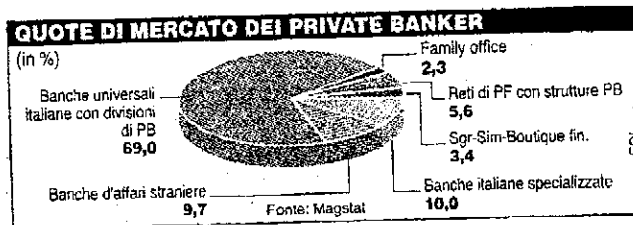


La carta del trust per le successioni in azienda

E' uno strumento giuridico di matrice anglosassone che sta prendendo piede in Italia e che ha l'obiettivo primario di prevenire possibili contrasti al momento del passaggio generazionale di qualsiasi tipo. I meccanismi che lo regolano



LUIGI DELL'OLIO

Milano
Regolamentare i rapporti familiari all'interno dell'impresa in modo da prevenire possibili contrasti durante fasi delicate come il passaggio generazionale e la successione testamentaria. E lo spirito che anima il trust, strumento giuridico di matrice anglosassone che sta prendendo piede anche in Italia, nonostante la persistenza di incertezze normative legate all'imposizione fiscale.

Il trust coinvolge tre parti: l'imprenditore proprietario dei beni (chiamato settlor) trasferisce i propri averi a un altro soggetto (trustee), che assume l'incarico di amministrarli e gestirli secondo le modalità stabilite nel contratto (e inseriti in una "letter of wishes") e a vantaggio di soggetti terzi (beneficiaries) indicati dal primo. Dal momento in cui settlor e trustee firmano il contratto, il primo perde i diritti sui beni, a vantaggio del trustee. Quest'ultimo ha ampia libertà nelle scelte di gestione, acquisisce la proprietà legale dei beni ma non quella effettiva, visto che gli stessi confluiscono in un fondo autonomo utilizzabile solo per le finalità previste dal trust. Il trustee può essere una persona fisica — come il commercialista o l'avvocato di fiducia dell'imprenditore — o una persona giuridica: nell'ultimo biennio numerosi istituti di credito hanno creato società fiduciarie che svolgono in esclusiva questo compito, contando su professionalità in molti casi formate all'estero. «Il caso tipico di adozione del trust è il passaggio genera-

zionale — spiega Claudio Grego, presi-

L'ultima Finanziaria ha regolato la fiscalità diretta ma restano i nodi dell'indiretta

dente di Duemme Trust Company e Duemme Servizi Finanziari (gruppo Esperia) — Conferendo il patrimonio in questo strumento, l'imprenditore ne salva l'unità contro possibili aggressioni interne o esterne al nucleo familiare. Infatti l'amministratore mette a disposizione la sua esperienza per conservare e valorizzare i cespiti, evitando ad esempio che finiscano nelle mani di familiari poco dotati dal punto di vista imprenditoriale o di creditori dell'impresa, intenzionati a rivalersi sul patrimonio personale del disponente».

Così, ad esempio, l'imprenditore può assegnare al trustee l'incarico di amministrare i beni sino a quando gli eredi raggiungeranno la maggiore età, oppure per organizzare la successione imprenditoriale. «Il trust è utile soprattutto per gli imprenditori di prima o seconda generazione che puntano a pianificare il passaggio generazionale, in modo graduale e mirato sulle esigenze dei vari soggetti coinvolti — osserva Giorgio D'Amico, amministratore delegato di Unicredit UK Trust Services — Il conferimento può essere programmato quando l'imprenditore è ancora attivo dal punto di vista lavorativo, in modo da diluirne l'efficacia nel tempo». Il trust può essere costituito anche per scopi professionali, ad esempio offrire una garanzia sull'immobile acquistato dall'imprenditore, o come fondo dal quale attingere per piani di stock option.

Nonostante i vantaggi che permette di conseguire, l'istituto ha avuto un lento decollo in Italia. «Colpa delle lacune normative», secondo Fabio Guffanti, commercialista milanese specializzato sulle imprese di famiglia e docente dell'Associazione Italiana Private Banking. «Il trust è riconosciuto dall'ordinamento italiano dal 1992, ma non ha ricevuto una regolamentazione civilistica». Un passo in avanti è stato compiuto con la Finanziaria 2007, che per la prima volta ha previsto un quadro

fiscale relativo alle imposte dirette, assoggettando il trust alla disciplina dei soggetti non commerciali, con la possibilità di tassare i beneficiari laddove identificati come persone fisiche dal contratto. «Resta ora da chiarire la disciplina dell'imposizione indiretta, che dovrà essere contenuta in una circolare dell'Agenzia delle Entrate — aggiunge Guffanti — In mancanza di questo atto, non è chiaro se il trust debba essere soggetto all'imposta sulle donazioni sia nel momento della costituzione, che in quello di distribuzione dei beni, o solo in questo secondo momento, considerato che non si tratta di una vera e propria donazione».

Un'incertezza che lascia spazio all'adozione di strumenti alternativi, a cominciare dal cosiddetto «trust interno». «La particolarità — spiega Emanuela Rossi, legale dello studio La Scala & Associati — consiste nel fatto che i beni e i beneficiari sono italiani, ma il trust è situato in un altro paese e pertanto soggetto a una diversa di-

