

PATRIMONIO E TRUST

Il trust "sprint"

di Ennio Vial, Vita Pozzi

Una volta un notaio mi disse: non ho seguito il **trust** perché il cliente lo voleva in **8 giorni** e mi è sembrato un **tempo insufficiente** per approcciare la questione. E' una tesi che sposo pienamente. L'esperienza mostra che i **trust "sprint"**, ossia quelli che devono essere predisposti per ieri, alla fine o non vengono mai realizzati oppure vengono poi procrastinati a tempo indefinito.

Il **risultato** che ne esce è spesso **disastroso** e crea ormai un filone di lavoro per gli operatori seri che si trovano a "mettere le mani nel guano" per sistemare un **pasticcio**, ammesso che ci si riesca.

La stesura di un atto di trust comporta **due** tipi di **attività**: da un lato la **consulenza** relativa alle clausole dell'atto, dall'altro **l'istruttoria notarile** sui beni inseriti in trust, istruttoria che può risultare particolarmente **complessa** ad esempio in presenza di un **compendio immobiliare** di rilievo. Ovviamente, l'istruttoria diventa più **semplice** in caso di **partecipazioni** e si riduce a zero in ipotesi di atto di trust meramente istitutivo.

Ammesso che il notaio riesca a portare a termine questa attività in tempo limitato, rimane la questione dell'**analisi** delle **clausole** e, a monte, anche una analisi volta a valutare l'opportunità della soluzione trust nel caso concreto.

La sedimentazione delle clausole interessa soprattutto il **disponente** il quale, pur avendo assunto informazioni sull'istituto, deve **ponderare attentamente** alcune disposizioni scegliendo se inserirle o meno nell'atto oppure di farle adattare al suo caso concreto.

La **sedimentazione**, però, riguarda anche il **consulente serio**. Se prendiamo una bozza e lavoriamo di copia incolla tutto risulta facile e spedito, ma se scaviamo nelle varie clausole cercando di riscriverle per **personalizzarle** al caso concreto, l'operazione si rivelerà ardua anche per il consulente.

Sintetizzare una volontà in una **clausola** senza che ci siano **problemi di tipo giuridico** o, peggio, che emergano delle ambiguità sotto il profilo interpretativo non è facile.

Bisogna **leggerla, rileggerla**, farla leggere ad un collega chiedendo la sua opinione, farla leggere a qualcuno non esperto di trust per sentire anche l'opinione più distaccata quasi da

“uomo della strada”.

Poi non manca una attività di **consultazione** col **notaio** circa alcune clausole o altri aspetti connessi all’operazione.

Quando tutto sarà definito, si andrà dal notaio a redigere l’atto.

E’ così giunto il momento di **ufficializzare** il tutto.

Sentire il **Notaio** che ti legge il tuo atto, cogliere qualche sua esitazione nella lettura in alcuni passaggi, susciterà ancora l’esigenza di qualche **ulteriore limatura**. E’ come il barbiere che dopo aver ti tolto l’asciugamano dal collo ti ritocca lo stesso con il rasoio.

Questo è lo scenario che potremmo definire: lo standard del **trust fatto bene**.

Quando arriva il professionista **pressato** dal suo cliente che ti chiede il trust per ieri che fare?

Tralasciando in questa sede di analizzare i profili della disciplina antiriciclaggio, bisogna avere la forza di **rifiutare l’incarico** o di **imporre** un **timing** che consenta l’esecuzione del mandato in modo consono.

Diversamente cosa accade? L’atto viene **redatto in fretta**, l’istruttoria del notaio si chiude a ridosso dell’appuntamento con il rischio di far **saltare l’atto** per la mancanza di un documento e in sede di lettura dal notaio il disponente solleva molte questioni e ci si trova a discutere di **elementi fondamentali** fino al punto di giudicare se il trust sia la scelta adeguata.

Se nonostante queste traversie si esce dal notaio con l’atto fatto, dopo un po’ di tempo il **disponente** mostrerà, con **comportamenti** concludenti, di **non** aver **colto nulla** di quanto ha fatto.

Il trust è un istituto nobile che deve entrare nel **patrimonio** di molti **professionisti**, ma non è un prodotto per accalappiare un cliente.