matrimonio tra Nicoletta Zampillo e il primo marito Paolo Basilico)
8. Nicoletta Zampillo

Nel testamento di Leonardo Del Vecchio, fra gli eredi, ci sono anche i nomi di:

- Francesco Milleri, presidente e ceo di EssilorLuxottica oltre che presidente di Delfin
- Romolo Bardin, ceo della cassaforte lussemburghese.

Al primo l'imprenditore scomparso ha lasciato 2,15 milioni di azioni EssilorLuxottica (quasi lo 0,5% del capitale) che valgono più di 400 milioni di euro.

Al secondo 22mila azioni, pari a più di 4 milioni di euro.

Alla vedova di Del Vecchio, Nicoletta Zampillo (che ne è stata seconda e quarta moglie), vengono lasciati anche due importanti appartamenti a Milano e a Roma, Villa La Leonina di Beaulieu Sur Mer, vicino a Nizza in Costa Azzurra, e la casa del buen retiro di Antigua, ai Caraibi. Nicoletta Zampillo.

A distanza di quasi due anni dalla morte di Leonardo del Vecchio gli eredi non hanno ancora raggiunto un definitivo accordo (vedi articoli).

Eredi Del Vecchio, 'sono da mettere a posto i dettagli'

Leonardo Maria e Claudio, 'lavoriamo tutti insieme'



DEL VECCHIO: CLAUDIO E LEONARDO MARIA, VICINI AD ACCORDO SU EREDITA'

Il Sole
24 ORE
Radiocor

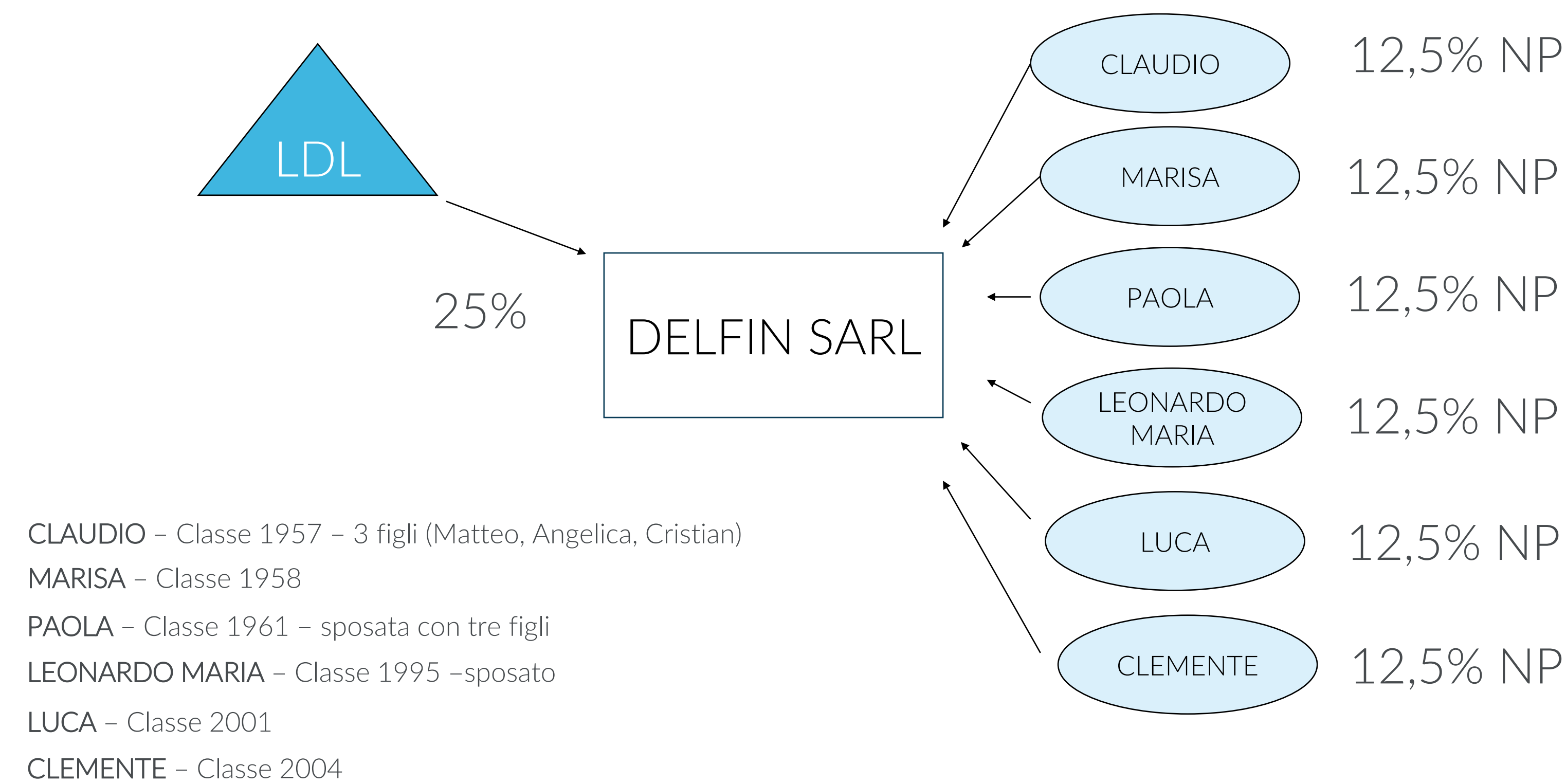
Stiamo lavorando sui dettagli (Il Sole 24 Ore Radiocor) - Parigi, 30 apr - 'Stiamo lavorando tutti insieme. Lo facciamo per il bene delle aziende che la holding' Delfin 'detiene e per rispettare le volontà' di nostro padre'. Così Leonardo Maria Del Vecchio, a margine dell'assemblea di EssilorLuxottica, sintetizza lo stato dei confronti tra gli eredi di Leonardo Del Vecchio per arrivare a un accordo che consenta l'esecuzione dell'eredità e la definizione della successione. 'Siamo tutti quanti d'accordo che su quello che abbiamo ricevuto dobbiamo non solo ringraziare ma anche rispettare le indicazioni - ha aggiunto il primogenito Claudio Del Vecchio -. Ci sono i dettagli da mettere a posto, ma l'obiettivo è comune. Da fratello maggiore sono contento di come sono i rapporti.

Abbiamo più fretta di voi'. 'Sono passati quasi due anni' dalla morte di Del Vecchio, ha aggiunto Leonardo Maria, 'vorremmo che non passasse un mese in più'. A chi gli chiedeva se un accordo potrà arrivare prima della fine del mese di maggio, ha quindi replicato: 'Ce lo auguriamo, prima è meglio e' per tutti'.

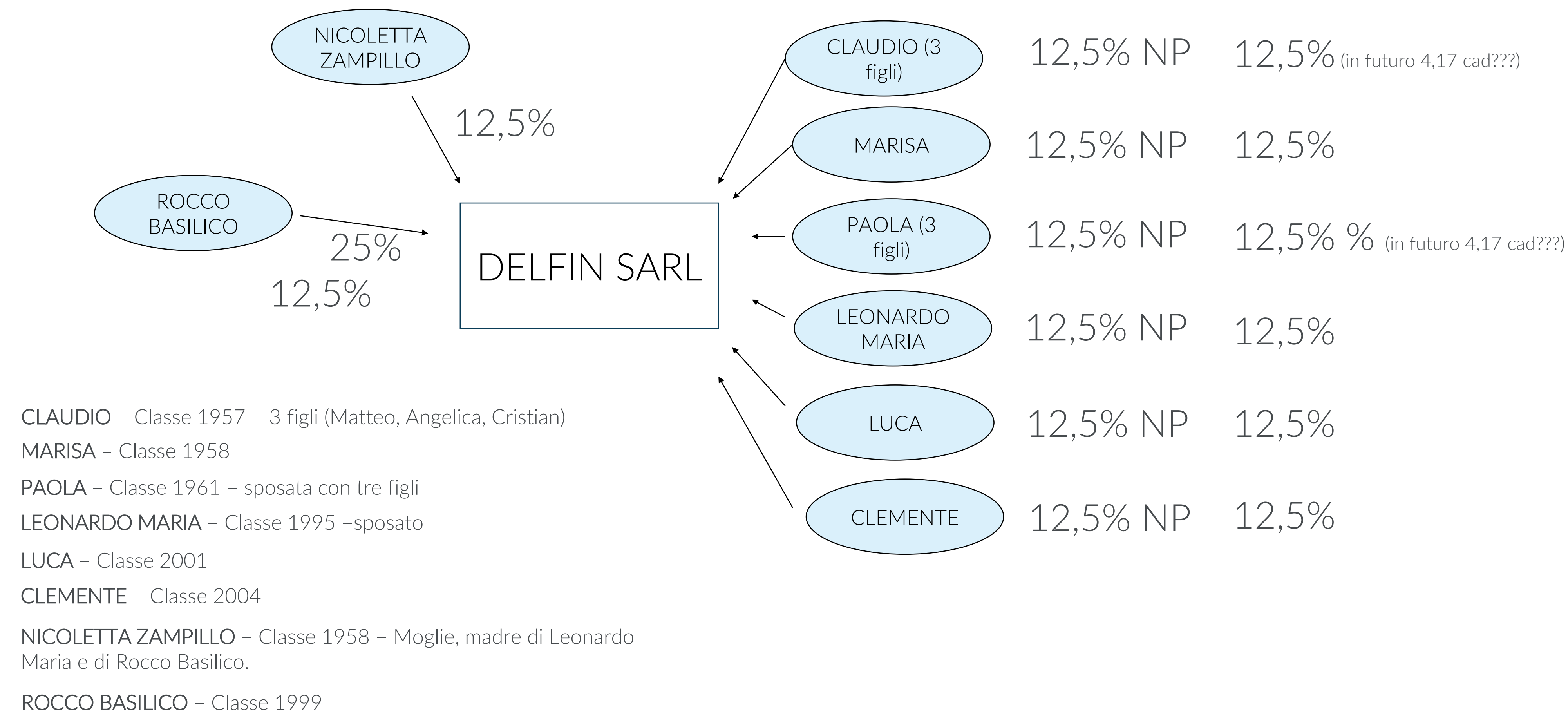
Ppa-

(RADIOCOR) 30-04-24 14:56:16 (0553) 3 NNNN

La Holding Lussemburghese prima del testamento



La Holding Lussemburghese dopo il testamento



La Holding e la sua governance: il Board

5 MEMBRI, Leonardo del Vecchio (LdV) è «Manager A», mentre gli altri quattro sono «Manager B» e restano tutti in carica a tempo indeterminato;

- finchè LdV resta proprietario più del 50%, i Soci (dunque lui – visto usufrutto) possono nominare fino a 3 Osservatori che:

 - Partecipano alle adunanze, senza diritto di voti;

 - Subentrano – per categoria di ingresso – ai Manager B per il caso di loro mancanza (salvo per «dismissal»)

- Laddove LdV non fosse proprietario di più del 50%, o non più Manager A:

 - LdV viene sostituito da colui che LdV abbia nominato (Francesco Milleri), in mancanza Subentra, per ordine di ingresso, l'Osservatore e, in mancanza di questo, interviene l'assemblea dei soci, con le maggioranze di cui all'art. 15,6 (88%) questo diviene Manager B

 - La società è indipendentemente governata dal suo Board da 1 a 5 persone (art.9,3,b)

 - La nomina del Manager può avvenire anche a tempo determinato.

La Holding e la sua governance: l'Assemblea dei soci

Art.15,5 – eccezion fatta per quanto previsto al 15,6, l'assemblea vota validamente:

- maggioranza dei 2/3,

Ad esempio per distribuzione dividendi – oltre al 10% garantito – vedi art. 17

- maggioranza del 50% solo per:

Approvazione del bilancio annuale e

Liberatoria dei managers in relazione al bilancio

Nomina e liberatoria degli auditors per il bilancio

Art.15,6 – per modifiche dello Statuto, nomina e revoca dei Manager, scioglimento o liquidazione della società - l'assemblea vota validamente:

- maggioranza dell'88%

LA NOMINA DEL BOARD

- art. 9,3 (nomina sostituto di LDV, eventuale)

- art. 9,4 (la revoca ad nutum e contestuale nomina sostituto)

- art. 9,5 (sostituzione del Manager cessato)

richiamano le maggioranze di cui all'art. 15,6.

Il risultato alla seconda generazione

Le volontà del de cuius potranno resistere alla seconda generazione? Le quote oggi attribuite a ogni erede in parti uguali risulteranno poi ripartite tra i rispettivi figli/eredi (vedasi la situazione di Claudio e Paola).

Qualsiasi accadimento comporta un aumento delle teste da dover metter d'accordo, pena l'ingessamento della società ed un'ulteriore frammentazione delle partecipazioni che diviene onerosa con le elevate maggioranze previste.

Quali soluzioni? Un patto parasociale con utilizzo della fiduciaria? Un trust? Altro?

Across Fiduciaria S.p.A.
Milano; Roma, Brescia, Forlì
Fabrizio Vedana – vedana@acrossgroup.it

