

**APPROCCIO MULTIDISCIPLINARE** > UN PROFILO COMPLETO CHE INTEGRA WEALTH MANAGEMENT, DIRITTO SOCIETARIO-TRIBUTARIO E FISCALITÀ DELL'ARTE

# La consulenza secondo Antonio Pisapia trasforma le esigenze complesse in soluzioni personalizzate

Nel contesto italiano, dove la complessità normativa e fiscale cresce di pari passo con la necessità di preservare continuità imprenditoriale e familiare, il ruolo del commercialista si è trasformato in una bussola strategica. È nel cuore di questa evoluzione che si colloca Antonio Pisapia, professionista che lavora con un approccio trasversale tra wealth management, diritto societario-tributario e fiscalità dell'arte. L'importanza di una consulenza così multidimensionale è oggi fondamentale per aziende familiari, patrimoni culturali e attori pubblici o privati che vogliono guardare al futuro con solidità, efficienza e visione.

## UN PROFILO COSTRUITO TRA STUDIO E PRATICA

Antonio Pisapia è un Dottore Commercialista e Revisore Legale che ha costruito la sua carriera intrecciando esperienza sul campo e formazione continua. Dopo la laurea in Economia, ha scelto di approfondire con percorsi specialistici che lo hanno portato a spaziare dal diritto tributario alla revisione legale, fino alla fiscalità dell'arte e alla pianificazione patrimoniale. Questa costante ricerca di aggiornamento gli ha permesso di sviluppare una visione completa e moderna della professione, capace di coniugare tecnica e sensibilità per le diverse esigenze di famiglie, imprese e collezionisti. Oggi opera a Campagna, in provincia di Salerno, dove affianca gruppi societari e realtà familiari offrendo consulenza in ambito fiscale, societario e patrimoniale, sempre con un approccio chiaro e orientato a soluzioni pratiche.

## WEALTH MANAGEMENT, FAMILY BUSINESS E PASSAGGIO GENERAZIONALE

Il wealth management non si limita alla gestione di investimenti, ma abbraccia l'intero patrimonio familiare: immobili, partecipazioni societarie, risorse finanziarie e perfino beni artistici. Pisapia affronta questo ambito partendo da una mappatura completa degli asset, individuando i punti di forza e le aree di rischio per poi costruire strategie di protezione e valorizzazione. In Italia la sfida del passaggio generazionale è particolarmente rilevante: oltre il 70% delle imprese è a conduzione familiare e molte non superano la transizione da una generazione all'altra. Strumenti come le holding, i patti di famiglia e i trust permettono di organizzare il ricambio con regole certe, riducendo i rischi di conflitti interni. Spesso, la predisposizione di polizze vita o di strumenti assicurativi mirati consente di garantire liquidità agli eredi senza compromettere la solidità dell'impresa. Pisapia sottolinea come il successo di questi processi dipenda da una pianificazione tempestiva: costruire regole chiare prima che la successione diventi necessaria significa proteggere la stabilità aziendale, mantenere un patrimonio unito e consentire a ogni generazione di guardare al futuro con fiducia.

## CONSULENZA IN DIRITTO SOCIETARIO E TRIBUTARIO

Nell'ambito societario, Pisapia aiuta le imprese a individuare la forma più adatta alla propria crescita, occupandosi della redazione di statuti, patti parasociali e della gestione di operazioni straordinarie come fusioni, acquisizioni o riorganizzazioni. La dimensione tributaria, strettamente collegata, non si esaurisce nella semplice gestione degli adempimenti: pianificazione e aggiornamento costante sono fondamentali per ridurre l'incertezza e sfruttare al meglio le opportunità offerte dalla normativa. In particolare, Pisapia ha approfondito il ruolo delle holding, spiegando in quali casi possono effettivamente ridurre il carico fiscale sugli utili, evitando interpretazioni fuorvianti. Altrettanta attenzione è rivolta agli incen-



tivi legati a Industria 4.0 e Transizione 5.0, strumenti pensati per spingere le aziende verso innovazione e risparmio energetico. Le imprese che investono nel Mezzogiorno possono inoltre beneficiare delle agevolazioni della ZES Unica, che prevede crediti d'imposta significativi anche per Marche e Umbria, recentemente incluse tra le aree agevolate. Attraverso esempi pratici e simulazioni, Pisapia mostra come combinare queste misure per sostenere la competitività delle aziende, trasformando la complessità normativa in un'opportunità di crescita e sviluppo sostenibile.

## CONSULENZA IN FISCALITÀ DELL'ARTE

Accanto a patrimoni familiari e imprese, Pisapia ha scelto di specializzarsi anche in un ambito meno tradizionale

ma sempre più strategico: la fiscalità dell'arte. La sua consulenza tocca questioni legate alla circolazione delle opere, alla tassazione degli investimenti artistici e alla pianificazione successiva per collezionisti, fondazioni e gallerie. Il valore di questo settore non è soltanto economico: in Italia l'arte ha sempre avuto un ruolo sociale e culturale, basti pensare a come le chiese abbiano custodito per secoli capolavori in grado di trasmettere fede e bellezza. Proteggere questi beni significa non solo salvaguardare un patrimonio, ma anche assicurare continuità a una tradizione identitaria. Pisapia evidenzia l'importanza di strumenti come i trust, che consentono di preservare il valore di una collezione nel tempo, e sottolinea il peso delle recenti novità fiscali, come l'aliquota IVA al 5% per le opere

**Dall'uso strategico delle holding e delle agevolazioni fiscali alla valorizzazione e tutela delle opere d'arte, la sua consulenza offre a famiglie, aziende e collezionisti una linea affidabile da seguire**

d'arte, che rappresenta una svolta concreta per gallerie, musei e collezionisti. La sua visione coniuga così sensibilità culturale e rigore tecnico, offrendo soluzioni capaci di tenere insieme valore economico e valore simbolico.

## INFORMARE PER TUTELARE

L'attività di Antonio Pisapia non si esaurisce nei confini della consulenza tradizionale: un altro fil rouge centrale nella sua pratica professionale è la divulgazione e sensibilizzazione. Attraverso strumenti come il sito web, i canali social (Facebook, Instagram, YouTube) e una sezione ricca di contenuti informativi, lui offre a imprenditori e famiglie una vera palestra di conoscenza preventiva. Articoli leggeri e video educativi permettono al pubblico di scoprire argomenti spesso ignoti - dai rischi del passaggio generazionale agli strumenti fiscali poco chiari - evitando così decisioni improvvisate o errori costosi. Un esempio emblematico è il case study del passaggio generazionale: racconta la storia di un'azienda familiare del settore caseario che, grazie a una pianificazione mirata, è riuscita a trasferire l'azienda ai figli senza perdere controllo né generare attriti interni. Questo racconto concreto, reso disponibile in forma accessibile,



non solo illustra una soluzione efficace, ma serve anche da guida per chi, nella realtà, affronta sfide simili. Informare e sensibilizzare così diventa davvero un valore aggiunto: acquisire consapevolezza significa muoversi con più sicurezza in un panorama fiscale e patrimoniale sempre più complesso.

## CONTATTI

Antonio Pisapia Commercialista  
Via G. V. Clemente, 7 - Campagna (SA)  
Tel. 082 81655104  
Email. info@antoniopisapia.it  
Web. www.antoniopisapia.it  
Fb. Antonio Pisapia - Commercialista  
Ig. @antoniopisapiacommercialista  
YT. @antoniopisapiacommercialista  
In. Antonio Pisapia

