

## PATRIMONIO E TRUST

---

### *Il trust fra luoghi comuni e falsi miti - V° parte*

di Sergio Pellegrino

In considerazione del fatto che, anche a livello di *media*, quando si parla di *trust* si parla solamente di quelli istituiti da famiglie “importanti”, perché evidentemente sono quelli che fanno “notizia”, il rischio è che il *trust* venga percepito come uno strumento “adatto” soltanto a chi possiede ingenti patrimoni.

Un’obiezione ricorrente da parte dei clienti dotati di un patrimonio “normale” è, quindi, quella relativa alla circostanza che il *trust* potrebbe essere “sovradimensionato” rispetto alle loro esigenze (considerato il “piccolo” patrimonio) e possibilità (dal punto di vista dei costi).

La prima osservazione che dobbiamo fare al riguardo è che se il patrimonio è un patrimonio “normale” o addirittura “modesto”, l’utilità di istituire il *trust* non per questo si ridimensiona, ma anzi si amplifica a dismisura: più piccolo è il patrimonio, maggiore sarà infatti la necessità di preservarlo da possibili aggressioni, beneficiando della protezione che il *trust*, se strutturato in modo adeguato e con tempistiche corrette, è in grado di garantire.

Alla fatidica domanda posta dal cliente “quanto mi costa il *trust*”, non può essere data una risposta “di getto”, ma questa deve essere ponderata sulla base della complessità della fattispecie e del patrimonio che dovrà essere segregato.

Per quanto riguarda i costi di istituzione, vi sarà evidentemente il costo per la consulenza di chi andrà materialmente a redigere il testo dell’atto istitutivo.

Si tratta di un lavoro che, come evidenzio sempre ai clienti, richiede tempo perché va fatto a quattro mani, consulente e cliente assieme, attraverso una serie di incontri nei quali quest’ultimo, attraverso il nostro aiuto, deve comprendere ciò che vuole (e può) fare attraverso l’istituzione del *trust*: è un atto di importanza capitale perché regolamenterà la vita del *trust* nei decenni futuri, anche in contesti personali e familiari che possono essere mutati radicalmente rispetto a quelli esistenti al momento dell’istituzione. Ed è difficile “raddrizzare” un *trust* nato “male”, con un atto istitutivo tecnicamente sbagliato o che non rispetta i desiderata del disponente.

Vi sarà poi il costo dell’atto notarile, se vi è la volontà di istituire il *trust* mediante atto pubblico o scrittura privata autenticata: in realtà non sarebbe necessario, atteso che la Convenzione prescrive soltanto la forma scritta e non richiede particolari formalità, ma è, in linea generale, raccomandabile, anche alla luce del fatto che, se l’atto è già predisposto dal consulente, il compenso dello studio notarile è normalmente contenuto.

Il costo dell'**atto di dotazione**, poi, se vengono disposti in *trust immobili* o **partecipazioni** ed è quindi necessario l'intervento del notaio, sarà **equivalente** a quello applicabile in relazione a qualsiasi contratto traslativo.

Per quanto concerne invece la **successiva gestione**, non esistendo evidentemente un "tariffario", il costo varierà a seconda della **trust company** a cui è stato affidato l'incarico e delle politiche che questa applica.

Alcune società determinano il compenso richiesto applicando una **percentuale sul valore del patrimonio**, con un **minimo garantito**, mentre a me sembra più corretta la scelta di quantificarlo piuttosto sulla base della "**complessità**" della **gestione**: per fare un esempio banale, "gestire" la nuda proprietà di un immobile di enorme valore è meno "impegnativo" rispetto a farlo per la piena proprietà di un monolocale da affittare.

Sul versante dei **costi**, va quindi rimarcato al cliente che uno degli elementi caratterizzanti il *trust* è la sua estrema **duttilità** e la conseguente possibilità di **plasmare** l'istituto sulla base delle sue **necessità specifiche** e di quella che è la sua **consistenza patrimoniale**: i **costi per l'istituzione del trust** e **per la sua successiva gestione** saranno dunque chiaramente **proporzionati** alla quantità e qualità del patrimonio segregato, rappresentando una **soluzione comunque accessibile in termini di costo-opportunità**.

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 >