

# L'IMPORTANZA DELLA PIANIFICAZIONE del passaggio generazionale

**P&G** | **Provini & Galuzzi**  
Pianificazione Patrimoniale

Emanuele PROVINI

Gabriel GALUZZI

A scenic landscape at sunset. The sun is low on the horizon, creating a bright glow and long rays of light. The sky is filled with soft, colorful clouds in shades of orange, yellow, and purple. In the foreground, a paved road curves through a hilly, vegetated area. The hills are covered in green and brown shrubs. In the distance, there are rolling hills and a few wind turbines visible on the horizon.

# IL LUNGO VIAGGIO DELLA VITA

Perchè tutti dovrebbero fare una  
**Pianificazione Familiare e Patrimoniale**



**IL PASSAGGIO GENERAZIONALE E  
LA TUTELA DEL PATRIMONIO  
FAMILIARE ED AZIENDALE**

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE E LA TUTELA DEL PATRIMONIO FAMILIARE ED AZIENDALE



PERCHÈ TUTTI DOVREBBERO FARE UNA  
PIANIFICAZIONE FAMILIARE E  
PATRIMONIALE

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

## INTRODUZIONE

Vorreste che il vostro patrimonio, faticosamente costruito, fosse in successione intaccato da importanti prelievi fiscali?

Come destinare una parte del proprio patrimonio ad uno o più eredi in maniera preferenziale (*compagna, figlio naturale, altro soggetto*) senza problematiche giuridiche ?

Vorreste che il vostro patrimonio fosse consumato e combattuto legalmente per anni tra i vostri eredi?

Vorreste assicurare una perfetta uguaglianza ai vostri figli in fase ereditaria?

Vorreste evitare che il vs. coniuge o i vostri figli fossero obbligati a vendere/svendere proprietà per far fronte a debiti pregressi o impossibilitati per mesi/anni ad accedere al patrimonio bloccati dalla procedura di successione o da eventuali creditori ?

Dovete solamente pianificare la successione del patrimonio!

# L'IMPORTANZA DELL'IMPRESA E DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE



Il passaggio generazionale rappresenta uno dei momenti più critici e delicati nella vita di un'impresa familiare.

L'impresa non è solo un'entità economica, ma un vero e proprio **patrimonio generazionale che attraversa il tempo**, creando valore per le famiglie, occupazione per la comunità e ricchezza per l'intero sistema economico nazionale.

# CRITICITÀ LEGATE AL PASSAGGIO GENERAZIONALE AZIENDALE

## Difficoltà di Pianificare

L'imprenditore fondatore spesso rimanda la pianificazione successoria, sottovalutando la complessità del processo e i tempi necessari per una transizione efficace.

Questa procrastinazione può compromettere la preparazione dei successori e la stabilità aziendale.

## Difficoltà di "Mollare le Redini"

Il distacco emotivo dall'impresa rappresenta una delle sfide più complesse per l'imprenditore senior, che spesso identifica se stesso con l'azienda creata, rendendo difficile il trasferimento effettivo del controllo decisionale.

## Confusione tra Dinamiche Familiari e Aziendali

La sovrapposizione tra rapporti familiari e responsabilità aziendali può generare conflitti e compromettere l'efficienza gestionale, richiedendo una chiara separazione dei ruoli e delle competenze.

## Diversità di Scelte Lavorative

Le nuove generazioni spesso hanno aspirazioni professionali diverse da quelle del predecessore, preferendo carriere alternative che possono non allinearsi con le necessità di continuità aziendale.

## Inadeguatezza dei Successori

Non tutti i membri della famiglia possiedono le competenze, la motivazione o l'attitudine necessarie per guidare efficacemente l'impresa, rendendo necessaria una valutazione obiettiva delle capacità.

## Inesperienza dei Successori

Anche i successori più capaci necessitano di un periodo di formazione e crescita professionale che deve essere pianificato con anticipo per garantire una transizione fluida e competente.

# PASSAGGIO GENERAZIONALE AZIENDALE: 4 IMPORTANTI OBIETTIVI



Garantire le Continuità Aziendale

Salvaguardare i Posti di Lavoro

Tutelare i Soci Superstiti

Tutelare gli Eredi del Socio Premorto

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO



## PIANIFICARE LA SUCCESSIONE: ALCUNI VANTAGGI

- Pianificare la successione in vita non ha incidenza di costi (**testamento olografo**) o ha costi minimi (**testamento pubblico**)
- Pianificare la successione in vita vuol dire **contenere le imposte di successione** (utilizzare strumenti esenti)
- Pianificare la successione in vita vuol dire evitare liti ereditarie tra fratelli e/o parenti (**rispetto delle quote ereditarie**)
- Pianificare la successione in vita vuol dire trasmettere l'azienda integra ai propri discendenti (**patti di famiglia**)
- Pianificare la successione in vita vuol dire lasciare il proprio patrimonio alle persone care (**evitare eredi scomodi**)

**EVITARE LA PIANIFICAZIONE DELLA SUCCESSIONE IN VITA VUOL DIRE LASCIARE DECIDERE A QUALCUN ALTRO.**

# IL CICLO DELLA VITA

**ETÀ LAVORATIVA**  
fino ai 67 anni



**ETÀ PREVIDENZIALE**  
dai 67 ai 75 anni



**VECCHIAIA**  
superiore ai 75 anni



**ACCUMULO PATRIMONIO**  
**PROTEZIONE FAMIGLIA**

**MANTENIMENTO PATRIMONIO**  
**CORRETTA GESTIONE**

**TRASFERIMENTO PATRIMONIO**  
**PASSAGGIO GENERAZIONALE**

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO



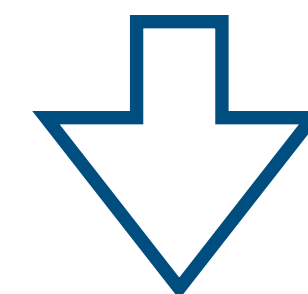
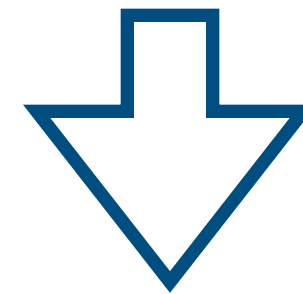
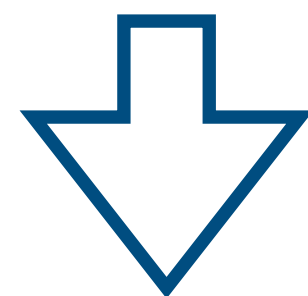
FAMIGLIA



PATRIMONIO



AZIENDA



**SUCCESSIONE, TESTAMENTO, DONAZIONE**

**Codice Civile, Aspetti Fiscali, situazioni giuridiche, sentenze cassazione, etc.**

# FATTORI CHIAVE DI ANALISI



## FATTORI CHIAVE FAMILIARI E PSICOLOGICI

- Imprenditore
- Famiglia / Figli
- Percezioni
- Aspettative

## FATTORI CHIAVE TECNICI

- Aziendali
- Legali
- Rischio

# FATTORI CHIAVE FAMIGLIARI



## TIPOLOGIA DI FAMIGLIA

- “Mulino Bianco“
- Pecora B/N
- Allargata
- .....



## OBIETTIVI DEGLI EREDI

- Molto Interessati
- Poco interessati
- Non interessati
- Indecisi



## CAPACITÀ DEGLI EREDI

- Leader
- +/- capaci
- Incapaci
- In formazione



## PATRIMONIO

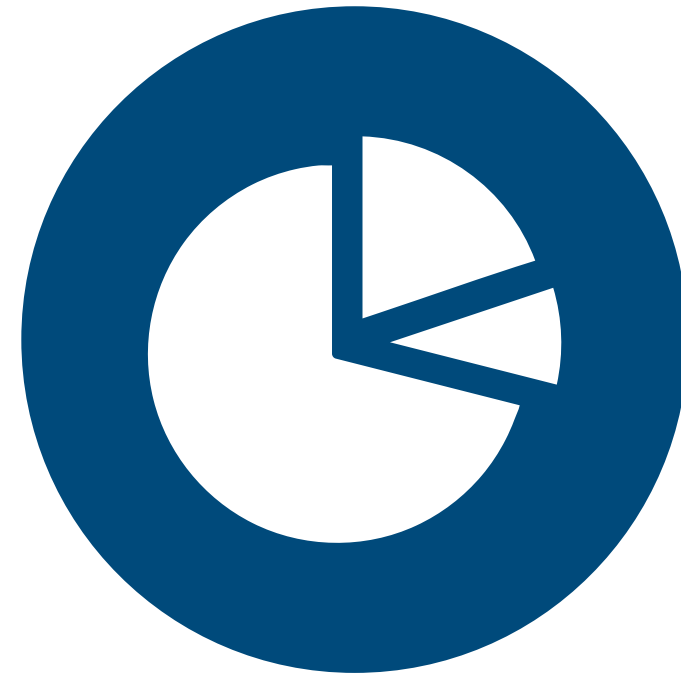
- Bilanciato
- Sbilanciato
- Da dividere
- .....

# FATTORI CHIAVE AZIENDALI



## SOCI

- Coniuge / Figli
- Genitori
- Parenti
- Soci terzi



## QUOTE SOCIETARIE

- Minoranza
- Maggioranza
- Tipologia di diritti



## VALORE COMMERCIALE

### STRUTTURA PATRIMONIALE

- Immobiliare
- Produttiva
- Commerciale
- Servizi



## VALORE FISCALE



# FATTORI CHIAVE LEGALI



## FORMA GIURIDICA

- Impresa Individuale
- Società di Persone
- Società di Capitali
- Altra Società



## REGOLE STATUTO

- Liquidazione
- Prelazione
- Libera trasferibilità
- Altro



## RUOLO AZIENDALE

- Presidente
- Amministratore
- Consigliere
- Socio
- ...



## CONTINUITÀ OCCUPAZIONALE

- Dipendenti
- Nuclei familiari dei dipendenti
- Comunità locale
- ...

# FATTORI CHIAVE DI RISCHIO



## PREMORIENZA

- Criticità legate alla premorienza
- Figli minori
- Figli portatori di handicap
- .....



## INABILITÀ DA INFORTUNIO

- Criticità legate all'infortunio
- Ridotta capacità lavorativa
- Inabilità / Invalidità permanente
- .....



## INABILITÀ DA MALATTIA

- Criticità legate alla malattia
- Ridotta capacità lavorativa
- Inabilità / Invalidità permanente
- .....



## FISCALITÀ SUCCESSORIA

- Mancanza di Liquidità
- Rimbalzo Successorio
- .....

# MODELLO DI RIFERIMENTO PER L'ANALISI



## CONTINUITÀ AZIENDALE DEGLI EREDI

- Tutti gli eredi
- Qualcuno degli eredi
- Nessuno degli eredi



## VALORE AZIENDA

- Basso
- Medio
- Alto



## MANCATO REDDITO

- SI - Problema
- No - Problema
- Da Valutare



## COPERTURE ASSICURATIVE

- Assenti
- Non Adeguate
- Adeguate

# IL CODICE CIVILE



# L'EVOLUZIONE DELLA FAMIGLIA

PATRIARCALE

TRADIZIONALE

UNIONI CIVILI

COPPIE DI FATTO

SEPARATE

DIVORZIATE

## FAMIGLIA UNA REALTÀ SEMPRE PIÙ COMPLESSA E NUOVE SITUAZIONI FAMILIARI:

SPOSATI (Comunione dei Beni / Separazione dei Beni)	con figli
	senza figli
CONVIVENTI (Registrazione Anagrafica in Comune)	con figli
	senza figli
SEPARATI (Consensuale / Giudiziale)	con figli
	senza figli
DIVORZIATI (assegno divorzile o una tantum)	con figli
	senza figli
VEDOVE/I	con figli
	senza figli

Figli maggiori, figli minori, figli disabili, figli da relazioni diverse.

## SECONDE NOZZE / CONVIVENTE ITALIANA/O e/o STRANIERA/O

# FOTOGRAFIA DELLO SCENARIO ATTUALE

**PATRIMONI IMPORTANTI**

**MOLTI ANZIANI**

**BISOGNI /  
NECESSITÀ AUMENTATI**



**FAMIGLIE /  
FAMIGLIE ALLARGATE**

**POCA CULTURA  
IN AMBITO DI  
PIANIFICAZIONE  
PATRIMONIALE E  
SUCCESSORIA**

**MOLTA TEORIA  
POCA PRATICA**

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO



## VOGLIO PIANIFICARE IN VITA LA TRASMISSIONE DEL MIO PATRIMONIO:

- Donazione diretta ed indiretta
- Testamento
- Patti di Famiglia (azienda)
- Contratto di Affidamento Fiduciario
- Trust
- Polizza Vita con beneficiario designato

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

## PATRIMONIO FAMILIARE

*Comunione e Separazione dei Beni*

- IMMOBILI RESIDENZIALI
- IMMOBILI COMMERCIALI
- TERRENI AGRICOLI/EDIFICABILI
- INVESTIMENTI BANCARI
- INVESTIMENTI POSTALI
- INVESTIMENTI ASSICURATIVI
- BENI DI LUSO
- BENI MOBILI
- BENI IMMATERIALI
- etc.

## PATRIMONIO AZIENDALE

*Ditta Individuale, Società di Persone, Società di Capitali*

- IMMOBILI COMMERCIALI
- TERRENI
- AVVIAMENTO
- SCORTE DI MAGAZZINO
- MACCHINARI
- PARTECIPAZIONI SOCIETARIE
- etc.

# LA SUCCESSIONE: LEGITTIMA, TESTAMENTARIA, NECESSARIA

## Successione legittima

Chiamata anche, con una espressione latina, "**ab intestato**" e si verifica quando la persona defunta non ha lasciato alcun testamento o un testamento dichiarato invalido;

## Successione testamentaria

Si verifica quando la persona defunta ha disposto, con un valido testamento, a chi devono essere dati (*si dice, anche, "devoluti"*) i suoi beni dopo la propria morte.

Ovviamente, in questo caso, l'articolo 457, terzo comma, del codice civile, stabilisce che **"le disposizioni testamentarie non possono pregiudicare i diritti che la legge riserva ai legittimari"**

## Successione necessaria

I legittimari sono i parenti che, sempre, devono per legge ricevere qualcosa.

Si parla allora di successione necessaria, perché necessariamente, per forza, queste persone devono ricevere una parte.

Sono il coniuge, i figli e gli ascendenti (*cioè i genitori o i nonni, se mancano i genitori*).

La parte, quindi, di beni, della quale il **"de cuius"** non può disporre si chiama **"quota indisponibile"** (*sono quindi i beni dei quali, chi scrive un testamento, non può fare quello che vuole*).

# LA SUCCESSIONE: LEGITTIMA, TESTAMENTARIA, NECESSARIA

La legittima (*definita anche riserva o quota indisponibile*) è la quota del patrimonio ereditario che deve essere necessariamente destinata ad una particolare categoria di successori individuata dal legislatore.

La tutela alla predetta quota è garantita a fronte di una eventuale volontà contraria del de cuius stesso (*contra testamentum*).

La legittima costituisce un limite all'autonomia negoziale del de cuius nel disporre inter vivos o mortis causa dei propri beni. L'intangibilità della legittima deve essere intesa in senso quantitativo e non anche in senso qualitativo.

PATRIMONIO DEL DE CUIUS

QUOTA DISPONIBILE

QUOTA LEGITTIMA

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

## GLI EREDI LEGITTIMI

IV° GRADO	Trisavi
III° GRADO	Bisnonni
II° GRADO	Nonni
I° GRADO	Genitori
<b>ASCENDENTI</b>	

<b>DISCENDENTI</b>	
I° GRADO	Figli
II° GRADO	Nipoti
III° GRADO	Pronipoti
IV° GRADO	Figli dei

**DE CUIUS**

<b>COLLATERALI</b>	
II° GRADO	Fratelli
	Sorelle
III° GRADO	Zii
	Nipoti (figli dei fratelli)
IV° GRADO	Figli del Nipote
	Primi Cugini
	Prozii
V° GRADO	Nipote Abbiatico
	Secondi Cugini
	Fratello del Bisavo
VI° GRADO	Altri Cugini e Parenti
DOPO IL SESTO GRADO INTERVIENE LO STATO	

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

## I Legittimari

Soggetti legati al de cuius da vincoli di parentela cui la legge riconosce il diritto ad una parte dell'asse ereditario restando libera la parte residua. I legittimari a favore dei quali il legislatore ha riservato in via inderogabile una **quota parte del patrimonio** familiare sono:

- *Il Coniuge,*
- *Figli legittimi, legittimati , naturali ed adottivi (discendenti),*
- *Gli ascendenti legittimi (in mancanza dei discendenti),*

In merito alla posizione rispettiva delle categorie di legittimari, la vocazione dei figli esclude quella degli ascendenti legittimi, mentre il **Coniuge concorre con gli uni e con gli altri.**

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

TABELLA DI SUCCESSIONE SENZA TESTAMENTO		
	EREDI	QUOTA SPETTANTE
CONIUGE VIVENTE	Coniuge (in mancanza di figli, fratelli ed ascendenti)	Intera eredità
	Coniuge +	50% eredità
	Figlio unico (anche se viventi fratelli e ascendenti)	50% eredità
	Coniuge +	33,33% eredità
	2 o più figli (anche se viventi fratelli e ascendenti)	66,66% in parti uguali
	Coniuge +	66,66% eredità
	Ascendente/i (senza figli e fratelli)	33,33% in parti uguali
	Coniuge +	66,66% eredità
	1 o più fratelli (senza figli ed ascendenti)	33,33% in parti uguali
	Coniuge + (senza figli)	66,66% in parti uguali
	Ascendente/i +	25% in parti uguali
	1 o più fratelli	8,33% in parti uguali
SENZA CONIUGE	1 o più figli (anche se viventi fratelli e ascendenti)	Intera in parti uguali
	Ascendente/i (senza figli e fratelli)	Intera eredità
	1 o più fratelli (senza figli ed ascendenti)	Intera in parti uguali
	Ascendente/i +	Si divide per capi ma ai genitori almeno il 50% dell'eredità
	1 o più fratelli (senza figli)	
	Altri parenti entro il 6° grado (se unici eredi)	Intera in parti uguali

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

LE QUOTE DI LEGITTIMA			
EREDI		QUOTA DI LEGITTIMA	QUOTA DISPONIBILE
CONIUGE VIVENTE	Coniuge (in mancanza di figli, fratelli ed ascendenti)	50% eredità	50% eredità
	Coniuge +	33,33% eredità	33,33% eredità
	Figlio unico (anche se viventi fratelli e ascendenti)	33,33% eredità	
	Coniuge +	25% eredità	25% eredità
	2 o più figli (anche se viventi gli ascendenti)	50% eredità in parti uguali	
	Coniuge + (senza figli)	50% eredità	25% eredità
	Ascendente/i +	25% eredità	
SENZA CONIUGE	Figlio unico (anche se viventi gli ascendenti)	50% eredità	50% eredità
	2 o più figli (anche se viventi gli ascendenti)	66,66% eredità in parti uguali	33,33% eredità
	Ascendente/i (senza figli)	33,33% eredità	66,66% eredità
	Senza figli ed ascendenti	Niente	Intera eredità

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

TRASFERIMENTO PER SUCCESSIONE			
SOGGETTI	IMPOSTA DI SUCCESSIONE	IMPOSTA IPOTECARIA	IMPOSTA CATASTALE
Coniuge Parenti in linea retta	<b>4%</b> (con franchigia di 1 milione di Euro) per ogni beneficiario sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)	<b>2%</b> sul valore catastale oppure <b>200 Euro</b> se trattasi di prima casa per uno dei beneficiari (basta un beneficiario)	<b>1%</b> sul valore catastale oppure <b>200 Euro</b> se trattasi di prima casa per uno dei beneficiari (basta un beneficiario)
Fratelli e sorelle	<b>6%</b> (con franchigia di 100 mila Euro) per ogni beneficiario sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		
Altri parenti fino al IV° grado  Affini in linea retta  Affini in linea collaterale fino al III° grado	<b>6%</b> (senza franchigia) sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		
Altri soggetti (es. 2 conviventi – terze persone)	<b>8%</b> (senza franchigia) sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		
Portatori di Handicap riconosciuti grave ai sensi della L. 104/1992	<b>4-6-8%</b> a seconda del tipo di grado di parentela (con franchigia di 1,5 milioni di euro) sul valore netto dell'asse ereditario (massa dei rapporti attivi e passivi)		

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO



## TRASFERIMENTI NON SOGGETTI AD IMPOSTA

- A favore dello Stato, delle Regioni, delle Province, dei Comuni
- A favore di Enti Pubblici, di Fondazioni o di Associazioni legalmente riconosciute
- A favore delle Organizzazioni non Lucrative di Utilità Sociale (Onlus)
- A scopo di Assistenza, Studio, Ricerca Scientifica, Educazione, Istruzione o altre finalità di Pubblica Utilità
- A favore di Movimenti e Partiti Politici

# PRODOTTI IN ESENZIONE FISCALE SUCCESSORIA

## RISPARMIO AMMINISTRATO *(Italia/Ue/See)*

TITOLI DI STATO ITALIANI

TITOLI DI STATO UE/SEE

BUONI POSTALI

OBBLIGAZIONI SOVRANAZIONALI

## RISPARMIO GESTITO *(contenente prodotti sottostanti in esenzione)*

SICAV

FONDI COMUNI ITALIANI

PIR  
(Piani di Risparmio)

GESTIONI PATRIMONIALI

## PRODOTTI ASSICURATIVI *(Investimento)*

POLIZZE VITA  
GESTIONI SEPARTE

POLIZZE VITA  
UNIT LINKED

POLIZZE VITA  
CAPITALIZZAZIONE

POLIZZE VITA  
INDEX LINKED

PRIVATE INSURANCE

## PRODOTTI ASSICURATIVI *(Previdenziali)*

FONDI PENSIONE

TEMPORANEE CASO MORTE

POLIZZE VITA MISTE

TFR  
TRATTAMENTO FINE RAPPORTO

ALTRE INDENNITÀ

# DONAZIONE



La Donazione è il contratto con il quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questa di un suo diritto, o assumendo verso la stessa un'obbligazione.

## Diretta:

Richiede sempre il notaio per l'atto pubblico (*salvo beni di modico valore*), comportando costi più elevati.

## Indiretta:

È soggetta a "forma libera" (es. *scrittura privata o bonifico mirato*).

# TESTAMENTO

## LA PROPENSIONE A REDIGERE IL TESTAMENTO

REGNO UNITO

49%

U.S.A.

40%

OLANDA

33%

GERMANIA

28%

BELGIO

25%

FRANCIA

22%

ITALIA

12,6%

## La Cultura degli Italiani sulla materia successoria

Il **12,26%** degli italiani ha redatto una disposizione testamentaria mentre l'**87,74%** degli italiani ha deciso di subire la legge trasferendo agli eredi problematiche legate alle comproprietà immobiliari, fiscali, giurisprudenziali, patrimoniali, giuridiche, etc.

# TESTAMENTO

La successione testamentaria è la più frequente. Il testamento è un atto formale: il testamento orale non è ammesso; per essere valido, il testamento deve essere redatto in una delle forme seguenti

OLOGRAFO	PUBBLICO	SEGRETO
Deve essere:  Scritto, Datato, Sottoscritto di pugno dal testatore	Deve essere:  scritto dal notaio dopo che il testatore gli ha espresso le sue ultime volontà davanti a due testimoni.  Lo sottoscrivono il testatore, i testimoni ed il notaio;	Deve essere:  scritto in un qualunque foglio di carta anche da persona diversa dal testatore;  il testatore in persona davanti a due testimoni consegna il foglio chiuso ad un notaio;

**TUTTI I TESTAMENTI, COMUNQUE FATTI, HANNO LO STESSO VALORE E UGUALE EFFICACIA:**

Per esempio basta un testamento olografo per revocare un precedente testamento pubblico.

# PATTO DI FAMIGLIA



Il contratto con cui l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, le partecipazioni societarie ad uno o più discendenti, allo scopo di:

- Assicurare la prosecuzione dell'attività
- Individuare i soggetti più idonei
- Evitare che la scelta possa essere pregiudicata da altri membri della famiglia

**Il Patto di Famiglia** produce effetti immediati all'atto della stipula dello stesso.

# CONTRATTO DI AFFIDAMENTO FIDUCIARIO



Il Contratto di Affidamento Fiduciario è il contratto per mezzo del quale un soggetto *affidante* conviene con un altro, *affidatario*, l'individuazione di taluni beni da impiegare a vantaggio di uno o più soggetti in forza di un programma, la cui attuazione è rimessa all'affidatario.

Viene anche definito il TRUST italiano.

# TRUST



È un istituto giuridico di derivazione anglosassone, regolato in Italia tramite la Convenzione dell'Aja.

Permette a un soggetto (*disponente o settlor*) di trasferire la proprietà di alcuni beni a un gestore (*trustee*), il quale ha l'obbligo di amministrarli nell'interesse di uno o più beneficiari o per uno scopo specifico.

È comunemente usato per:

## **Tutela del patrimonio:**

Proteggere beni familiari o aziendali da eventuali creditori.

## **Pianificazione successoria:**

Gestire passaggi generazionali o tutelare soggetti deboli o minori.

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO



# COSA POSSIAMO FARE PER LA FAMIGLIA, PER L'AZIENDA E PER L'IMPRENDITORE

ESENZIONE FISCALE IN SUCCESSIONE

EVITARE SUBETRO QUOTE EREDI NON DESIDERATI

EVITARE DOPPIO PASSAGGIO QUOTE SOCIETARIE

EVITARE COSTI DI SCIoglIMENTO QUOTE SOCIETARIE

EVITARE COMPROPRIETÀ DI QUOTE SOCIETARIE

EVITARE LIQUIDAZIONE SOCIETARIA

AFFRANCARE GRATUITAMENTE LE QUOTE SOCIETARIE

ATTRIBUIRE GOVERNO DELL'AZIENDA

ESTROMISSIONE AGEVOLATA DEI BENI

SALVAGUARDIA DEI POSTI DI LAVORO

GARANTIRE CONTINUITÀ AZIENDALE



TUTELA DEL PATRIMONIO PERSONALE

PREVEDERE INABILITÀ DEI SOCI

EVENTUALI MODIFICHE SOCIETARIE

PREVEDERE RISERVE DI USUFRUTTO

GESTIRE FINANZIAMENTI SOCI

TUTELARE IL SOCIO SUPERSTITE

EVITARE SUBENTRO QUOTE FIGLI MINORI

ESAME ANALITICO DELLO STATUTO

EVITARE BLOCCHI EREDITARI AZIENDALI

PREVEDERE PATTI DI FAMIGLIA

TUTELARE GLI EREDI DEL SOCIO SCOMPARSO

# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO

NON POSSIAMO PREVEDERE IL FUTURO MA...



**PIANIFICAZIONE  
SUCCESSORIA  
FAMIGLIARE**



**PASSAGGIO  
GENERAZIONALE  
AZIENDALE**



**TUTELA  
PERSONALE E  
FAMIGLIARE**



**TUTELA  
GIURIDICA  
PATRIMONIALE**

... POSSIAMO AIUTARTI A PIANIFICARLO



**P&G** | **Provini & Galuzzi**  
Pianificazione Patrimoniale

Grazie per l'attenzione.

il Vostro punto di riferimento per la Pianificazione del Passaggio Generazionale e  
la Tutela del Patrimonio Familiare e Aziendale.

**P&G** | **Provini & Galuzzi**  
Pianificazione Patrimoniale



Emanuele PROVINI  
M **+39 339 484 7982**

E-mail: provini@provinigaluzzi.it



Gabriel GALUZZI  
M **+39 335 719 7902**

E-mail: galuzzi@provinigaluzzi.it

**MILANO**

Residenza Meridiana, 102  
20079 Basiglio (MI)  
ITALIA

**TORINO**

Via Vitaliano Donati, 5  
10121 Torino (TO)  
ITALIA

Web: [www.provinigaluzzi.it](http://www.provinigaluzzi.it)  
E-mail: [info@provinigaluzzi.it](mailto:info@provinigaluzzi.it)  
PEC: [legal@pec.provinigaluzzi.it](mailto:legal@pec.provinigaluzzi.it)



**XVIII GIORNATA NAZIONALE DEL VIVAISMO MEDITERRANEO**  
Monopoli, 30 maggio 2026

