

## **PATRIMONIO E TRUST**

---

### ***Professionisti e trust: cosa possiamo fare per i nostri Clienti***

di Ennio Vial, Sergio Pellegrino

Nell'[editoriale di lunedì](#) abbiamo evidenziato come, almeno secondo la nostra valutazione, il **trust** possa rappresentare un'**interessante opportunità professionale per la nostra categoria** (e non soltanto appannaggio di avvocati e notai).

Qualcuno dei Colleghi ci ha scritto dicendo che sono anche loro “stufi” di gestire contabilità e adempimenti fiscali, ma di quello “vivono”, avendo un “piccolo” studio e una clientela “normale” e quindi implicitamente (e speriamo noi bonariamente) rimproverandoci di non ravvisare come quello del *trust* sia un argomento di nicchia.

Ci permettiamo di **dissentire da questa valutazione** e cerchiamo di spiegarne anche le **motivazioni**.

La considerazione più immediata da fare è che **tutti i clienti, grandi o piccoli che siano**, sono accomunati da un'**esigenza comune**: quella di gestire al meglio il proprio patrimonio, di proteggere la loro “ricchezza”, di pianificare un ordinato passaggio generazionale. Anzi, paradossalmente, **più piccolo è il patrimonio, più questo è esposto, e maggiormente avvertita sarà un'esigenza di questo tipo**.

Non c’è quindi professionista che potenzialmente **non si debba considerare interessato al tema**, che non vuol dire che ne debba necessariamente diventare esperto, ma che quantomeno deve possederne i rudimenti in modo da poter fornire al proprio cliente quell’assistenza “di base” così importante per supportarne le scelte: è di lui che il cliente si fida e per questo terrà in grande considerazione le sue valutazioni.

Per svolgere al meglio il proprio compito, il **professionista di fiducia** dovrà confrontarsi con il cliente per capire quali siano le sue esigenze, le sue problematiche, quello che potremmo definire il suo **“programma di vita”**: le **conoscenze tecniche**, che pur, evidentemente, sono fondamentali, si affiancano a questo ruolo, che potremmo definire di **natura fiduciaria**, e che è la base della costruzione di un **“buon” trust**, ossia di un **trust utile** per chi lo istituisce e per i suoi beneficiari.

Abbiamo già evidenziato nel precedente contributo come in questa fase il professionista debba considerare in modo adeguato le **implicazioni psicologiche**, non banali, del percorso intrapreso dal proprio cliente: nei momenti in cui non vi sono all’orizzonte particolari

problemi, infatti, la segregazione del patrimonio *“fa paura”* (salvo essere invece anelata quando questi malauguratamente si manifestano, ma è ormai troppo tardi per intervenire).

Soltanto una volta fatta questa analisi e comprese le **reali esigenze** del proprio cliente, il professionista si potrà quindi concentrare sulla **redazione dell'atto istitutivo**, con l'obiettivo, non semplice, di **tradurre nelle clausole dell'atto i desiderata** del cliente.

Il compito non è certo di poco conto perché quell'atto dovrà **regolamentare la gestione del patrimonio e dei suoi frutti** durante la vita del *trust*, delineare gli **ambiti di intervento** delle varie figure coinvolte - dai disponenti al *trustee*, dal guardiano ai beneficiari -, stabilire cosa accadrà al momento di **devoluzione del patrimonio** quando si verifica la fine del *trust*.

Sarà naturalmente fondamentale la **valutazione delle implicazioni fiscali** in ogni fase della vita del *trust*: la tassazione al momento iniziale di disposizione dei beni, l'imposizione dei redditi prodotti dal *trust*, quella al momento di attribuzione del patrimonio ai beneficiari.

Una volta istituito il *trust*, l'attività del professionista di fiducia del cliente **non si esaurisce**, anzi.

Molto spesso il professionista di fiducia del cliente sarà chiamato a svolgere il **ruolo di guardiano**.

Come ***trustee*** verrà infatti magari individuata una *trust company* o un altro professionista che con maggiore abitualità ricopre incarichi di questo tipo, ma il **professionista di fiducia** del cliente avrà il compito, non meno importante, di *“vigilare”* sulla gestione del *trust* e di esercitare il controllo sull'attività del *trustee*, contribuendo a prendere le decisioni più importanti (ossia quelle per le quali l'atto istitutivo ha previsto il suo coinvolgimento *“attivo”*).

Potrà capitare però anche che il cliente voglia assolutamente che rivesta direttamente il **ruolo di *trustee***, proprio in virtù del consolidato rapporto fiduciario esistente.

In questa veste il professionista dovrà gestire il patrimonio disposto in *trust*, coordinarsi con l'eventuale guardiano, relazionarsi, se del caso, con i beneficiari, così come con i terzi: **un ruolo dunque non dissimile da quello di un amministratore**.

Ci sono poi gli **adempimenti amministrativi e tributari** del *trust*, che potranno essere, come è naturale, gestiti dallo studio.

Insomma, le **cose da fare sono molte** e per una vasta platea di clienti potenzialmente interessati ... a partire da noi stessi ... **non dimentichiamoci che il *trust* è un'opzione da considerare con attenzione per gestire e tutelare al meglio anche il nostro patrimonio**.

***Di questo e molto altro parleremo nello Special Event dedicato al trust che si terrà a Bologna il prossimo 21 e 22 marzo. Per info e iscrizioni [www.euroconference.it](http://www.euroconference.it)***

Special Event

# TRUST 2014

*Incontro operativo finalizzato a illustrare i molteplici utilizzi del trust, i vantaggi per i Clienti, le opportunità per il Professionista. Tutto attraverso l'analisi di casi reali e atti istitutivi di trust.*