

## PATRIMONIO E TRUST

---

### ***Il trust fra luoghi comuni e falsi miti – IV° parte***

di Sergio Pellegrino

Nel momento in cui proponiamo a un cliente di **istituire un trust**, una preoccupazione che sovente emerge è quella di essere una “**mosca bianca**”, non conoscendo magari altre persone che hanno fatto una scelta di questo tipo.

Conseguentemente, una domanda che spesso ci viene posta è quella di sapere **quanti siano i trust familiari istituiti in Italia**.

Un dato di questo tipo, ahimé, **non è allo stato attuale disponibile**, non essendo prevista per il *trust* alcuna forma di pubblicità legale.

Le cose però potrebbero da questo punto di vista cambiare nel prossimo futuro per effetto dell'istituzione, anche in relazione ai *trust*, dell'**apposita sezione del Registro delle imprese per l'individuazione dei titolari effettivi**, nell'ambito della normativa antiriciclaggio, prevista dal **D.Lgs. 90/2017** in attuazione della **Direttiva UE 2015/849**.

A prescindere da quale sia il numero di *trust* familiari in Italia, è evidente come, nell'ultimo decennio, vi sia stata una **crescente diffusione nell'utilizzo dell'istituto**.

Questo per effetto del fatto che, **soltanto a partire dal 2007**, lo **scenario fiscale si è finalmente delineato in modo chiaro**, ed è evidente come questo sia un **aspetto imprescindibile per il "successo" di un istituto giudico**.

Nell'ambito della **fiscalità diretta**, con l'inserimento dei *trust* fra i soggetti passivi Ires per effetto dell'intervento realizzato con la Legge Finanziaria 2007, mentre in quello della **fiscalità indiretta** con la **definizione da parte dell'Agenzia delle Entrate, con la circolare 48/E/2007**, di **un proprio orientamento**, mai modificato successivamente, sulla tassazione “immediata” degli atti di dotazione attraverso l'applicazione dell'**imposta di successione e donazione** (orientamento, come è noto, contrastato dalla dottrina e da una parte significativa della giurisprudenza).

Nel proporre il *trust* ai clienti (e fare un po' di “*marketing*” dell'istituto), è inevitabile fare riferimento a quelli **istituiti da personaggi noti**.

Ad esempio, nell'ambito delle grandi famiglie imprenditoriali italiane, c'è il caso di **Brunello Cucinelli**, che ha molto “pubblicizzato” la propria decisione di istituire un **trust familiare finalizzato a garantire il passaggio generazionale**.

Nel **comunicato stampa** rilasciato per comunicare la disposizione in *trust* di una quota pari al 57% del capitale sociale della Brunello Cucinelli S.p.A., ha così **spiegato la propria scelta**: «*Dopo il piacevolissimo patto tra "generazioni" che dovrebbe garantire all'Industria Brunello Cucinelli SpA giovinezza, continuità e contemporaneità, a completamento del progetto di "custodia", mia moglie ed io abbiamo fortemente voluto la costituzione di un trust a beneficio delle nostre figlie Camilla e Carolina. Lo scopo dello stesso è: garantire l'unitarietà della gestione della partecipazione nella Brunello Cucinelli SpA; garantire l'unitarietà del patrimonio immobiliare del Borgo di Solomeo; garantire il sostentamento alla Fondazione Brunello Cucinelli per la realizzazione di quelle opere che noi definiamo "abbellimento dell'umanità".*».

Altro *trust* che vale la pena menzionare è quello della **famiglia Antinori**, istituito per garantire la **continuità dell'azienda di famiglia**, fatto di grande rilevanza atteso che gli Antinori sono una delle 10 famiglie imprenditoriali più antiche al mondo, essendo arrivata alla 26<sup>a</sup> generazione.

Così è stata motivata la decisione di istituire il *trust*: «*Uno dei motivi che ci hanno spinto a prendere questa decisione sono stati gli esempi molto tristi di aziende familiari che per i dissidi e contrasti tra parenti si sono sfaldate, come la Mondavi in California. Noi volevamo rafforzare il connubio famiglia e azienda, cercando una difesa dai pericoli che si corrono quando le aziende si ingrandiscono e le famiglie si allargano. Ma immaginando i possibili ostacoli futuri alla continuità aziendale abbiamo pensato che questo fosse il momento giusto per trovare la soluzione migliore, che nel nostro caso è stata individuata nel trust.*».

E si potrebbe continuare con molti altri esempi, come il *trust* del governatore della Banca Centrale Europea, **Mario Draghi**, o, per citarne uno di recente istituzione, quello del **sindaco di Venezia, Luigi Brugnaro**.

Il rischio, però, è che, con tanti esempi relativi a famiglie importanti, il *trust* possa essere **percepito** dal nostro cliente come uno **strumento adatto soltanto a chi dispone di patrimoni di grandi dimensioni**.

Così in realtà non è e su questo aspetto torneremo nel **contributo che pubblicheremo martedì prossimo su Euroconference News**.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:

Master di specializzazione

**LABORATORIO PROFESSIONALE SUL TRUST: CASI OPERATIVI**

[Scopri le sedi in programmazione >](#)