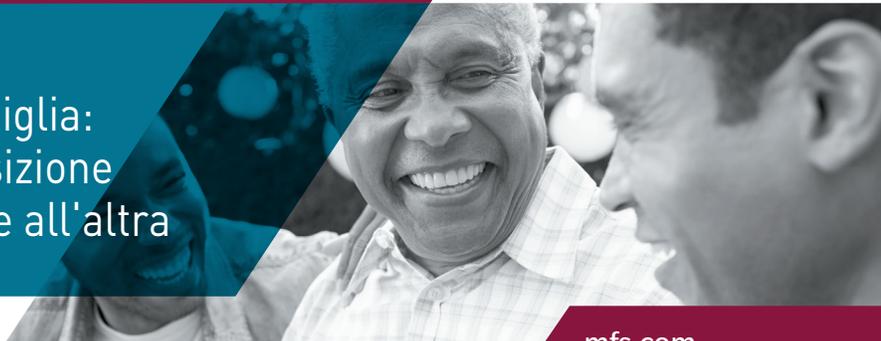




Gestire il patrimonio di famiglia: suggerimenti per una transizione efficace da una generazione all'altra


mfs.com

Trasmettere il patrimonio non significa solo trasferire le proprie attività finanziarie alle generazioni future. Significa anche trasmettere ciò che si reputa importante ed evitare di logorare i rapporti tra i figli. Purtroppo, le ricerche dimostrano che per molte famiglie questo processo è destinato ad andare storto. Di seguito proponiamo alcuni accorgimenti da adottare per evitare errori comuni e onerosi, aumentando al contempo le probabilità che l'eredità venga trasferita con successo e duri per un'altra generazione.

Evitare situazioni successorie spiacevoli

Lo scenario è tutt'altro che inconsueto: alla morte dei genitori, la casa di famiglia va ai figli (Antonio, Luca e Maria). Antonio vuole tenere la casa e andarci ad abitare per preservare la proprietà, generazione dopo generazione. Luca è d'accordo, a condizione che Antonio sia in grado di riscattare la sua quota. Maria invece insiste per vendere l'immobile, perché il mercato mostra dinamismo e ci sono ottime opportunità di guadagno. Ed è così che iniziano i litigi.

Ovviamente a nessuna famiglia piace immaginare che l'eredità dei genitori si trasformi in una lotta per il patrimonio. Eppure succede fin troppo spesso.

Capire perché gran parte dei trasferimenti finisce male

Anche se dietro al fallimento di un trasferimento dell'eredità possono celarsi le motivazioni più svariate, la spiegazione numero uno è molto semplice: una comunicazione carente.

La maggior parte dei genitori non discute volentieri di soldi con i figli. Forse si teme che queste discussioni rivelino l'avidità dei figli o che, sentendo parlare di eredità, questi siano meno incentivati a darsi da fare nella vita. Spesso i genitori pensano che questi discorsi debbano vertere intorno a fondi fiduciari, strategie fiscali e polizze assicurative. Certo, i consulenti finanziari o i professionisti dell'investimento cui fate riferimento potrebbero avvalersi di questi strumenti per raggiungere i vostri obiettivi di trasferimento patrimoniale, ma il vero scopo di parlare con gli eredi per tempo è quello di esprimere l'impatto che vorreste che il vostro lascito avesse sulla famiglia e sulla comunità,

PUNTI CHIAVE

- Sviluppare una mappa finanziaria di famiglia
- Comunicare per tempo e spesso
- Essere chiari su aspettative e valori
- Presentare i vostri eredi al consulente finanziario o al professionista dell'investimento di fiducia



Il presente materiale dovrebbe essere utilizzato solo a scopo consultivo. Le situazioni possono variare da una persona all'altra. Si prega di consultare il proprio professionista dell'investimento o un altro professionista rilevante prima di prendere qualsiasi decisione.

Gestire il patrimonio di famiglia: suggerimenti per una transizione efficace da una generazione all'altra

nel presente e in futuro, quando non ci sarete più. Una comunicazione mirata su ciò che vorreste realizzare con il vostro patrimonio contribuisce a preservare l'eredità attraverso le generazioni.

Pianificare per evitare errori

Prima di discutere dell'eredità con i familiari, è fondamentale passare in rassegna tutti i potenziali beneficiari. Tracciate una mappa e identificate tutti i parenti, dai più vicini ai più lontani, in modo da avere un quadro chiaro di chi considerare, insieme al consulente finanziario o al professionista dell'investimento, per l'inclusione nella pianificazione. Potreste avere un/a figlio/a da affidare alla custodia di qualcuno quando non ci sarete più, oppure genitori anziani da sostenere finanziariamente in caso di una vostra prematura dipartita. Prima di parlare con gli eredi, preoccupatevi di raccogliere alcuni dettagli, quali nomi, indirizzi e dati di contatto, quindi utilizzate la mappa come base per intraprendere una conversazione sulla pianificazione con il vostro legale, professionista tributario, consulente finanziario o professionista dell'investimento.

Organizzate la conversazione in maniera adeguata

Una discussione approfondita sul patrimonio di famiglia potrebbe avere l'effetto di disorientare gli eredi molto giovani. Ai giovanissimi, probabilmente, è sufficiente comunicare lo stretto necessario, per poi aggiungere informazioni gradualmente man mano che crescono. Agli eredi più grandi, invece, potrebbe fare comodo sapere ciò che erediteranno, in modo da poter prendere decisioni di vita coerenti con gli attivi futuri. Un'azienda di famiglia è un caso perfettamente calzante. Un'eredità di questo tipo può incidere sulle decisioni degli eredi rispetto alla formazione universitaria o ad altre opportunità che potrebbero giovare all'attività. Al contrario, se un erede non volesse saperne dell'azienda, è meglio saperlo quando diventa un giovane adulto, così da poter pensare a un piano successorio alternativo.

Non avere fretta

La conversazione sul patrimonio di famiglia non dovrebbe essere un evento unico ed eccezionale. Quello dell'eredità può essere un tema complicato, come anche le reazioni dei familiari quando vengono a conoscenza dei piani successivi. Non vi è motivo per discutere di ogni singolo aspetto in una sola volta, riuniti al tavolo della cucina. Ad esempio, se decidete che uno dei figli sarà il vostro esecutore testamentario, fateglielo sapere privatamente, in modo che la conversazione possa avere luogo senza essere distratti dalla reazione di altri familiari. Molti professionisti dell'investimento consigliano di scegliere una persona esterna alla famiglia per le disposizioni testamentarie. In questo modo i figli potranno interfacciarsi con una parte esterna, anziché dover inseguire o assillare un esecutore che è anche un parente. Un altro punto di cui probabilmente occorrerà discutere è la ripartizione dei cimeli di famiglia. Chiedere a tutti i discendenti, in privato, se sono interessati ai gioielli della nonna o alle opere d'arte della vostra collezione può essere più semplice rispetto a una discussione aperta, quando la famiglia è riunita per le feste.

Condividere i propri valori

A volte le disposizioni successive vanno oltre il perimetro della famiglia. Potreste voler lasciare parte delle vostre partecipazioni azionarie a un ente benefico a cui tenete, o magari donare la seconda casa a un'organizzazione senza scopo di lucro, come struttura di accoglienza o di formazione. Spiegate ai vostri figli i motivi dietro la divisione dell'eredità, in modo che non si sentano spiazzati o addirittura offesi quando il vostro patrimonio finisce in mano a terzi. Il *perché* delle disposizioni successive è tanto importante quanto il *cosa*, se volete ridurre il rischio di conflitti dopo la vostra dipartita. Può essere un'ottima occasione per consentire anche agli eredi di esprimere i loro desideri e sentimenti e di condividere i loro valori con l'intera famiglia.

Presentare il consulente finanziario o il professionista dell'investimento di fiducia

Nei limiti del possibile, ciò dovrebbe avvenire ben prima che i figli si trovino a ereditare il patrimonio. Se l'esecutore è uno dei figli, invitatelo/a all'incontro annuale con il consulente finanziario o il professionista dell'investimento, così da permettergli/le di iniziare a discutere apertamente delle questioni finanziarie. Se un altro figlio è all'inizio della sua carriera, organizzate un incontro per sondare le possibili strategie di risparmio in un'ottica di lungo periodo. Il consulente finanziario o il professionista dell'investimento potrà educare i vostri eredi sull'amministrazione del denaro in generale, aiutare a costruire fiducia e comunicazione sul patrimonio di famiglia e lavorare con i vari parenti per garantire la longevità del vostro lascito.

Comunicare per tempo e spesso

Coinvolgendo i vostri cari nel processo di pianificazione successoria, potete accrescere l'opportunità di un trasferimento felice delle vostre sostanze. Ad esempio, se decidete di aprire un conto per un erede e volete che ne sia consapevole, fatelo/a partecipare alla riunione con il consulente finanziario o il professionista dell'investimento per parlare delle vostre intenzioni e delle vostre ragioni. Lo stesso vale per eventuali elargizioni su conti di risparmio o strumenti d'investimento per la pensione o per finanziare gli studi. Assicuratevi che i vostri cari possano accedere facilmente ai nomi e ai contatti dei consulenti legali, fiscali, assicurativi e finanziari, come anche del vostro datore di lavoro. Coinvolgendo e educando gli eredi man mano, potete aiutarli a evitare errori comuni e dispendiosi più avanti, mettendo inoltre al riparo dall'impatto negativo che la sorpresa e una preparazione carente potrebbero avere sull'eredità.

Gestire il patrimonio di famiglia: suggerimenti per una transizione efficace da una generazione all'altra

Puntare a un trasferimento patrimoniale efficace

Anche se una delle maggiori sfide dei trasferimenti successori riguarda proprio l'alto rischio di insuccesso, gran parte delle transizioni di questo tipo va a rotoli per motivi che invece sarebbe possibile controllare. L'assenza o la mancata comunicazione di un piano o ancora la scarsa preparazione degli eredi sono in cima all'elenco di sbagli che in molti compiono ma che si possono evitare. È possibile lasciare un'eredità che duri nel tempo. Insieme al consulente finanziario o al professionista dell'investimento di fiducia, sforzatevi di comprendere gli errori comuni, sviluppate un piano per le persone di cui volete e dovete prendervi cura e assicuratevi che tutti conoscano le vostre volontà e intenzioni prima che arrivi il momento. Manifestando quello che vorreste vedere realizzato con la vostra eredità, aumenterete le probabilità che il patrimonio resti nelle mani della famiglia per generazioni.

Per maggiori informazioni contattare il proprio consulente finanziario o un professionista dell'investimento.

MFS non fornisce consulenza legale, fiscale o contabile. Si raccomanda ai clienti di MFS di rivolgersi a professionisti indipendenti in materia fiscale e legale che tengano conto delle loro particolari circostanze.

Salvo laddove diversamente indicato, i loghi e i nomi di prodotti e servizi sono marchi commerciali di MFS® e delle sue collegate e possono essere registrati in alcuni paesi.

Pubblicato negli **Stati Uniti** da MFS Institutional Advisors, Inc. ("MFSI") e MFS Investment Management. Pubblicato in **America Latina** da MFS International Ltd. **Nota per i lettori di Regno Unito e Svizzera:** pubblicato nel Regno Unito e in Svizzera da MFS International (U.K.) Limited ("MIL UK"), una private limited company (società a responsabilità limitata) registrata in Inghilterra e Galles con numero 03062718, e autorizzata e soggetta alla vigilanza della Financial Conduct Authority britannica, che sorveglia sulla conduzione delle sue attività di investimento. MIL UK, una controllata indiretta di MFS®, con sede legale in One Carter Lane, Londra, EC4V 5ER. **Nota per i lettori europei (esclusi quelli di Regno Unito e Svizzera):** pubblicato in Europa da MFS Investment Management (Lux) S.à r.l. (MFS Lux) – autorizzata ai sensi del diritto lussemburghese come società di gestione di Fondi con sede in Lussemburgo. La società fornisce prodotti e servizi di investimento agli investitori istituzionali e ha sede legale come S.a r.l. al 4 Rue Albert Borschette, Lussemburgo L-1246. Tel.: 352 2826 12800. Questo materiale non deve essere diffuso o distribuito a persone diverse dagli investitori professionali (nei termini consentiti dalla normativa locale) e non deve essere utilizzato o distribuito in nessun caso, laddove tale utilizzo o distribuzione contravvenga alla normativa locale.