

MyAdvice

N° 4 Anno 4

INSERTO
SETTEMBRE
OTTOBRE 2015

€12

ISSN 2284-0621



Speciale

PF EXPO 15

23 SETTEMBRE

VII
EDIZIONE

ROMA



SPECIAL GUEST:

- L'ECONOMISTA LUCREZIA REICHLIN,
DOCENTE ALLA LONDON BUSINESS SCHOOL
- L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI CANTINE MARCHESI ANTINORI
UNA DELLE AZIENDE PIÙ LONGEVE AL MONDO

Sommario



Direttore editoriale
Jonathan Figoli

Direttore responsabile
Francesco Pelosi

Responsabile Redazione
Denise Tagnin

Progetto Grafico
Manuela Cucchi

Hanno collaborato

Stella Aiello
Stefano Bellini
Alessandro Bugli
Fabrizio Crespi
Eugenio De Vito
Angelo Deiana
Francesco Di Coste
Mara Di Noia
Luca Dondi
Francesco Frigieri
Paolo Lanciani
Raimondo Marcialis
Luca Mercogliano
Marco Morachioli
Mauro Panebianco
Stefano Pasquali
Raffaella Pizzi
Lucrezia Reichlin
Massimo Scolari
Paola Soccorso
Nicoletta Todesco

Editore
PF Holding S.r.l.

Sede legale
Viale Vittorio Veneto, 28 - Milano

Sede operativa e Redazione
Viale Vittorio Veneto 28
20124 Milano
Tel. 02.39565725

Registrazione Tribunale di Milano

361 in data 29/09/2012

Codice ISSN 2284-0621

Abbonamenti
Marco Nichetti
www.FinanzaStore.com
Tel. + 39 329.9698418

Stampa
Press Up S.r.l.
Via Catone 6
00192 - ROMA



89 SCENARI MACROECONOMICI

EDITORIALE

3 PFXPO Roma 2015: la formazione di qualità

PROGRAMMA DELL'EVENTO

6 Il PFXPO torna a Roma per la sua ottava edizione
19 Mappa espositiva

CONFERENZA

20 La consulenza finanziaria con la MiFID II
33 1° TAVOLA ROTONDA "Competenze del professionista"
41 2° TAVOLA ROTONDA "Consulenza a parcella e remunerazione"

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

49 Tassi su, tassi giù le politiche monetarie
69 Scenari del mercato immobiliare

CONSULENZA FISCALE ALLA FAMIGLIA

77 Il regime fiscale degli investimenti immobiliari da parte di privati

COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

81 Il NAV del Promotore
89 Scenari macroeconomici
96 Come inserire nuove liquidità in portafoglio
99 Robo-Advisory VS Human-Advisory

108 CONSULENTE COACH

ASCOLTO E GUIDA DEL CLIENTE

Un consulente esperto è consapevole che l'obiettivo sia quello di sviluppare una relazione esclusiva, costante e duratura col cliente.



RELAZIONE CON IL CLIENTE

- 105 PNL e morfopsicologia del cliente
- 108 Il consulente coach: ascolto e guida del cliente
- 111 Comunicazione persuasiva e ipnosi conversazionale
- 113 I 9 tipi di personalità del cliente

PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA

- 123 Business coach: come affrontare la continuità aziendale

IMPRENDITORI DI SE STESSI

- 125 Cibo per la mente
- 128 Come proporre la consulenza a parcella
- 134 Personal branding

TUTELA PATRIMONIALE

- 136 From black to white list: le frontiere dei patrimoni

CONSULENZA PREVIDENZIALE

- 152 Le novità in tema di previdenza complementare

- 155 L'opinione dei Media Partner

- 160 Docenti FinanzaAcademy

- 167 Relatori

- 177 Brand partecipanti

- 201 PF Team



Un brief confuso renderebbe più difficile e quindi più oneroso l'intero progetto con il rischio di pregiudicarne i tempi, la sostenibilità economica e l'efficacia



Law coaching & family plan

Agire è meglio di reagire

Il tema del coinvolgimento delle nuove generazioni nelle imprese di famiglia o, più in generale, il tema della salvaguardia della continuità aziendale, forse inopportuno definito come “passaggio generazionale”, è senza dubbio una delle fasi più delicate che l'imprenditore è tenuto ad affrontare nella vita di un'attività economica

Il più delle volte, questa fase porta con sé il rischio di alterare quegli equilibri, molto spesso precari e difficili da gestire a causa della forte commistione di fattori umani/patrimoniali, decisamente in conflitto fra loro, ovvero per dover affrontare delle problematiche e prendere delle decisioni che inevitabilmente possono far scatenare delle reazioni che in sé possono minare, non solo la continuità aziendale, ma anche i rapporti fra i famigliari.

Ne sono solo alcuni esempi la contrap-

posizione fra l'uguaglianza fra i figli e la esigenza della concorrenza e competitività dell'impresa, l'affetto fra i famigliari e la esigenza di redditività, la dif-

FRIGIERI
& PARTNERS

Brainup
formazione

Francesco Frigieri



Avvocato dello Studio legale Frigieri & Partners, si occupa di pianificazione patrimoniale e di diritto dei trust e affidamenti fiduciari, sul cui tema è stato docente in Masters di specializzazione, convegni e seminari, pubblicando saggi e articoli su riviste di settore.

DIFFICOLTÀ

TEMPO



INTERMEDIO

20 MINUTI

Nicoletta Todesco



Opera dal 1995 su campo nell'ambito della formazione, comunicazione, coaching, sviluppo risorse umane. Si è iscritta alla facoltà di Psicologia di Padova dove si è laureata nel febbraio 2000, indirizzo di Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni, a pieni voti (110/110) concludendo gli esami con un anno in anticipo.

Se a ciò si aggiunge il detto conosciuto da tutti: la prima generazione crea, la seconda mantiene e la terza distrugge, il quadro si permea di negatività che certo non aiuta

ficoltà di scegliere o individuare l'erede, la rapidità delle scelte e delle decisioni strategiche imposte dal mercato, etc..

Se a ciò si aggiunge il detto conosciuto da tutti: la prima generazione crea, la seconda mantiene e la terza distrugge, il quadro si permea di negatività che certo non aiuta.

Gli Stati membri, per quanto sollecitati dalla Comunità Europea fin dagli anni '90, non hanno saputo offrire delle soluzioni o strumenti particolarmente efficaci per tutelare la continuità aziendale. Nel contempo, i singoli Ordinamenti, come quello Italiano, sono per lo più rimasti ancorati ai principi successori in cui la legge (e non l'autonomia contrattuale) lascia pochi spazi di operatività, proiettando, in mancanza di un'attenta pianificazione, delle suddivisioni o compartimenti del patrimonio, fonte di contenziosi o, nella migliore delle ipotesi, anche e solo, di grossi problemi di gestione che ingessano l'impresa. Il patto di famiglia, quale contratto tipico, deputato a regolamentare il subentro del figlio assegnatario rispetto agli altri, è apparso un istituto poco pratico ed alquanto problematico, tanto è vero che ha avuto scarsa applicazione e nel contempo ha tentato di essere oggetto di modifica in diversi disegni di legge, peraltro mai attuati.

D'altra parte, la giustizia non offre in tempi rapidi la definizione delle controversie, se non attraverso forme recenti di mediazione/conciliazione, difficilmente percorribili con esito positivo in

contesti come quello in esame, per le stesse ragioni collegate alla commistione di fattori umani e patrimoniali.

La crisi economica, infine, esclude di impiegare soluzioni ad alto costo finanziario per mutare gli assetti o dare vita a nuove forme societarie.

Il corso in programma a questa edizione del PFEXPO di Roma si pone l'obiettivo di offrire al tema un approccio diverso che enfatizzi il ruolo determinante:

- della comunicazione-motivazione nella crescita personale dell'imprenditore e dei familiari: apprendere come agire sulle leve motivazionali, comunicare nel giusto modo, pianificare gli obiettivi, definire ruoli e percorsi in termini di sfida ed opportunità di business;

- della pianificazione patrimoniale per evitare i rischi insiti nella legislazione -giustizia e soprattutto le ripercussioni negative del non pianificare, ovvero dell'impiego di istituti classici, quali il testamento, la donazione e il patto di famiglia;

- degli strumenti di protezione e salvaguardia della continuità aziendale ed il come scegliere e/o integrarli fra loro.

La novità del programma è quella della trattazione simultanea dei temi sopra espressi in chiave di analisi preliminare del fattore umano, per poi approdare ai modelli che meglio possono permettere i migliori assetti proprietari.

I rischi di non riuscire a comprendere al meglio i ruoli, le motivazioni, le inclinazioni dei componenti le nuove generazioni in uno con i rischi di non comprendere al meglio i limiti di una legislazione ancora troppo finalizzata alla tutela solo astratta dei rapporti di parentela rispetto alla continuità aziendale, potrebbe compromettere di sfruttare al meglio le sinergie che si potrebbero creare anche all'interno della famiglia e così disperdere un patrimonio, quello aziendale, importantissimo, al pari comunque, della coesione e serenità della famiglia.

La migliore auto-tutela sta quindi nell'agire anziché reagire pensando sempre che il bilancio proviene dalle persone, prima ancora che dal capitale.

LA STORIA DI CANTINE MARCHESI ANTINORI

Le Cantine Marchesi Antinori sono una delle aziende più antiche al mondo, la famiglia Antinori, infatti, si dedica alla produzione vinicola da più di seicento anni. In tutta la sua lunga storia, attraverso 26 generazioni, la famiglia ha sempre gestito direttamente questa attività con scelte innovative e talvolta coraggiose ma sempre mantenendo inalterato il rispetto per le tradizioni e per il territorio. Oggi la società è diretta dal Marchese Piero Antinori, con il supporto delle tre figlie Albiera, Allegra e Alessia. Tradizione, passione ed intuizione sono state le qualità trainanti che hanno condotto i Marchesi Antinori ad affermarsi come uno dei principali produttori italiani di vini. Ogni annata, ogni terreno, ogni idea che si voglia mettere in atto è un nuovo inizio, una nuova ricerca di margini qualitativi sempre più elevati. Come ama dire il Marchese Piero: "le antiche radici giocano un ruolo importante nella nostra filosofia, ma non hanno mai inibito il nostro spirito innovativo". Un'azienda dalla lunghissima tradizione, quindi, che, passando attraverso varie vicissitudini e momenti storici decisamente impegnativi, ha saputo salvaguardare la propria identità e tramandare, di generazione in generazione, il proprio patrimonio di valori e conoscenze. Decisamente un ottimo esempio di continuità aziendale. A fine 2012 è stato creato un trust familiare, il Trust Piero Antinori, al quale è stata conferita l'intera proprietà della holding del gruppo, la Palazzo Antinori srl. Il trust, istituito con l'obiettivo di legare l'azienda alla famiglia anche per gli anni a venire, garantisce i futuri eredi grazie alla figura dei trustees alla quale è affidata la sua gestione, uno di questi è Ferruccio Ferragamo, Presidente della nota maison fiorentina. A supervisione dell'operato dei trustees, ci sono i protectores nelle persone del Marchese, delle tre figlie e dell'Amministratore Delegato del gruppo Renzo Cotarella. Nel trust confluisce il 10% degli utili netti delle attività, il 50% è accantonato come patrimonio per le future generazioni. Il 90% del risultato finale di ogni esercizio rimane invece in azienda. Nel 2102 il trust verrà sciolto e i legittimi beneficiari, ovvero gli eredi del momento, potranno ricostituirlo, oppure limitarsi a spartire il patrimonio di famiglia, ancora una volta però sulla base delle scelte dei trustees.



MyAdvice

FORMAZIONE & APPROFONDIMENTI

6 NUMERI
59€

ABBONATI su FinanzaStore.com

Chiamaci al numero **02.66711102**
o scrivici a **info@FinanzaStore.com**

UN ANNO DI **FORMAZIONE**
& **APPROFONDIMENTI**
SULLA TUA SCRIVANIA



Vuoi la tua **versione personalizzata** nei contenuti? **Contattaci!**