

# Legacy

## **SINERGIE VINCENTI**

Affidarsi a competenze  
specializzate per la ripartenza

Il periodo storico che tutti quanti abbiamo vissuto e stiamo ancora vivendo ci ha fatto indossare degli occhiali nuovi, quelli della consapevolezza.

Abbiamo toccato con mano il dolore e la difficoltà ma oggi siamo pronti a ripartire con una forza ancora più intensa e mirata; ecco che cosa significa per noi consapevolezza.

La crisi si è abbattuta su un Paese già fragile dal punto di vista economico, sociale ed ambientale. Tra il 1999 e il 2019, il Pil in Italia è cresciuto in totale del 7,9 per cento. Nello stesso periodo in Germania, Francia e Spagna, l'aumento è stato rispettivamente del 30,2, del 32,4 e del 43,6 per cento. Tra il 2005 e il 2019, il numero di persone sotto la soglia di povertà assoluta è salito dal 3,3 per cento al 7,7 per cento della popolazione - prima di aumentare ulteriormente nel 2020 fino al 9,4 per cento (Fonte, PNNR).

Un'Italia al capolinea? No, perché è proprio il passato che ci insegna che possiamo rialzarci.

Nel secondo dopoguerra il nostro Paese ha conosciuto il boom economico e ha realizzato straordinari successi.

Perché non traslare questo boom anche per gli anni che verranno? Gli strumenti ci sono. L'Italia è la prima beneficiaria in Europa dei due strumenti del piano NextGeneration UE: il Dispositivo per la Ripresa e Resilienza (RRF) e il Pacchetto di assistenza alla Ripresa per la Coesione e i Territori di Europa (REACT-EU).

Quali driver? **Inclusione sociale, Sviluppo sostenibile ed equità.**

Nel settore che ci è più vicino, quello dell'industria, il PNNR si pone come obiettivo quello di promuovere l'innovazione e la digitalizzazione del sistema produttivo.

Che cosa significa in concreto?

- Investimenti per le connessioni ultraveloci in fibra ottica 5g
- Internazionalizzazione e competitività delle imprese
- Innovazione del sistema produttivo e transizione digitale.
- 

Verso le **piccole e medie imprese**, il focus si concentra all'**internazionalizzazione**.

Sviluppare questa leva significa per l'Italia accedere a nuovi mercati dove vendere i propri prodotti e reperire materie prime a costi accessibili.

L'accesso ai mercati esteri è una tra le principali sfide che le imprese italiane affrontano insieme alla gestione e continuità della successione.

Considerato il marchio familiare delle imprese italiane, c'è la necessità di strutturare un processo di traghettamento che accompagni l'azienda e la famiglia ad accogliere queste sfide in un'ottica singergica e di valore in cui il consulente patrimoniale, in team con gli altri professionisti, ha un ruolo centrale.



WEALTH TRUST



TAMAGNONE DI MARCO  
STUDIO LEGALE

*Una boutique legale per un servizio professionale su misura.*

Lo **Studio Legale Tamagnone Di Marco**, con sedi a Torino e Milano, è composto da avvocati esperti nel diritto d'impresa con solidi rapporti a livello internazionale.

Lo studio legale è specializzato nel **diritto tributario**, assistendo i propri clienti sia nel contenzioso fiscale che nel processo penale per i reati tributari.

Altra specializzazione dello studio è quella in materia di **diritto ereditario**, con un focus sulla pianificazione patrimoniale, successioni internazionali e passaggio generazionale delle imprese (Wealth Planning).

Lo studio legale si occupa inoltre di questioni di **diritto societario ed amministrativo** ed assiste le imprese nelle situazioni di crisi, nelle **procedure concorsuali** e negli accordi di ristrutturazione del debito.

# Legacy

*In questo numero*



**Private banker e professionisti specializzati: sinergie vincenti**

*Pag. 4*



**Fotonotizia:  
Diego Mignani**

*Pag. 8*



**Passaggio Generazionale:  
Crisi Delle Aziende Familiari?**

*Pag. 10*



**Il Piano Strategico Generazionale  
di Wealth Trust**

*Pag. 12*



**Il passaggio generazionale  
equo e sostenibile  
Cosa vuoi di più dalla vita?  
Il caso di Lucano 1894**

*Pag. 15*

ANNO V - NUM. 1 - GENNAIO/APRILE 2021 REGISTRAZIONE N° 14 DEL 30 GIUGNO 2015 PRESSO TRIBUNALE DI TORINO

DIRETTORE RESPONSABILE:

AVV. EDOARDO TAMAGNONE

PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE EDITORIALE A CURA DI BEECONTENT - VALENTINA PIGNATARO

Tutti i diritti sono riservati.

Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopione e la registrazione. L'editore e gli autori non potranno in nessun caso essere ritenuti responsabili, a qualsiasi titolo, nei confronti di qualsiasi terzo per danni diretti o indiretti causati dalle informazioni contenute nel magazine.

**FIDUCIA, COMPETENZE  
INTEGRATE E VISIONE  
OLISTICA.  
SONO QUESTI  
GLI ASSI LUNGO I  
QUALI SI MUOVE  
LA CONSULENZA  
PATRIMONIALE DI  
RICCARDO MIAZZO,  
REGIONAL MANAGER  
DEL PIEMONTE**

**PRIVATE BANKER  
E PROFESSIONISTI  
SPECIALIZZATI:  
SINERGIE VINCENTI**

## RICCARDO MIAZZO

Manager in Piemonte per il primo Gruppo italiano, coordina un team di Private banker, si occupa di selezione di alti profili e cura direttamente il patrimonio di alcuni importanti gruppi familiari. Ritiene che la Consulenza patrimoniale sia strumento indispensabile per supportare, con una visione olistica, le famiglie italiane Private e HNWI.

È membro del Direttivo di ANCP, Associazione Nazionale Consulenti Patrimoniali, Vice Presidente in Confassociazioni (branch Banca e Finanza), Vice Presidente di 100.000 Ripartenze Onlus.

Precedentemente ha ricoperto ruoli di Business Manager, Direttore del personale, in realtà bancarie nel NordEst, Centro e Sud Italia. È stato membro della Commissione tecnica risorse umane di AIPB, Coach ACSTH, formatore AIF.

Secondo il Rapporto IPSOS per AIPB Capita Group *"il Covid 19 ha aumentato la liquidità non investita da parte degli italiani ed è sceso al 35% il numero degli investitori di fascia private disposti a immobilizzare una parte del proprio patrimonio per 10 anni."*

Il clima di incertezza frena gli investitori che dichiarano, tra le loro priorità di investimento, la tutela della famiglia nel futuro e l'accantonamento del denaro a scopi precauzionali.

### **La paura segna la direzione degli investimenti?**

Questi mesi ci hanno segnato duramente: abbiamo percepito una maggior consapevolezza della caducità umana. Tutti, più o meno, siamo stati colpiti o toc-

cati da lutti inattesi o dalla malattia. Questa frequenza di eventi ha aumentato da un lato il nostro senso di insicurezza e, dall'altro, ha riacceso l'istinto umano verso protezione.

Ora più che mai i nostri clienti si mostrano disponibili e attenti nel prendere in considerazione determinati argomenti che qualche mese fa non ritenevano necessari.

### **Un cambio di passo rispetto al passato: la pandemia ha accelerato un cambiamento culturale? Oggi si è più orientati a proteggere il patrimonio?**

Sì, sono i clienti ad essere più proattivi: sono loro a richiederci consulenze specifiche sulla protezione del patrimonio e sul passaggio della ricchezza e per ognuno abbiamo confezionato soluzioni personalizzate.

Ne valutano e apprezzano i vantaggi fiscali e la flessibilità: nulla è irrevocabile e in qualsiasi momento si possono rivedere le soluzioni pianificate.

Questo è un ottimo risultato: la clientela ha fiducia in noi. Ma nulla è accaduto per caso, formazione, comunicazione, elevato livello di competenze e l'assoluta riservatezza che ci contraddistinguono, hanno con-

## UNO SGUARDO AL FUTURO: È IL MOMENTO DELLA PROTEZIONE, NON DI GODERSI LA VITA

In particolare, nella gestione dei suoi soldi al momento Lei:... (% risposte dei sì)

- Voglio fare investimenti che **TUTELINO** me e la mia famiglia nel **futuro** (es. salute, vecchiaia, educazione dei figli). **86**
- Voglio risparmiare e avere soldi da utilizzare **SE LE COSE VANNO MALE**. **82**
- Voglio fare investimenti a sostegno **DELL'ECONOMIA REALE** (ad esempio aziende italiane ecc.) **65**
- Voglio fare investimenti **socialmente RESPONSABILI**, e prestano attenzione a temi ambientali, sociali e di governance **51**
- Voglio **SPENDERE I MIEI SOLDI**, magari togliendomi qualche sfizio che avevo in mente da tempo **48**
- Voglio fare investimenti a sostegno dello **STATO**, magari acquistando titoli di debito pubblico **31**

### CARATTERISTICHE DELL'INVESTIMENTO IDEALE

- 1° GARANZIA DEL CAPITALE
- 2° IMMOBILI
- 3° INNOVAZIONE

Vogliono fare investimenti (NET): 93%



Fonte: AIPB-Ipsos <indagine sulla clientela Private in Italia>

vinto i nostri clienti a seguirci nelle attività di wealth management.

### La parola chiave è: fiducia.

Senza quella, saremmo poco e questo concetto vale per tutte le relazioni.

Per me **la fiducia si esplicita in tre direzioni: verso il cliente, verso i colleghi e verso gli altri professionisti.**

Noi consulenti finanziari siamo i custodi del denaro e quindi del lavoro, dei nostri clienti. Ci affidano i loro sogni, i loro obiettivi e se lo fanno è "solo" grazie alla fiducia che hanno in noi.

La seconda direzione è verso i colleghi: la fiducia nel team è il catalizzatore di qualità e valore.

Credo nelle mie colleghe e nei miei colleghi: confronto, condivisione di esperienze e crescita sono gli elementi su cui si

fonda la visione del mio lavoro.

Infine, l'ultima, la fiducia verso i professionisti esterni. Noi consulenti finanziari non siamo tuttologi.

Un medico è giusto che faccia il medico e non lo chef, solo per citare un'altra professione. Stesso parallelismo nella nostra realtà.

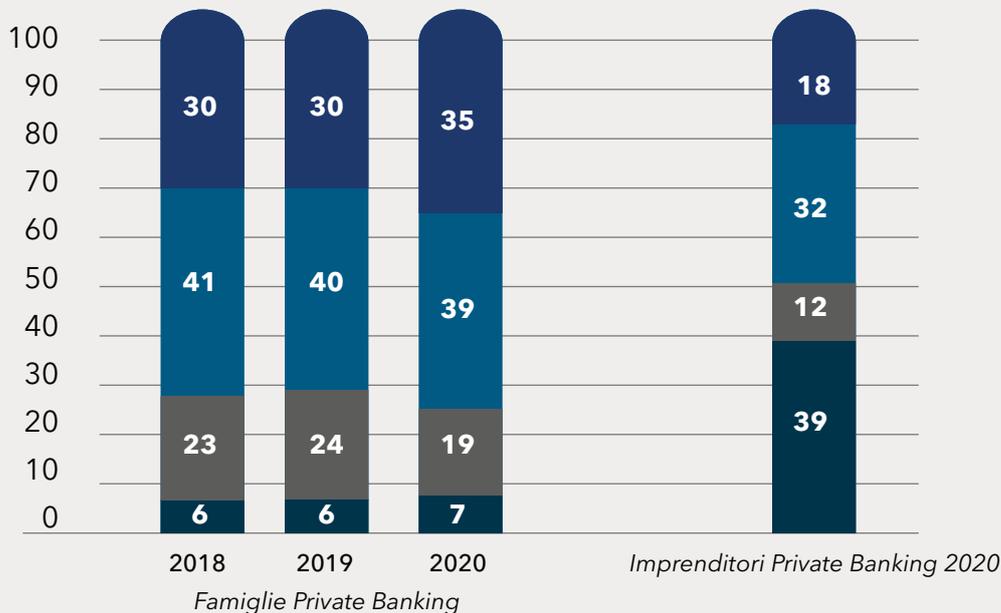
Noi siamo private banker e abbiamo le competenze per riconoscere quali sono le criticità cui può andare incontro il patrimonio del cliente.

Ma **trovare e progettare le migliori soluzioni tecniche è compito di altri professionisti**, ad esempio gli avvocati.

Questa triplice direzione della fiducia giunge ad un punto preciso: la qualità di assistenza e supporto alla famiglia e all'impresa.

## L'OBIETTIVO PRINCIPALE DELL'INVESTIMENTO A OGGI

Quando lei investe qual è il fra i seguenti il suo obiettivo principale?



Fonte: AIPB-Ipsos <indagine sulla clientela Private in Italia>

- Mantenimento dell'attuale teore di vita
- Preservare il patrimonio nel tempo per trasmetterlo ai suoi eredi, ad una causa, Onlus
- Accrescere il patrimonio sempre più
- Avere risorse da investire nella sua impresa

**Quindi il cliente dovrebbe essere circondato da una rosa di professionisti che si dedicano ad aree specifiche del patrimonio.**

Esatto.

**Ma questo può destare confusione nel cliente?**

Se accade significa che qualcosa è andato storto. Se il cliente percepisce la sincera stima tra i diversi professionisti, questo rischio non si manifesta.

Siamo noi che dobbiamo trasmettere al cliente che stiamo lavorando per il suo interesse e possiamo farlo bene solo in sinergia e operando con reciproca fiducia.

**Qual è l'evoluzione del consulente?**

È l'approccio che si evolve: dobbiamo ragionare guardando al patrimonio nella

sua interezza, abbattendo i confini tra gli asset finanziari, quelli immobiliari e quelli societari.

Anche qui, è la sinergia tra le diverse parti che lavora alla valorizzazione del patrimonio.

Un altro aspetto riguarda la visione: il patrimonio è un mezzo per raggiungere determinati obiettivi che ciascuno di noi si prefigge: casa al mare, pensione, sostentamento dei figli, eccetera.

La visione olistica mira a organizzare il patrimonio proprio per questi obiettivi.

***“La direzione del vento, io consulente, non la posso decidere, ma è mio compito sistemare le vele per raggiungere la direzione che vorrà il mio cliente.”***

A portrait of a man with dark hair, wearing a white turtleneck sweater, looking directly at the camera. The background is a mix of green and yellow geometric shapes. The man's name is overlaid in large white text on a dark background.

# DIEGO MIGNANI:

*// Dopo la morte di mio padre di soli 62 anni e dei miei nonni per il Covid, credevo di non farcela.*

*In poche settimane la mia vita è cambiata: ho dovuto trovare la forza per mandare avanti l'azienda di famiglia. //*

# **CRY A RIVER. BUILD A BRIDGE AND GET OVER IT.**

Con l'aiuto del commercialista della società e dei più stretti collaboratori, Diego Mignani classe 1996, ha preso in mano le redini della Metal-Car, azienda piacentina che si occupa di progettazione e costruzione di cabine e cofanature per mezzi speciali, dal fatturato di 3,5 milioni di fatturato e circa 20 dipendenti.

*"Un anno fa mi sono ritrovato davanti ad un bivio: continuare a studiare fisioterapia o entrare in azienda a tempo pieno.*

*Ho deciso di congelare la mia carriera universitaria e assumermi tutte le **responsabilità della mia azienda** per proseguire l'attività di mio padre e della mia famiglia.*

*Questo ha significato non fermarsi mai, lavorare durante in week end, uscire ogni sera tardi dal lavoro ma so che ho fatto la scelta giusta. Ne sono orgoglioso.*

**Lo sto facendo per amore verso la mia famiglia e verso i dipendenti della Metal-car. É dura ma ce la farò!"**

# PASSAGGIO GENERAZIONALE: CRISI DELLE AZIENDE FAMILIARI?

**LA SUCCESSIONE È UN PROCESSO RISCHIOSO PER LE AZIENDE FAMILIARI, MA QUELLE GESTITE DA UNDER 50 VANNO MEGLIO. CE LO CONFERMA **SALVATORE SCIASCIA**, CO-DIRETTORE DI FABULA, IL FAMILY BUSINESS LAB DELLA LIUC**

Ma allora, le seconde e terze generazioni sono affidabili o no? Il passaggio generazionale è più una crisi o un rinnovamento dell'azienda di famiglia? Forse è ora di sfatare un mito.

La parola crisi deriva dal greco *krisis*, scelta o decisione. Finché non raggiungeremo la capacità di non invecchiare davvero - cosa alla quale la ricerca si sta applicando seriamente - l'azienda di famiglia è destinata al cambiamento quando il titolare raggiunge l'età per passare la mano.

Perciò forse è ora di interpretare le statistiche che penalizzano il passaggio generazionale. Philip Kotler diceva che ci sono due tipi di aziende: quelle che spariscono e quelle che restano.

**Le chance non dipendono dalle generazioni ma dai valori** che vengono trasmessi a figli e nipoti, dalla volontà di mantenere il business di famiglia nonostante il benessere in cui viviamo non aiuti a coltivare resilienza e volontà.

Che l'azienda passi a un membro della famiglia o a un manager esterno, ciò che espone l'azienda a un rischio è il solo fatto di andare incontro a un cambiamento. Ma è **attraverso il cambiamento che si cresce**. Ci sono aziende di famiglia che al passaggio generazionale producono risultati di gran lunga migliori della gestione del capostipite.

Secondo l'Osservatorio AUB Bocconi quasi la metà delle aziende familiari è alla seconda generazione e oltre il 10% alla terza. Quindi un 60% delle aziende familiari è già passata attraverso uno o più passaggi generazionali. Anche i dati LIUC relativi all'andamento delle imprese in questo momento di grande crisi,

## Classi di età

Meno di 50 anni

Oltre 70 anni



finanziaria e di prospettive, ci dicono che sono proprio le imprese familiari a tenere botta meglio delle aziende non familiari. Risultati dovuti anche a quel 60% di aziende familiari che hanno superato la prima generazione. Una prova di resilienza transgenerazionale.

Gli ingredienti di questa resilienza sono certo da ricercarsi nella maggiore coesione di una compagine societaria familiare (l'unione fa la forza non è solo un modo di dire), nell'importanza che le aziende familiari attribuiscono alla reputazione, specie quando il nome di famiglia coincide con il nome dell'azienda, nella capacità di guardare al futuro oltre il presente in virtù della forte determinazione a trasferire l'azienda alle future generazioni.

Viene quindi da chiedersi se è vero che le aziende che affrontano il passaggio generazionale hanno davanti un'incognita gravida di rischi. Come sempre si tratta di guardare ai dati interpretandoli.

È vero che non tutte le imprese familiari sopravvivono al passaggio generazionale, ma è anche vero che l'esito dipende spesso dalla trasmissione di quei valori che fanno da collante e da sprone a tenere alta la tradizione di famiglia.

**"Il fatto è che fa più rumore una successione aziendale andata male che una andata bene"**, commenta Salvatore Sciascia, professore universitario di Family Business presso la LIUC e co-direttore di Fabula insieme alla collega Lazzarotti. "In realtà i dati ci dicono che, guardando alle performance aziendali, le aziende guidate dalle nuove generazioni funzionano meglio di quelle ancora in mano a quelle più anziane."

I dati dell'Osservatorio AUB Bocconi, infatti, mostrano un interessante confronto tra le performance decisamente più alte della media nelle aziende con leader sotto i 50 anni rispetto a quelle con leader over 70. Nella tabella a sinistra si vedono indicate in rosso le performance negative e in verde quelle positive e le stellette indicano quanto le performance siano sopra o sotto la media nazionale.

Sono considerati 3 indici di performance:

- il ROE o Return on Equity, che indica la redditività del capitale proprio;
- il ROA o Return on Assets, che indica la redditività relativa al capitale investito
- tasso di crescita dei ricavi

In tutti e 3 gli indici appare evidente il plusvalore finanziario di una gestione matura ma non anziana. **Perché il cambiamento ha bisogno di un'attitudine a reinventarsi, sfidarsi, guardare oltre.**

Non è quindi la nuova generazione a mettere in crisi le aziende familiari, ma la tenuta di quei valori che, a detta di tutti gli esperti, nei momenti di crisi (decisione-cambiamento) costituiscono un valore aggiunto.

**INDICI DI PERFORMANCE**

ROE		ROA		Tasso di Crescita Ricavi	
20-50	>50	20-50	>50	20-50	>50
0,7*	1,4***	0,1	0,3*	1,8***	1,7***
-1,2***	-0,6*	-0,4**	0,2	-0,9***	-0,9***

# IL PIANO STRATEGICO GENERAZIONALE DI WEALTH TRUST

## UN SERVIZIO TAILOR MADE PER LE IMPRESE FAMILIARI

Quando si parla di protezione del patrimonio delle imprese e degli imprenditori, l'area di discussione e analisi ha confini molto vasti.

Potremmo analizzare gli aspetti fiscali, commerciali, digitali ma, almeno in questa sede, vogliamo focalizzare l'attenzione sul passaggio generazionale.

Perché lo facciamo?

Perché quando il fondatore cede il testimone alla generazione successiva genera un circolo virtuoso fondato sulla rivitalizzazione di valori ed esperienze per il futuro del territorio e della famiglia.

In Italia il **93%** delle imprese è infatti a **base familiare**, e il cosiddetto **passaggio generazionale** coinvolge ogni anno circa **60.000 aziende**.

Secondo i dati della Commissione Europea soltanto il 33% delle imprese supera il primo passaggio generazionale. Al secondo passaggio generazionale la percentuale si riduce a uno sconcertante 15%. Le criticità che si possono presentare in questo momento della vita dell'impresa e dei rapporti di famiglia sono facilmente intuibili, basti pensare che il **10%** dei fallimenti deriva dalla mancata pianificazione del passaggio generazionale, con quanto ne consegue in termini di perdita di quei valori costruiti in anni di esperienza e sacrifici.

Ora, si stima che nel nostro Paese circa **43%** degli imprenditori abbia più di 60 anni (il 25% più di 70): parliamo di una generazione di che ha fronteggiato con successo cambiamenti epocali, quali la digitalizzazione e il mercato globale. Non c'è motivo, quindi, di ritardare interventi altrettanto necessari riguardanti le persone, i beni e i valori **degni di importanti tutele**. E, come sottolineiamo sempre, è importante farlo prima che si verifichi una delle possibili problematiche.

Ecco perché **Wealth Trust**, società specializzata nella gestione di patrimoni familiari e aziendali, si propone di studiare il caso del Cliente, con un metodo consulenziale altamente qualificato, e di suggerire un piano a tutto tondo: che si tratti di **evitare conflitti** nel preservare il patrimonio di famiglia e di garantire la successione aziendale del soggetto prescelto, o che si tratti di promuovere un **modello di gestione d'impresa efficiente**, la società è in grado di offrire un servizio improntato ad una **visione strategica multidisciplinare**, completamente su misura rispetto ai desideri dell'imprenditore.

Questo servizio si chiama **Piano Strategico Generazionale (PSG)** e, in ragione della sua rilevanza patrimoniale, viene proposto anche ai clienti di alcune ban-

## LE PIÙ ANTICHE IMPRESE DI FAMIGLIA: TOP TEN

Tra le prime 100 aziende più antiche al mondo, 15 sono italiane e tra queste, 5 sono tra le dieci aziende familiari più antiche tuttora in esercizio.

	Anno di Fondazione*	Paese
Kongo Gumi	578	Japan
Hoshi Ryokan	718	Japan
Chateau de Gaulaine	1000	France
<b>Fonderia Pontificia Marinelli</b>	<b>1000</b>	<b>Italy</b>
<b>Barone Ricasoli</b>	<b>1141</b>	<b>Italy</b>
<b>Barovier &amp; Toso</b>	<b>1295</b>	<b>Italy</b>
Hotel Pilgrim Haus	1304	Germany
Richard de Bas	1326	France
Torrini Firenze	1369	Italy
Antinori	1385	Italy

Fonte: [www.familybusinessmagazine.com](http://www.familybusinessmagazine.com)

## LE PRINCIPALI SFIDE PER IL PASSAGGIO GENERAZIONALE



Fonte: Azimut Wealth Management

## CHE COS'È IL PSG

Il Piano Strategico Generazionale o PSG è un dossier elaborato sulla base di un check up completo della tua situazione aziendale, familiare, patrimoniale e fiscale.

Il team di Wealth Trust, analizzati tutti i punti di forza e di debolezza del patrimonio, individua le soluzioni possibili e le strategie più adeguate alla situazione del Cliente, con particolare attenzione alla sfida del passaggio generazionale.

## LE FASI DEL PERCORSO

01

Raccolta della documentazione



02

Compilazione del questionario



03

Colloquio di approfondimento



04

Elaborazione del PSG



che e a soggetti appositamente convenzionati.

Da un punto di vista operativo, il PSG è un dossier frutto dell'analisi compiuta in base alle informazioni preliminarmente raccolte, sviluppate ed approfondite durante le sessioni con il Cliente, eventualmente accompagnato dal proprio consulente finanziario o commercialista di fiducia.

Vogliamo sottolineare che in questa fase, il driver è rappresentato dall'**individuazione degli obiettivi dell'imprenditore**, onde rispondere in modo coerente con strumenti concreti.

Il Cliente è quindi guidato, attraverso un questionario di supporto, nella raccolta di dati in relazione alla famiglia ed ai rapporti in essere, sempre avuto riguardo - lo si evidenzia - a quelli che sono i suoi giudizi su ogni figura e su ogni punto in esame. Completano l'istruttoria le visure e gli atti estratti presso i pubblici registri, nonché eventuale documentazione societaria fornita a sostegno dei dati considerati.

I professionisti, terminata questa fase, si dedicano in team all'approfondimento di ogni aspetto della situazione descritta **alla luce dei risultati che si vogliono ottenere**. Sono quindi redatte diverse sezioni, secondo un'impostazione snella e di facile lettura, che conducono il Cliente

dalla puntuazione delle problematiche ravvisate alla individuazione delle soluzioni in ordine di efficienza.

Ultimato lo studio, il Cliente riceve l'elaborato PSG, completo di ogni sua parte, ed è quindi in grado di valutare le varie chance di intervento; starà a lui, quindi, decidere come procedere, auspicabilmente con l'esecuzione di uno degli schemi proposti. L'attività di Wealth Trust è tesa a diminuire il **rischio di eventi pregiudizievoli** (es.: accadimenti improvvisi a carico dell'imprenditore, situazioni di stallo decisionale, conflittualità interne, vuoti di potere e/o di competenze ecc.) o altri che riducono l'affidabilità patrimoniale e finanziaria del Cliente.

In questo senso Wealth Trust può approntare una strategia di successione capace di **assicurare all'azienda una governance moderna ed efficiente, senza smarrire i valori** dell'esperienza, tradizione, e il know-how, come può altresì aumentare i **parametri di sicurezza** relativi ai processi di concessione di mutui e finanziamenti. Senza trascurare gli effetti sullo sviluppo di **opportunità di cambiamento** in termini di strategie, processi di innovazione, diversificazione dei canali e dei mercati.

## CI SIAMO FATTI STRADA NELLA

IV  
edizione della  
Milano Digital week

120 iscritti al talk show

19/03  
2021 giorno  
dell'evento

1 ora di dibattito

17-21  
03  
MILANO  
DIGITAL  
WEEK  
21



1  
case study  
sul passaggio  
generazionale



# IL PASSAGGIO GENERAZIONALE EQUO E SOSTENIBILE. COSA VUOI DI PIÙ DALLA VITA? IL CASO DI LUCANO 1894

Lo studio legale Tamagnone Di Marco, il 19 marzo 2021 ha preso parte alla Milano Digital Week, la manifestazione promossa dal Comune di Milano - Assessorato alla Trasformazione digitale e Servizi civici - e realizzata da IAB Italia, Cariplo Factory e Hublab, con un **talk show dedicato ai passaggi generazionali delle aziende famigliari**.

Quest'anno il tema della **Milano Digital Week 2021** è stata l'**equità** quale condizione indispensabile per rigenerare il sistema sociale ed economico, nonché la **sostenibilità** quale imperativo di questo momento storico in cui l'interdipendenza tra società, economia e ambiente è un fattore di consapevolezza importantissimo.

In questa prestigiosa cornice, lo studio ha organizzato l'evento al fine di trasmettere un chiaro e positivo messaggio legato alla continuità aziendale equa e sostenibile.

Il passaggio generazionale, infatti, valorizza la famiglia, l'impresa e il territorio come hanno Francesco Vena, CEO di Lucano 1894, e Salvatore Sciascia, Co-direttore di FABULA, il Family Business Lab della LIUC - Università Cattaneo.



Inquadrando il QR code  
con lo smartphone sarà  
visibile la registrazione  
dell'evento.





TAMAGNONE DI MARCO  
STUDIO LEGALE



WEALTH TRUST

*info@tamagnonedimarco.it*

**[www.tamagnonedimarco.it](http://www.tamagnonedimarco.it) - [www.protezionepatrimoni.it](http://www.protezionepatrimoni.it)**

*Corso Fiume, 2 - 10133 Torino  
Tel. 011 6605068*

*Piazzale Biancamano, 8 - 20121 Milano  
Tel. 02 30316834*