



## Approccio ragionato nella pianificazione patrimoniale

### Situazioni comuni e punti di attenzione

LUNEDI' 16 E MERCOLEDI' 25 NOVEMBRE 2020

Nella pratica professionale gli strumenti di wealth planning sono usualmente combinati tra loro al fine di sfruttarne al meglio le possibilità, mitigarne gli aspetti negativi e, in ultima istanza, rispondere in modo più personalizzato e puntuale alle esigenze del cliente.

Obiettivo precipuo del corso è quello di offrire al professionista le possibili chiavi di lettura per acquisire una maggior sensibilità e consapevolezza nell'utilizzo concreto degli strumenti di pianificazione patrimoniale nelle diverse situazioni reali di maggior diffusione.

- OBIETTIVI**
- analizzare i principali strumenti di wealth planning sotto i profili civilistici e fiscali
  - mettere a confronto gli strumenti di wealth planning attraverso la disamina di casi pratici
  - discutere la combinazione dei diversi istituti giuridici alla luce delle problematiche più diffuse nella pratica quotidiana del professionista

**DATE** LUNEDI' 16 E MERCOLEDI' 25 NOVEMBRE 2020

Ore 14.00 – 19.00 (tot. 10 ore)

**DOCENTI**

**Carlo Bertoncetto**  
*Dottore Commercialista, TEP*

**Leonardo Arienti**  
*Avvocato, LL.M., TEP, Presidente di SIFIR Fiduciaria*



**PROGRAMMA** *I giornata – 16 NOVEMBRE 2020*  
*Analisi di alcuni strumenti di wealth planning: principali cenni civilistici e fiscali*

- L'approccio globale e ragionato nella pianificazione patrimoniale
  - le ragioni e le implicazioni soggettive della pianificazione patrimoniale
  - La responsabilità patrimoniale del debitore ex art. 2740 cod. civ. e gli strumenti di wealth planning
  - La successione necessaria
- Donazione
  - Introduzione alla donazione: la collazione e l'azione di riduzione
  - Distinzione tra donazione diretta, indiretta, informale
  - La donazione di partecipazioni e donazione di immobili
  - Il profilo impositivo, le agevolazioni applicabili e l'applicabilità del coacervo
- Patto di famiglia
  - I requisiti soggetti ed oggettivi
  - Aspetti critici del trasferimento a favore del legittimario non assegnatario
  - I legittimari sopravvenuti
  - L'applicabilità del regime di esenzione fiscale
- Trust
  - I soggetti, la finalità perseguita, il regolamento
  - La fiscalità della destinazione dei beni in trust e i diversi regimi impositivi
  - Declinazioni pratiche e caratteristiche peculiari delle diverse casistiche
- Intestazione Fiduciaria e contratto di affidamento fiduciario
  - Le caratteristiche dei due contratti
  - Utilità pratica dell'intestazione fiduciaria e del contratto di affidamento fiduciario
  - Implicazioni fiscali
- Holding
  - Dalla scelta del tipo societario alla definizione dello statuto
  - Profili fiscali in sede costitutiva e nel corso della gestione
  - Le possibilità offerte nell'ambito della pianificazione successoria (civilistici e fiscali)
- Fondo patrimoniale
  - L'ambito di applicazione dello strumento
  - Gli effetti sul regime patrimoniale
  - La recente giurisprudenza e le criticità del fondo patrimoniale
  - Conseguenze fiscali
- Polizze vita
  - I diversi rami assicurativi
  - La riqualificazione della polizza vita con componente finanziaria
  - L'utilità pratica delle polizze vita
- Testamento
  - Libertà e vincoli del testatore
  - La funzione di "chiusura" del testamento

*Il giornata – 25 NOVEMBRE 2020*  
*Disamina di applicazioni pratiche, confronto e combinazione degli strumenti con analisi di casi concreti*

- Donazione quote vs patto di famiglia
  - Confronto sulla stabilità del trasferimento effettuato
  - Le implicazioni fiscali per il beneficiario "gestore"
- Donazioni immobili e partecipazioni
  - Il problema della commerciabilità della cosa di provenienza donativa
  - Possibili rimedi e mitigazioni del problema
- Patto di famiglia vs trust
  - Trust come supporto del patto di famiglia
- Nuda proprietà/usufrutto su quote vs holding vs intestazione fiduciaria
  - Gli aspetti da sfruttare della scissione dei diritti reali
  - Le possibilità offerte dalla flessibilità statutaria: modulazione di clausole e diritti



- Bonifici e cointestazioni di conti bancari
  - Criticità delle donazioni informali: disamina giurisprudenziale
  - Alternative nelle diverse casistiche
- Contratto di Affidamento fiduciario vs trust
  - Casi pratici
- Fondo patrimoniale vs trust
  - Casi di aggreibilità del fondo patrimoniale
  - L'asset protection trust
- Polizze vita e trust
  - Contenere i rischi dell'evento non gestibile (decesso dell'assicurato)

**DESTINATARI** Dottori Commercialisti, Avvocati, Notai, Consulenti finanziari

**CREDITI FORMATIVI** Avvocati: **6 CF**  
Dottori Commercialisti: è stata inoltrata richiesta di accreditamento all'Ordine competente

**METODOLOGIA DIDATTICA** Il wealth planning è un ambito interdisciplinare altamente tecnico. Per questo saranno prima approfonditi in modo puntuale e rigoroso, nella combinata duplice visione del commercialista e dell'avvocato, gli aspetti essenziali e di maggior rilevanza nella pratica quotidiana. Successivamente, saranno rappresentati e discussi casi concreti finalizzati a stimolare il professionista sulle possibili soluzioni adottabili, anche comparando e combinando tra loro diversi istituti giuridici.

**COME PARTECIPARE** Una volta effettuata l'iscrizione, il partecipante riceverà una e-mail di conferma da "GFL Formazione" riportante:

- un breve abstract del corso;
- il calendario con gli orari;
- il link per accedere all'incontro mediante la piattaforma GoToWebinar.

È previsto l'invio di due e-mail di promemoria, rispettivamente un giorno e un'ora prima della data programmata per il webinar.

Una volta terminato l'incontro, al partecipante verrà inviato per e-mail il materiale didattico utilizzato e la registrazione dell'incontro.

Durante il webinar il partecipante potrà partecipare attivamente interagendo direttamente con il docente. I requisiti di sistema per poter partecipare al webinar sono:

- una connessione internet stabile (meglio via cavo);
- un pc (laptop/desktop);
- una webcam (meglio se integrata nel pc) con audio e microfono.

Per qualsiasi ulteriore approfondimento: [formazione@giuffrefl.it](mailto:formazione@giuffrefl.it)

**QUOTA DI ISCRIZIONE PER PARTECIPANTE** **Listino** € 480,00 + IVA  
**Advance Booking** entro il 1 NOVEMBRE 2020  
€ 400,00+IVA