

EDITORIALI

Trust: un'opportunità anche per clienti "ordinari"

di Ennio Vial, Sergio Pellegrino

Una delle **obiezioni** che molte volte ci muovono i colleghi parlando di **trust** è che sarà anche "bello", come diciamo noi, **ma non è adatto ai loro clienti**, che non hanno patrimoni particolarmente significativi.

Molti ritengono infatti che il *trust* si giustifichi soltanto per ricchezze "sterminate" e che il costo per la costituzione e la gestione del *trust* non sia "compatibile" con la **clientela media** che abbiamo nei nostri studi.

In realtà non è assolutamente così, anche **patrimoni assolutamente "normali"** meritano di essere presi in considerazione in relazione all'opportunità di istituire un *trust*.

Facciamo un esempio di possibile utilizzo per riportare il *trust* ad una **dimensione a noi più "consona"**.

Consideriamo il caso di un cliente di studio che è **socio e amministratore di una srl** (che magari produce un po' di utili), ha un'**abitazione, posseduta al 50%**, qualche soldo da parte. Non è sposato, ma ha una compagna, e magari uno o due figli.

Clienti con caratteristiche simili ne abbiamo senz'altro in studio e allora dobbiamo chiederci se per loro il *trust* può essere una soluzione interessante oppure è fuori dalla loro portata.

Il cliente in questione potrebbe essere interessato a **proteggere il proprio patrimonio**, e quindi all'effetto segregativo che si può ottenere disponendo i beni in *trust*, se siamo in un momento di tranquillità e non vi sono all'orizzonte rischi di revocatoria o, peggio, ipotesi di sottrazione fraudolenta al pagamento delle imposte. Sarà sicuramente interessato ai **vantaggi a livello di imposizione dei dividendi** che derivano dalla detenzione delle partecipazioni per il tramite di un *trust*.

Discutendo con noi capirà che questi sono **effetti**, naturalmente importantissimi, ma il *trust* gli darà molto altro, anche in termini di protezione dei propri cari.

E' naturale che quando affrontiamo il discorso con il cliente è difficile che questo ragioni in termini prospettici e si ponga il problema di ciò che potrebbe avvenire qualora lui dovesse venire meno, ma è un **ragionamento** che inevitabilmente andrà a fare, nel momento in cui lo

stimoleremo in tal senso.

In una fattispecie di questo tipo un primo risultato che si otterrebbe con il *trust* è quello di **“consolidare” la posizione della compagna**. Non essendo i due coniugati, l'eventuale decesso del nostro cliente potrebbe causare problemi dal punto di vista successorio ed allora il *trust* potrebbe aiutarci da questo punto di vista.

Potremmo infatti istituire un *trust* con **entrambi i soggetti come disponenti**: il cliente disporrebbe in *trust* la propria quota del 50% dell'abitazione e la partecipazione nella srl, la compagna il rimanente 50% della casa.

Nell'atto istitutivo stabiliremmo che il ***trust cesserà nel momento in cui viene meno l'ultimo dei due disponenti***, tutelando in questo modo la compagna qualora sia lei, come statisticamente è probabile, a sopravvivere all'altro.

Ma il *trust* potrà avere naturalmente una **funzione di tutela importante anche per i figli minori**.

Questi verranno individuati come **beneficiari finali** e riceveranno il patrimonio alla cessazione del *trust*, ossia alla morte dell'ultimo dei due disponenti. Se però malauguratamente questa situazione si dovesse verificare **in età per loro ancora critica**, il *trust* non cesserebbe ed il *trustee* si occuperebbe delle loro esigenze fino all'età prevista nell'atto istitutivo.

La durata del *trust* potrebbe essere quindi legata all'**ultimo di questi due eventi**: la morte dell'ultimo dei due disponenti ed il compimento del 23° anno d'età del figlio minore.

Con il *trust* il nostro cliente otterrebbe quindi **diversi risultati positivi**: la protezione del patrimonio, un regime fiscale di tassazione dei dividendi, la tutela della compagnia, la pianificazione di un efficiente passaggio generazionale.

I **costi** che dovrebbe sostenere per beneficiare di questi vantaggi **non sono sicuramente proibitivi**: quello di consulenza del professionista, la parcella per il notaio per l'istituzione del *trust*, mentre non vi sarebbe sostanzialmente fiscalità indiretta per la disposizione dei beni in *trust* (in considerazione delle franchigie che sterilizzerebbero l'imposta di donazione).

Ecco che quindi, alla luce di quanto ci siamo detti, appare opportuno andare ad analizzare il **portafoglio clienti dello studio** in un'ottica nuova, **verificando se vi sono situazioni in relazione alle quali poter sviluppare il discorso *trust***.

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

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.*