



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

Documento

“Il *Wealth Planning*. Strumenti a tutela del patrimonio”

Luglio 2018

**C
N
T**



A CURA DI

CONSIGLIERI DELEGATI AREA FINANZA AZIENDALE

MAURIZIO GIUSEPPE GROSSO

LORENZO SIRCH

COMPONENTI AREA FINANZA AZIENDALE

ALESSIA BASTIANI

ROBERTO IANNI

GIOVANNI PINNA PARPAGLIA

COMPONENTI AREA FISCALITÀ

LUIGI GUALERZI

VALERIA GUIDO

SERGIO SPINELLI

2

ESPERTI

VALERIA FERRERO *PRESIDENTE GRUPPO DI LAVORO AIPB*

SIMONA MAGGI *DIRETTORE SCIENTIFICO AIPB*

RICERCATORI FNC

VIVIANA CAPOZZI

ROBERTO DE LUCA

NICOLA LUCIDO

Indice

Presentazione.....	4
1. Comprendere l'attuale scenario per favorire crescita e sviluppo nel medio lungo termine	6
1.1. Le condizioni economiche delle famiglie e le loro scelte di investimento	6
1.2. Le preoccupazioni per il futuro e il valore attribuito alla consulenza	6
2. Le condizioni di partenza: analisi preliminare del patrimonio globale	12
2.1. Le molteplici forme del patrimonio familiare.....	12
2.2. Le criticità connesse alla gestione dei patrimoni e i rischi della commistione famiglia- impresa..	14
3. La definizione degli obiettivi del cliente per la gestione del patrimonio globale.....	18
4. Principali strumenti di <i>Wealth Planning</i>	21
4.1. Premessa	21
4.2. Intestazione fiduciaria	22
4.3. Prodotti Assicurativi	23
4.4. Patto di famiglia.....	32
4.5. Fondo Patrimoniale della famiglia.....	36
4.6. Atti di Destinazione ex art. 2645-ter C.C.	39
4.7. Soluzione societaria	40
4.8. Trust.....	44
5. Il ruolo del commercialista nella gestione dei patrimoni familiari	52

Presentazione

Il tema della pianificazione dei patrimoni, soprattutto in seguito alla crisi finanziaria che il Paese ha vissuto negli ultimi anni, ha assunto una rilevanza crescente e ha catalizzato l'attenzione da parte di diversi soggetti, primi fra tutti i commercialisti, che svolgono un ruolo imprescindibile di consulenza e di accrescimento delle conoscenze delle famiglie italiane.

Al fine di offrire un supporto sempre più globale ai clienti, emerge l'importanza di consolidare la rete di rapporti e la collaborazione tra commercialisti e altre realtà, quali l'Associazione Italiana Private Banking (AIPB), che rappresenta istituzionalmente gli intermediari deputati alla gestione dei patrimoni. Il servizio di Private Banking, che tradizionalmente si rivolgeva a famiglie ed individui con patrimoni significativi, ha attualmente esteso il proprio raggio di azione a soggetti che detengono *asset* di valore meno rilevante, che pure possono presentare esigenze di investimento complesse e variegate. Gli operatori coinvolti mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate. La collaborazione con AIPB è stata preziosa e fruttuosa, in quanto l'Associazione rappresenta l'intera filiera del settore (produttori, distributori, studi legali e professionali, ecc.) e tale sinergia consente di dare vita a un vero e proprio network interdisciplinare, in grado di mettere le proprie competenze distintive e complementari al servizio dello sviluppo e dell'allargamento della cultura del *wealth planning* presso famiglie e imprenditori.

La sfida comune è aiutare le famiglie italiane a preservare e fare crescere la loro ricchezza privata e, nel caso delle famiglie imprenditoriali, di accompagnarle nelle scelte necessarie per assicurare la continuità aziendale, salvaguardando l'attività da eventuali rischi connessi a eventi potenzialmente destabilizzanti, che devono essere gestiti in maniera oculata e lungimirante.

A tale proposito, ad esempio, da anni si ritiene che la trasmissione intergenerazionale dell'attività imprenditoriale rappresenti un'assoluta priorità per la conservazione del tessuto produttivo al fine di assicurare sviluppo e crescita dell'occupazione per il Paese. In aggiunta, è ormai consolidata l'idea che anche i risparmi delle famiglie rappresentino un punto di forza dell'economia italiana. Aiutare a valutare il più correttamente possibile opportunità e rischi legati alle scelte di investimento, può infatti contribuire a veicolare quote rilevanti di ricchezza finanziaria privata verso innovative formule di finanziamento della piccola media impresa, con benefici reciproci per investitori e imprenditori in termini di migliori performance attese per i primi e di minore dipendenza dal sistema creditizio per i secondi. Diversificare gli investimenti, ricercare le migliori opportunità per impiegare i capitali privati, ottimizzare il passaggio generazionale del patrimonio aziendale e mettere a punto soluzioni per la copertura dei rischi a cui si è maggiormente esposti, sono operazioni che richiedono a volte valutazioni molto complesse, ma che assumono oggi un rinnovato valore socio-economico per favorire crescita e sviluppo dell'economia nel medio lungo termine.

Lo scopo del presente documento è quello di fare luce sulle diverse opzioni a disposizione dell'imprenditore e della sua famiglia in relazione alle esigenze di pianificazione e protezione del patrimonio, che necessitano di un supporto qualificato e competente: dalla mera ricerca di rendimenti finanziari alla volontà di tutela dei familiari, dal desiderio di diversificazione dei rischi alle necessità di passaggio generazionale dell'azienda, un ruolo imprescindibile è senza dubbio ricoperto dal commercialista, che rappresenta un punto di riferimento e una figura di estrema fiducia, che unisce un livello adeguato di competenza alla conoscenza delle vicende imprenditoriali e familiari dei soggetti ai quali si rivolge l'attività di consulenza. In particolare, il commercialista, nella gestione professionale del

patrimonio, segue un processo che, partendo da una fotografia del patrimonio globale, si snoda attraverso l'individuazione, insieme al cliente, degli obiettivi di medio-lungo periodo, e attraverso l'identificazione, con il supporto di un team di professionisti (notai, avvocati, consulenti finanziari, ecc.), degli strumenti più idonei di gestione e l'esecuzione di un piano di protezione/passaggio generazionale del patrimonio stesso.

Maurizio Giuseppe Grosso e Lorenzo Sirch

Consiglieri Nazionali con delega alla Finanza aziendale

1. Comprendere l'attuale scenario per favorire crescita e sviluppo nel medio lungo termine

1.1. Le condizioni economiche delle famiglie e le loro scelte di investimento

Il contesto macroeconomico migliora in tutti i Paesi europei e trasversalmente nei diversi settori industriali, riportando il tasso di occupazione sopra al livello pre-crisi del 2008¹. Anche l'Italia cresce a un buon ritmo nel 2017, ma il PIL reale non recupera ancora i livelli precrisi e vede aumentare il divario rispetto alla Francia, Germania e Spagna. Il trend di crescita si conferma comunque solido e favorisce il mercato del lavoro portando un aumento del tasso di occupazione ed una riduzione della disoccupazione.

Per quanto riguarda le condizioni economiche delle famiglie italiane, la formazione di risparmio, inteso come reddito non consumato, è più bassa rispetto al passato, ma la ricchezza, intesa come patrimonio accumulato nel tempo, è aumentata dell'1,8 per cento ed è rimasta stabile a 9,3 volte il reddito disponibile (8,5 volte se calcolata al netto delle passività).²

La bassa redditività delle obbligazioni, l'andamento positivo dei mercati azionari dal 2013 ad oggi e la crescente attenzione delle famiglie italiane verso la diversificazione e la gestione del rischio, hanno reso i fondi comuni, le gestioni patrimoniali e le polizze le scelte privilegiate di investimento degli ultimi anni. Inoltre, il successo inaspettato dei PIR³ ha dimostrato l'apprezzamento da parte delle famiglie italiane dell'utilizzo della leva fiscale da parte del Governo a favore di chi investe nel futuro dell'economia italiana.

Tale successo, che ha generato una raccolta di 11 miliardi di euro nel 2017 ed una previsione di ulteriori 60 nei prossimi 4, ha favorito un salutare aumento delle operazioni di quotazione delle PMI italiane nel 2017, trend positivo mai registrato prima, che sta proseguendo nel 2018 con un numero crescente di aziende in lista per la quotazione all'AIM⁴ e una significativa attenzione verso il provvedimento sul credito d'imposta per i costi relativi alla quotazione.

Minore è invece la fiducia delle famiglie italiane sulla tenuta nel medio periodo del welfare nazionale, da cui consegue un aumento della quota di Fondi comuni, fondi pensione e riserve tecniche nei portafogli, valori che, se rapportati al PIL, allineano progressivamente le scelte delle famiglie italiane alla media europea.

1.2. Le preoccupazioni per il futuro e il valore attribuito alla consulenza

Negli ultimi anni, nell'ambito della gestione dei patrimoni e degli investimenti, al fine di offrire un servizio di gestione personalizzata del portafoglio o di consulenza finanziaria evoluta, secondo le esigenze o le richieste del cliente, il Private Banking ha sostenuto rilevanti investimenti per potere offrire una gamma di servizi quali l'*asset protection*, l'*asset segregation*, l'assistenza nella gestione del passaggio generazionale, la pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale. Proprio la natura

¹ Fonte "Economia, mercati finanziari, banche e risparmio" febbraio 2018, report Prometeia.

² Banca d'Italia, Relazione annuale anno 2017.

³ I Piani Individuali di Risparmio, introdotti con Legge di Stabilità 2017, sono investimenti indirizzati al sostegno delle piccole e medie imprese che offrono il vantaggio fiscale di vedere azzerate le tasse sugli utili a chi mantiene l'investimento per 5 anni.

⁴ AIM Italia è il mercato di Borsa Italiana dedicato alle piccole e medie imprese italiane ad alto potenziale di crescita

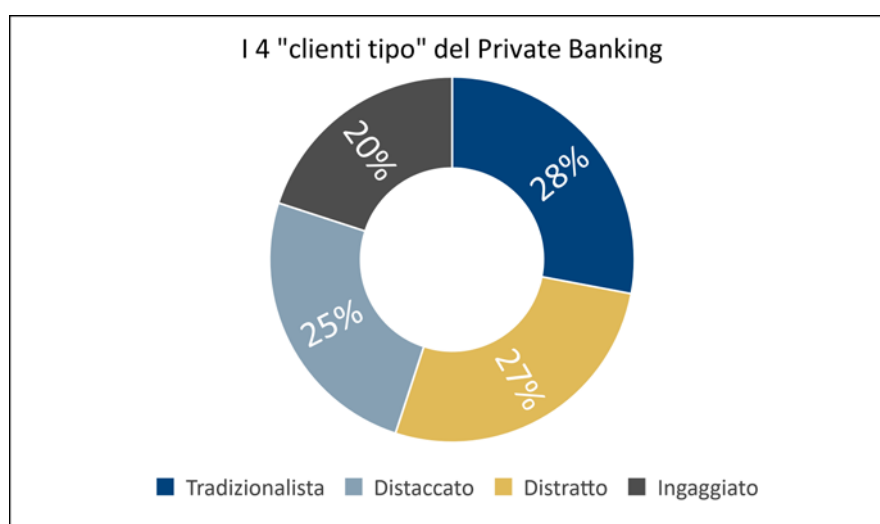
articolata di questo servizio ha spinto l'AIPB a misurare con costanza il valore dei patrimoni delle famiglie "private"⁵, a monitorare il loro rapporto con il denaro, le loro preoccupazioni per il futuro e l'importanza attribuita alla consulenza professionale.

Le famiglie *private* italiane hanno caratteristiche peculiari se confrontate con i principali mercati internazionali. Dal punto di vista geografico, si distribuiscono in tutto il territorio italiano mostrando una concentrazione particolare solo in Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte. In termini oggettivi, la ricchezza finanziaria complessiva pari a 1.029⁶ miliardi di euro ed è concentrata nelle famiglie con un patrimonio compreso tra 500.000 e 5 mln di euro.

Prendendo come riferimento la persona che all'interno della famiglia assume le decisioni di natura finanziaria, dal punto di vista socio-demografico, le famiglie private sono rappresentate nel 76% dei casi da un uomo con un livello di scolarizzazione mediamente elevato e un'età di 58 anni.

Analizzando l'atteggiamento personale verso la gestione della propria ricchezza e le aspettative nei confronti di un servizio di consulenza, i decisori finanziari mostrano interessanti differenze di approccio che finiscono con l'influenzare la loro percezione di valore e, quindi, la loro disponibilità a remunerarlo.

In particolare, uno studio recente di AIPB ha individuato quattro profili distinti che mettono in evidenza attitudini e attese della clientela *private* italiana⁷.



Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela Private in Italia" di GFK per AIPB - febbraio 2018. Base: 600 rispondenti

Un primo segmento di clientela, che rappresenta il 28% dei clienti intervistati, in riferimento al rapporto con il denaro, mostra un atteggiamento oculato, si sente un buon amministratore del proprio denaro attraverso un controllo di entrate e uscite, amando valutare le alternative pur ritenendo di avere una cultura finanziaria nella media. La principale preoccupazione per il futuro è la riduzione delle rendite finanziarie. Gli investimenti non possono essere un azzardo, ma devono essere profittevoli e non necessariamente conservativi. Sono propensi a delegare un consulente, sebbene con riserva, perché sanno di non poter tenere tutto sotto controllo. Per quanto riguarda la consulenza, attribuiscono valore soprattutto alla gestione degli investimenti, ma il 30% mostra interesse anche per

⁵ Il servizio è considerato di Private Banking se è erogato su un patrimonio personale, familiare o collegato all'attività professionale o imprenditoriale ed in cui rientrano beni di natura bancaria, finanziaria, immobiliare e di lusso come quadri e gioielli. Il patrimonio disponibile del cliente oggetto del servizio di Private Banking non può, per motivi di economicità e di sostenibilità, essere inferiore all'importo convenzionalmente fissato in un controvalore totale di almeno euro due milioni.

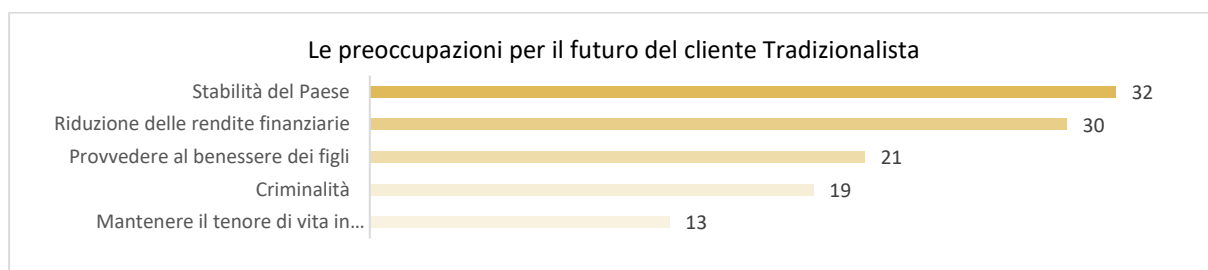
⁶ Fonte: "Stima del mercato potenziale private al 2016" di Prometeia per AIPB.

⁷ XII Osservatorio sulla clientela Private in Italia" di GFK per AIPB - febbraio 2018

una gestione fiduciaria del patrimonio ed il 23% per una consulenza su tematiche successorie o una pianificazione fiscale internazionale. Sono sensibili e vulnerabili sul tema del costo del servizio di consulenza e, nel caso risulti troppo elevato, sono portati a negoziare il prezzo, ma non sono disposti a ricorrere ad un servizio meno sofisticato e qualificato per risparmiare.



Nota: Percentuale di rispondenti "molto" al quesito: "Le leggo ora una serie di frasi: per ciascuna dovrebbe dirmi quanto è simile a quello che lei fa o pensa". Scala: MOLTO; ABBASTANZA; POCO; PER NIENTE.



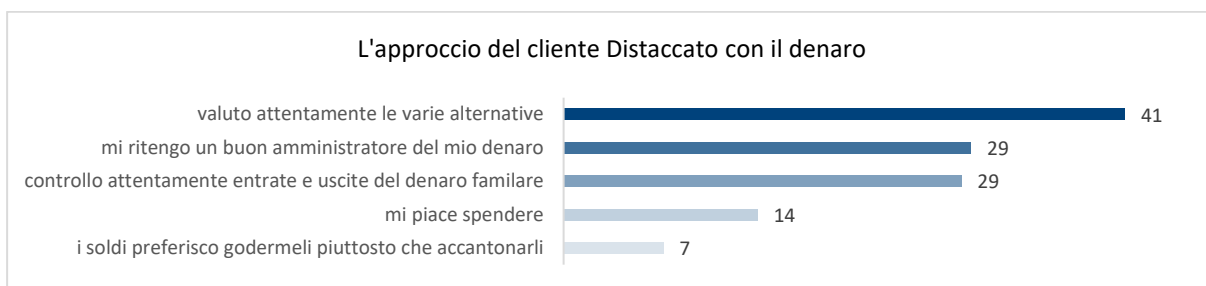
Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Quale fra questi la preoccupa maggiormente?"



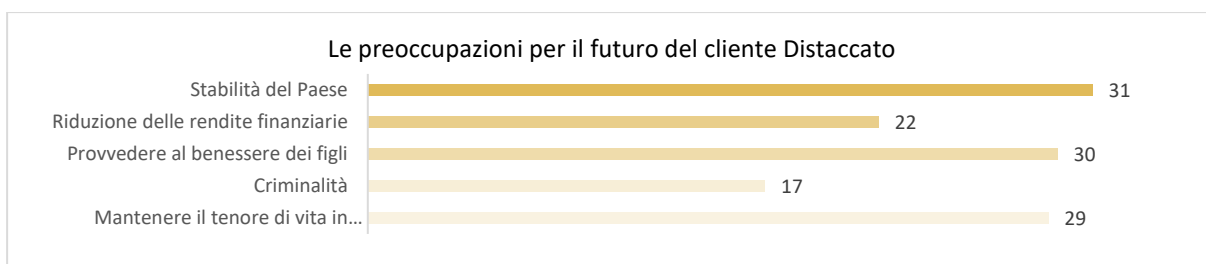
Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Per quello che lei sa o può immaginare, quali sono le principali caratteristiche che distinguono maggiormente un servizio di Private Banking rispetto ad un servizio bancario di base?"

Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela provate in Italia" di GfK per AIPB – febbraio 2018

Una seconda quota di clientela, pari al 25%, è appagata della propria condizione economica, si percepisce come intraprendente e non si descrive come un buon amministratore del proprio denaro. Si preoccupa per il futuro dell'economia italiana da cui si aspetta un peggioramento, quindi più di altri teme la perdita dell'attuale tenore di vita per sé e per i propri figli. Per quanto riguarda il valore attribuito a un servizio di consulenza, preferisce sentirsi protagonista anche se desidera essere orientato. Ritiene che pagare una consulenza finanziaria l'1% del valore del patrimonio sia ragionevole, ma non rinuncerebbe a negoziare o a rivolgersi ad un servizio meno sofisticato nel caso in cui i costi fossero percepiti come eccessivi.



Nota: Percentuale di rispondenti "molto" al quesito: "Le leggo ora una serie di frasi: per ciascuna dovrebbe dirmi quanto è simile a quello che lei fa o pensa". Scala: MOLTO; ABBASTANZA; POCO; PER NIENTE.



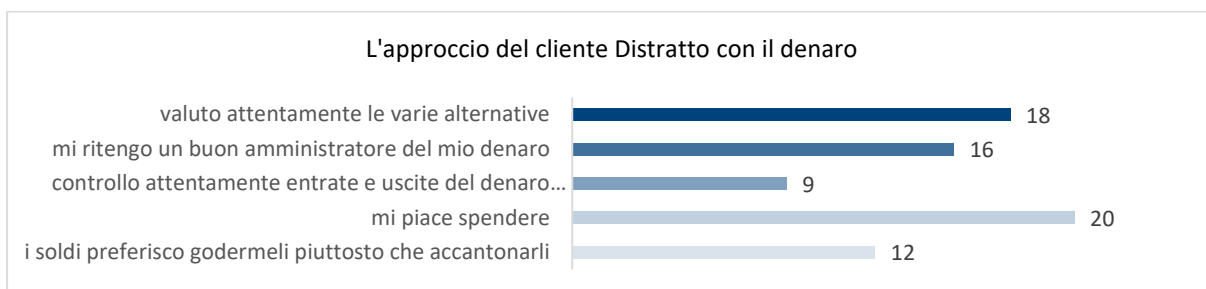
Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Quale fra questi la preoccupa maggiormente?"



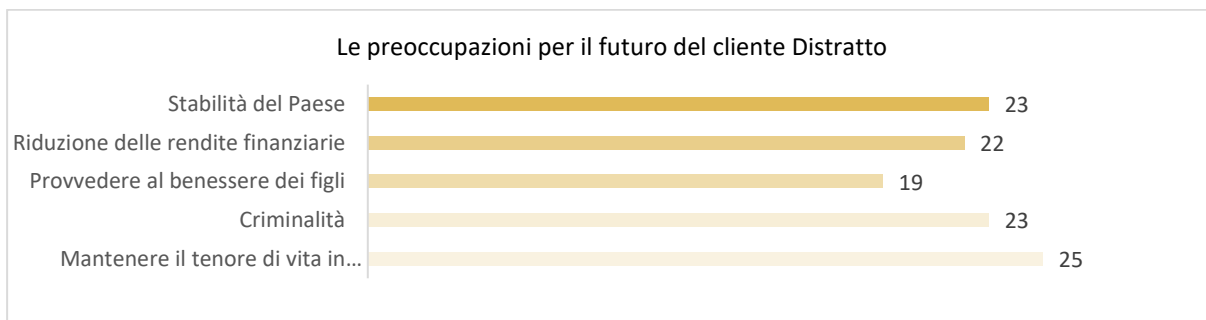
Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Per quello che lei sa o può immaginare, quali sono le principali caratteristiche che distinguono maggiormente un servizio di Private Banking rispetto ad un servizio bancario di base?"

Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela provate in Italia" di GFK per AIPB – febbraio 2018

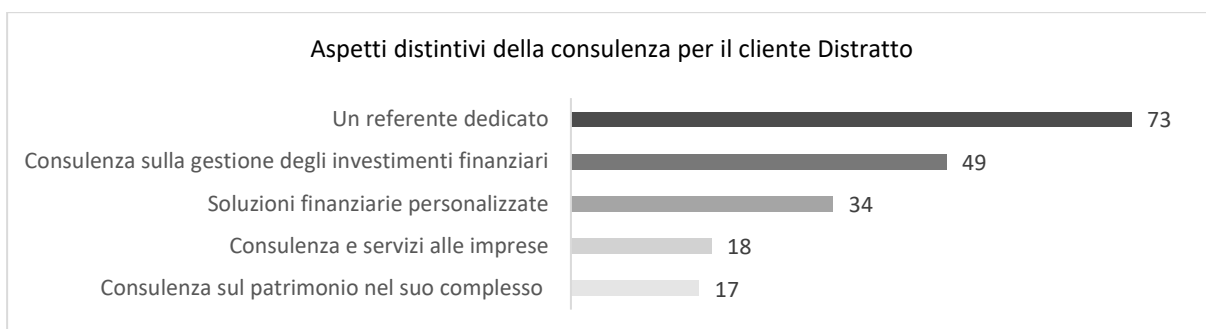
Un terzo gruppo di clienti, che rappresenta il 27% della clientela, disponendo di un patrimonio di maggiori dimensioni medie, ritiene che i soldi siano fatti per realizzare progetti ed è per questo che mostra un maggiore interesse verso servizi di *corporate advisory*. Non è nella sua indole controllare entrate e uscite e quindi tende a delegare al consulente. Le preoccupazioni riguardano principalmente lo stato sociale in termini di protezione dalla criminalità e sostenibilità nel medio periodo del welfare, quindi ritiene di dover essere un buon sostegno per il futuro di figli e nipoti ricorrendo ad una consulenza su tematiche successorie nel 27% dei casi.



Nota: Percentuale di rispondenti "molto" al quesito: "Le leggo ora una serie di frasi: per ciascuna dovrebbe dirmi quanto è simile a quello che lei fa o pensa". Scala: MOLTO; ABBASTANZA; POCO; PER NIENTE.



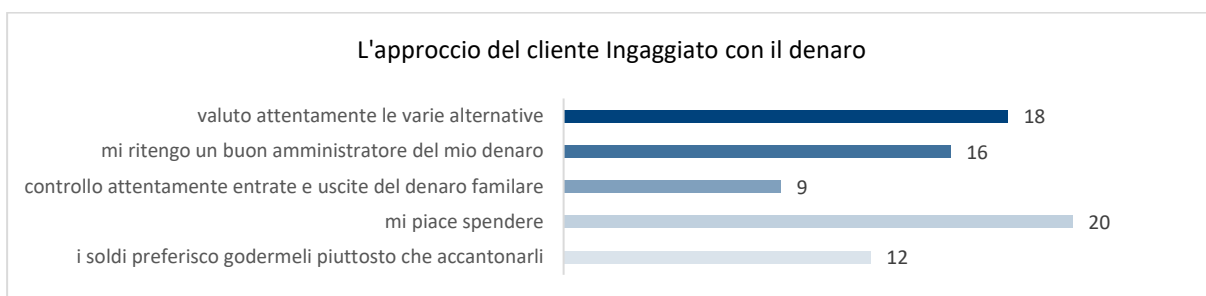
Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Quale fra questi la preoccupa maggiormente?"



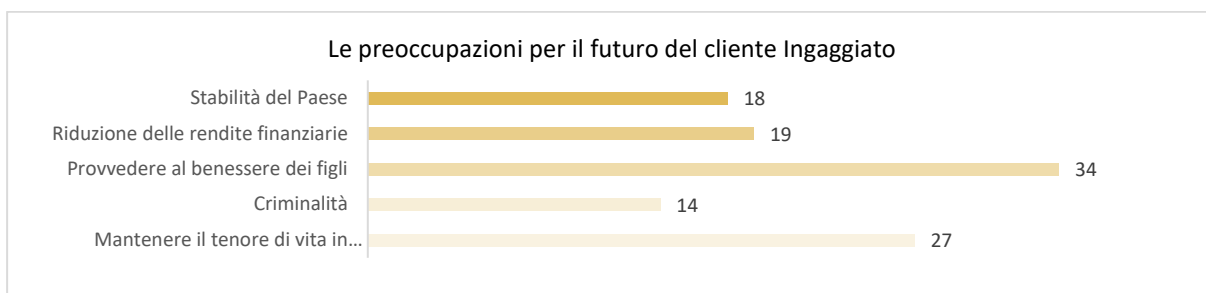
Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Per quello che lei sa o può immaginare, quali sono le principali caratteristiche che distinguono maggiormente un servizio di Private Banking rispetto ad un servizio bancario di base?"

Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela provate in Italia" di GFK per AIPB – febbraio 2018

Una quota finale del 20% della clientela si sente ottimista, soddisfatta del benessere economico della sua famiglia che migliorerà ulteriormente in futuro grazie ad un'economia italiana che non peggiorerà ulteriormente. Le preoccupazioni, che spiegano un interesse verso servizi di gestione fiduciaria del patrimonio, riguardano la salute e l'impedimento a continuare a lavorare con conseguenze negative sulla capacità di provvedere a figli e nipoti. Per questi clienti diventa rilevante integrare il servizio con attività di *insurance planning* per gestire il piano previdenziale (come mostra il grafico al paragrafo 3), implementare efficienti soluzioni per la tutela della persona, della salute e della famiglia. Le attese sulla qualità della consulenza sono elevate, ma si tratta di un gruppo di persone in grado di valutare e riconoscere il valore del servizio di cui usufruisce, in effetti l'ingaggiato risulta colui che maggiormente riconosce la consulenza e i servizi alle imprese e la consulenza sul patrimonio nel suo complesso come caratteristiche distintive del Private Banking, a dimostrazione che una relazione sana, fondata su elementi solidi quali la fiducia e il reciproco rispetto, abilita la banca e il banker a costruire insieme al cliente un servizio di consulenza a vero valore aggiunto che vale la pena scegliere fra altri servizi.



Nota: Percentuale di rispondenti "molto" al quesito: "Le leggo ora una serie di frasi: per ciascuna dovrebbe dirmi quanto è simile a quello che lei fa o pensa". Scala: MOLTO; ABBASTANZA; POCO; PER NIENTE.



Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Quale fra questi la preoccupa maggiormente?"



Nota: Percentuale di risposte al quesito: "Per quello che lei sa o può immaginare, quali sono le principali caratteristiche che distinguono maggiormente un servizio di Private Banking rispetto ad un servizio bancario di base?"

Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela provate in Italia" di GfK per AIPB – febbraio 2018

Analizzate le caratteristiche della clientela, appare evidente come sia sempre più necessario fornire un adeguato servizio di consulenza, i cui requisiti sono ormai codificati e condivisi dalle famiglie private: poter contare su di un referente dedicato con il quale instaurare una relazione di medio/lungo periodo, avere la possibilità di ricevere proposte realizzate sulla base dei propri bisogni, poter disporre di un'ampia gamma di prodotti o servizi e sapere di poter avere accesso ad un team di tecnici esperti, quando necessario. La capacità del referente dedicato di soddisfare pienamente le attese della clientela deriva prioritariamente dal suo livello di propositività, dalla disponibilità a dedicare tempo e a supportare le famiglie nelle decisioni, dallo spiegare le implicazioni delle scelte effettuate valutando assieme, anche a posteriori, la coerenza con le esigenze di partenza.

Infine, per quanto riguarda la tendenza delle famiglie private a diversificare le relazioni fiduciarie, va detto che il lungo periodo di crisi economica le ha rese più consapevoli dei propri fabbisogni di investimento e di pianificazione patrimoniale e le ha abituate a confrontare e a scegliere tra alternative differenti. Le frequenti evoluzioni regolamentari (Mifid I e Mifid II) hanno contribuito ad alzare il livello di attenzione degli operatori del Private Banking verso l'importanza della gestione del rischio complessivo degli investimenti, superando quindi le valutazioni legate alla performance di ogni singolo strumento tipiche di un approccio ormai tramontato.

In un contesto finanziario che sta cambiando in modo molto veloce, la nuova frontiera del *wealth planning* si basa sulla costruzione di rapporti di fiducia che durino nel tempo per soddisfare le aspettative dei clienti. Le tradizionali competenze tecniche (caratteristiche e rischi delle soluzioni di investimento, oneri complessivi e loro impatto sul portafoglio, efficienza fiscale, requisiti di adeguatezza, principi di valutazione applicabili ai prodotti, implicazioni della diversificazione sulle singole alternative di investimento, ecc.) richiedono livelli di accuratezza sempre crescenti e devono essere affiancati dalla conoscenza e dalla comprensione delle soluzioni finalizzate alla pianificazione ed alla detenzione del patrimonio familiare che assumono oggi la medesima rilevanza attribuita tradizionalmente alla gestione ed allo sviluppo dei patrimoni finanziari. Di conseguenza, se da una parte il quadro economico traccia uno scenario migliore rispetto a quello degli ultimi anni, la rilevanza

per la stabilità e lo sviluppo del Paese che continua ad avere la ricchezza privata sembra suggerire l'importanza della massima collaborazione tra i diversi referenti fiduciari delle famiglie per aiutarle a preservare e fare crescere il loro patrimonio e per supportarle nelle decisioni più complesse sulla continuità aziendale, sulla crescita o sulla gestione della discontinuità.

In questo scenario, peraltro caratterizzato dalla crescente mobilità internazionale di persone e capitali in un contesto globale, diventa quindi essenziale il dialogo aperto tra tutti gli attori, intermediari e professionisti, che possono mettere a disposizione competenze specifiche e che possono collaborare nella definizione delle giuste linee guida per una pianificazione patrimoniale efficace.

2. Le condizioni di partenza: analisi preliminare del patrimonio globale

2.1. Le molteplici forme del patrimonio familiare

I beni che concorrono a formare il patrimonio di una famiglia possono essere classificati in modo differente a seconda, per esempio, del loro valore o a seconda del tipo di detenzione, che potrà essere diretta o meno. Importante è provvedere, in via preventiva, ad una definizione quali/quantitativa di tutto il patrimonio, tenendo presente ed evidenziandone il grado di liquidabilità, la redditività, la tassazione diretta e indiretta, il trattamento fiscale in caso di trasferimento inter *vivos* o *mortis causa*. Per una organica disamina, in questa sede si distingueranno i beni secondo uno schema noto ai commercialisti. Pertanto, una famiglia potrà detenere, in sintesi:

- beni immateriali;
- immobili, fabbricati e/o terreni;
- beni mobili tra i quali i beni di lusso;
- partecipazioni societarie o aziende;
- polizze assicurative;
- liquidità.

Beni immateriali

In un paese creativo come l'Italia, la presenza di beni consistenti in marchi (*brand*) non è affatto infrequente così come la genialità porta spesso a detenere brevetti. Nella generalità dei casi i beni immateriali giuridicamente tutelati in quanto registrati, trovano allocazione in società mentre è raro che gli stessi siano detenuti direttamente dall'ideatore in quanto persona fisica. Anche nel caso di diritti di autore, il comportamento prudente impone che questi siano conferiti in contenitori giuridici, società, fondazioni o trust, meglio tutelanti la loro trasmissione ereditaria e la ripartizione dei conseguenti proventi. A questi si aggiungano anche i beni intangibili in senso letterale costituiti da *know-how* o altri diritti non protetti che spesso non trovano evidenza e adeguata valorizzazione nei bilanci familiari e, ancora prima, nei bilanci delle società di famiglia che quel *know-how* dovrebbero custodire e, meglio ancora, far fruttare.

Immobili

La casa è il tipico bene presente nel patrimonio della maggior parte delle famiglie italiane. Molte di queste possiedono più di un immobile ed altre ancora sono proprietarie di case utilizzate per villeggiature alternative alla seconda casa o produttive di reddito se date in locazione. Non sono rari anche opifici e cascine costruiti nel tempo dall'imprenditore, così come terreni agricoli, boschivi, incolti

o edificabili. Tra gli immobili in questione vi possono essere anche negozi e, più in generale, immobili di natura commerciale dove probabilmente un tempo l'imprenditore svolgeva la propria attività e che, con la chiusura o la cessione della stessa, sono stati destinati alla locazione oppure sono rimasti inutilizzati.

In questa categoria si è soliti fare rientrare anche i diritti reali sugli immobili, i più diffusi dei quali sono il diritto di usufrutto, il diritto di abitazione e il diritto di superficie, mentre meno frequente è l'enfiteusi.

I beni mobili e i beni di lusso

Diamanti, auto d'epoca o sportive, oro, gioielli, preziosi (oggetti d'avorio, porcellane e cristalli, e quant'altro ancora), collezioni di vini pregiati o di armi, raccolte di libri storici, imbarcazioni, quadri e, più in generale, opere d'arte, arredi d'epoca o di modernariato, antichità di ogni genere: questo ed altro costituisce la categoria dei beni che possono fare parte del patrimonio familiare. La detenzione di tali beni non è più un'esclusiva delle sole fasce sociali particolarmente abbienti.

Le partecipazioni societarie e l'azienda

Si tratta della detenzione di un'azienda, o di rami di azienda, in forma societaria, qualunque essa sia, ovvero nella veste di impresa individuale nelle sue varie declinazioni (impresa familiare – in senso giuridico - impresa coniugale, impresa agricola, etc.).

La forma societaria non di rado è altresì impiegata per segregare beni familiari non di stretta pertinenza rispetto all'attività aziendale. Vi sono, quindi, società che detengono immobili, imbarcazioni o altri beni destinati all'impiego familiare ancorché mediante contratti commerciali, quali contratti di locazione o di noleggio. Le stesse società potrebbero a loro volta essere detenute non direttamente dai familiari persone fisiche, ma mediante altre società, italiane o estere, dando origine a strutture societarie più o meno complesse, o utilizzando soggetti giuridici non societari quali le fondazioni o i trust.

Il tutto viene realizzato attribuendo, in modo giuridico ed economico adeguato e secondo le aspettative di ciascun familiare, i vari diritti emergenti che sono, essenzialmente, il diritto agli utili e il diritto di voto, ma anche i compensi e la trasferibilità agli eredi dei titoli rappresentativi del capitale sociale.

Le polizze assicurative e le rendite

Non è infrequente, soprattutto tra i familiari meno giovani, tutelare il patrimonio con polizze assicurative. L'avanzare dell'età, l'eventuale matrimonio, l'arrivo di figli, sono episodi che portano a sottoscrivere una polizza, nella maggior parte dei casi una polizza sulla vita, pura o caso morte che sia. Vantaggi fiscali e tutele giuridiche sono spesso elementi che convincono una famiglia a detenere all'interno del proprio portafoglio una polizza assicurativa.

Poco frequente, ma sempre più diffuso, è l'utilizzo delle polizze assicurative *key man* per far fronte al rischio di pre-morienza dell'amministratore, il più delle volte, nelle piccole realtà, anche socio.

Sebbene tecnicamente non siano polizze assicurative, nel novero degli investimenti in questione possono essere fatti rientrare, per come talvolta impropriamente vengono percepiti, anche i piani della previdenza integrativa o i vitalizi.

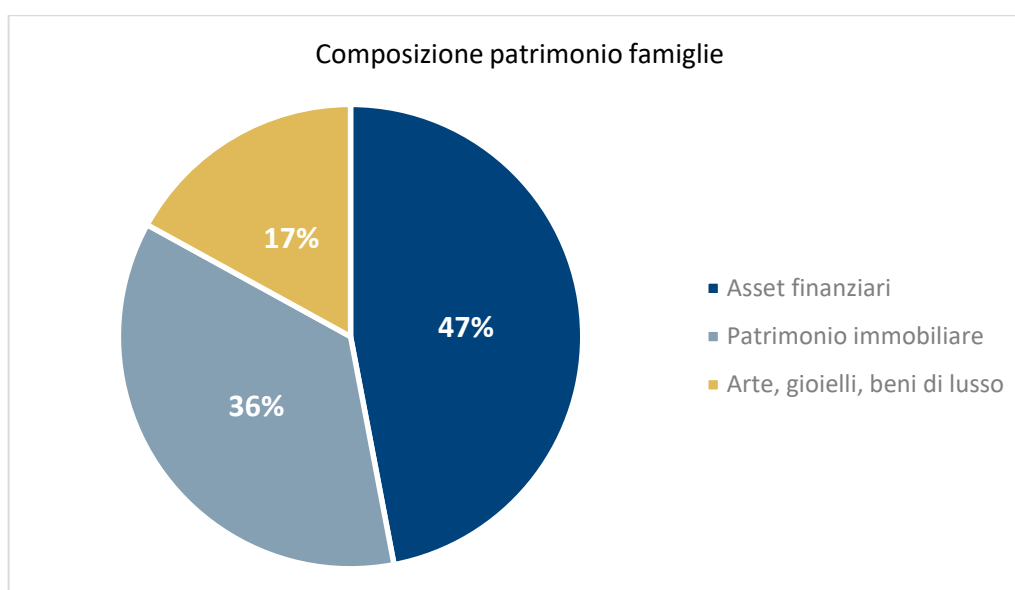
La liquidità

Denaro contante, depositi bancari, denaro detenuto all'estero, investimenti in titoli di Stato a breve termine, e, più in generale, mezzi finanziari immediatamente, o comunque, velocemente monetizzabili, rappresentano una parte significativa del patrimonio.

Anche con riferimento agli strumenti d'investimento liquidi, come per gli altri beni familiari, molteplici sono le classificazioni che si possono effettuare, la più frequente delle quali consiste nel suddividere la liquidità in funzione del rischio di perdita legato alla monetizzazione degli stessi.

Particolarmente rilevante, per quanto qui concerne, è la funzione che la stessa liquidità può assumere per la famiglia, considerato il tessuto sociale italiano. La liquidità è detenuta principalmente per motivi precauzionali. E' finalizzata a far fronte a situazioni future quali la malattia, l'infermità o la perdita del posto di lavoro, o alla necessità di sostenere il reddito della pensione quando arriverà il momento di percepirla.

Con riferimento alle famiglie servite dal Private Banking, nell'articolazione del patrimonio la componente finanziaria pesa mediamente il 47% rispetto ad un 36% di valore stimato del patrimonio immobiliare e al 17% di ricchezza reale dedicata a opere d'arte, gioielli e beni di lusso.



Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela provate in Italia" di GFK per AIPB – febbraio 2018

2.2. Le criticità connesse alla gestione dei patrimoni e i rischi della commistione famiglia- impresa

Di seguito si riportano, in modo esemplificativo, alcune criticità che gravano sulla famiglia qualora decida di optare per la detenzione del proprio patrimonio nelle forme sopra indicate, anziché affidare le proprie scelte a professionisti esperti.

I beni immateriali

Si è detto che taluni beni intangibili spesso non trovano valorizzazione nei bilanci. Le ragioni sono differenti. In particolare, ciò dipende dalla propensione del tipico imprenditore italiano di prima generazione a concentrarsi sulla "fabbrica" (non necessariamente manifatturiera) e sui prodotti che realizza, trascurando di fatto il valore aggiunto che la sua creatività, il suo fiuto (che altro non è che la sua strategia), la sua capacità progettuale e organizzativa hanno creato e dove, quasi sempre, si nasconde il vero fattore critico di successo dell'impresa.

Non aiutano all'emersione di tali beni la disciplina contabile e, prima ancora (in ordine di interesse dell'imprenditore) quella fiscale che guardano, per tradizione e cultura ragionieristica, con diffidenza

alla "materializzazione" di valori latenti, considerati valori da assoggettare a tassazione (che cos'è la deduzione in diciotto anni dell'avviamento se non una tassazione anticipata dello stesso?). E quando il legislatore fiscale ammette le rivalutazioni, queste sono quasi sempre a pagamento.

La mancata esposizione in bilancio porta con sé una serie di conseguenze negative sulla capacità patrimoniale familiare, ancorché veicolata in forma societaria.

Dal lato societario, si pensi alla sottocapitalizzazione, alla sottovalutazione delle capacità di accesso a fonti di finanziamento di società non quotate in Borsa, ma dotate di elevate potenzialità di crescita, alla difficoltà di accesso al credito mancando l'esposizione in bilancio dei detti beni.

Sotto l'aspetto della gestione dei rapporti di famiglia, la mancata evidenza di tali valori può portare taluni familiari a considerare di irrilevante valore partecipazioni in società di famiglia mentre altri, consci del valore latente, potrebbero approfittare di tale inadeguata valorizzazione per accaparrarsi dette partecipazioni a "prezzo di sconto". Ne conseguono spesso scontri familiari che manifestano tutta la loro forza distruttrice specialmente nel momento dell'apertura della successione.

Gli immobili

Fino a un decennio fa, il "mattone" era considerato il tipico bene rifugio, una garanzia per l'accrescimento del valore del patrimonio di famiglia. Da dieci anni a questa parte, in molti casi, non è più così. I costi di gestione elevati, l'imposizione fiscale accresciuta e, più in generale, le difficoltà connesse al loro mantenimento o alla loro messa a reddito, condizionano fortemente l'investimento in tali beni. Tanto più se l'immobile è detenuto all'estero.

Sovente gli immobili risultano cointestati ai coniugi, in particolare se si tratta della prima casa. È una scelta corretta? La risposta, forse, va trovata non tanto nelle leggi, ma nelle statistiche: quasi la metà dei matrimoni termina con il divorzio. Si vengono a generare, pertanto, situazioni quasi irrisolvibili, se non in maniera classica, che prevedono malessere e penalizzazioni da una parte, e istanze di risarcimento dall'altra. Se l'assegnazione della prima casa agli eredi spesso è rimandata al decesso di entrambi i coniugi (il coniuge superstite, si ricorda, mantiene il diritto di abitazione sull'abitazione coniugale), l'utilizzo e l'occupazione delle seconde case, quelle utilizzate per anni dalla famiglia per trascorre le proprie vacanze, diventano di non semplice attribuzione in occasione della scomparsa del primo genitore contrapponendosi aspettative e desideri non solo degli eredi, ma anche dei familiari "acquisiti" alla famiglia quali compagni, compagne, nuore e generi.

Altre volte l'abitazione si trova a ridosso, se non addirittura adiacente, al capannone dell'azienda di famiglia. Oggi queste situazioni scontano le difficoltà legate alla loro vendita, rendendo in alcuni casi vano l'investimento iniziale.

Abitazioni di famiglia si trovano anche in società dalle stesse detenute con costi impositivi e amministrativi oramai proibitivi per singole o poche unità. Per tale ragioni, da tempo si susseguono periodicamente norme che ne consentono l'assegnazione o l'estromissione.

Dopo la recente crisi finanziaria, si è sempre più accorti nel detenere immobili commerciali all'interno dello stesso veicolo societario in cui si trova l'attività "industriale", preservando i primi da eventuali azioni da parte di creditori pignoratizi riconducibili alla seconda. Il principio per cui rischi differenti devono rimanere separati è più che mai evidente in queste circostanze.

Qualora l'immobile fosse detenuto per il tramite di un veicolo societario anziché essere intestato direttamente a persone fisiche, potrebbe essere complesso per la persona fisica fare ricorso al credito non potendo garantire il finanziamento direttamente con un bene di primo grado. Ancor più arduo sarebbe l'accesso al credito qualora il bene fosse pervenuto alla persona fisica a seguito di una donazione, o se sull'immobile i diritti (per esempio quelli di usufrutto, di superficie) fossero ripartiti tra più familiari. A ciò si aggiunga che, la complessità giuridica, fiscale e relazionale sarebbe, senza ombra di dubbio, maggiore qualora gli impegni facenti capo all'azienda fossero garantiti dagli immobili di

famiglia. In talune situazioni, l'opificio è affittato all'azienda di famiglia: in questo caso accade che ciò avvenga a canoni non di mercato o, in alcuni rari casi, anche a canone nullo. Queste situazioni rappresentano sicuramente un errore non solo sotto il profilo economico e tributario, ma anche imprenditoriale, non consentendo all'imprenditore di cogliere correttamente la marginalità che la propria azienda produce. Se, poi, l'azienda fosse assegnata ad un familiare e l'immobile ad un altro, le valutazioni effettuate originariamente attribuiti ai due *assets* privi del corretto canone di locazione sarebbero errati con buona pace per una composizione fraterna tra gli stessi due familiari.

Le criticità connesse alla detenzione dei terreni non sono da meno rispetto a quelle relative ai fabbricati. Si consideri il caso in cui un terreno, magari ereditato, sia divenuto edificabile. A fronte di un'immediata valutazione della nuova situazione, considerata la non immediata possibilità di monetizzare il bene in tempi ragionevoli, ci si potrebbe trovare ad affrontare una più elevata imposizione conseguente alla accresciuta, più che esponenzialmente, rendita figurativa attribuita dal Comune.

I beni mobili e i beni di lusso

Spesso si ritiene che la valorizzazione dei beni mobili e di lusso detenuti da una famiglia sia meramente di natura economica e, quindi, risolvibile in occasione della loro attribuzione tra i familiari, qualunque ne siano le ragioni, successorie o matrimoniali, facendo ricorso a periti del settore in grado di dare un valore monetario agli stessi.

Accade, quindi, che la loro assegnazione sia rimandata al momento dell'apertura della successione o della separazione senza che gli aventi diritto abbiano in precedenza deciso amichevolmente la loro attribuzione sotto l'egida dei patriarchi di famiglia o di un professionista terzo ed indipendente. Emergono così criticità che "rompono" l'auspicata tranquillità. Aspetti affettivi legati ai beni, l'attesa sopportata da parte del singolo familiare per entrarne in possesso, le fatiche ed i tempi sostenuti per la loro acquisizione (si consideri il tempo impiegato per formare una collezione o all'attesa per l'acquisizione di un'auto sportiva), il ruolo sociale che l'attribuzione di un bene può assegnare ad una persona piuttosto che ad un'altra, il differente livello culturale dei familiari stessi, sono solo alcuni degli elementi che rendono vana la pretesa oggettività di una valorizzazione meramente economica e costituiscono una grave minaccia alla ripartizione del patrimonio tra i familiari. La custodia, la protezione e la semplice detenzione di questi beni costituiscono, inoltre, una serie di difficoltà che devono essere adeguatamente affrontate con le relative conseguenze di carattere economico. Stessa cosa dicasi per la manutenzione dei beni di lusso che non può essere trascurata.

Un'ulteriore criticità legata a questi beni riguarda la modalità della loro trasmissione o, più in generale, la loro circolazione. Criticità non solo di natura fisica (il trasporto di un'opera d'arte o di un mobile antico richiede particolari accorgimenti e competenze) ma anche di carattere tributario. Non è infatti agevole determinarne la tassazione in sede di trasferimento della titolarità, e spesso, complessa risulta la determinazione della loro capacità di generare reddito, eventualmente figurativo, sotto il profilo tributario. Non è da escludersi, infatti, che un bene di lusso che non generi un reddito monetario, sotto il profilo fiscale risulti invece produttivo di un reddito figurativo in particolare qualora sia detenuto all'estero.

Ulteriori difficoltà possono emergere nell'individuazione del proprietario (detentore) di beni non iscritti in pubblici registri. La detenzione in cassette di sicurezza, magari all'estero, generano non poche criticità in occasione, per esempio, dell'apertura di una successione.

Le partecipazioni societarie e l'azienda

Per l'imprenditore medio italiano i concetti di azienda, impresa e società, sono sinonimi e, purtroppo, in molti casi lo è anche la "famiglia". Nella propria abitazione i familiari trattano dell'azienda di famiglia e in azienda discorrono dei problemi di famiglia. In azienda i rapporti interpersonali tra i familiari si

confondono con le relazioni lavorative e viceversa: il genitore in azienda colloquia con il figlio con il tipico lessico familiare dimenticando che mai utilizzerebbe lo stesso linguaggio, e trattamento, se il suo interlocutore fosse un dipendente terzo. Il tutto diventa foriero di recriminazioni che, pur dovendo rimanere confinate nel contesto familiare o aziendale, vengono immancabilmente trasferite nell'altro ambiente.

La mancata separazione tra famiglia e azienda, poi, si traduce in conflitti che risultano insanabili se taluni familiari, per molteplici e varie ragioni, più o meno giuste, sono esclusi dall'azienda a fronte di altri che lavorano nell'azienda. Al momento della successione, accade che l'erede avulso dall'azienda pretenda di entravi a far parte o, altro esempio, richieda il ristorno di quanto economicamente percepito dal fratello per l'attività da questi svolta nell'azienda, come se lo stipendio non fosse frutto del lavoro, ma un regalo del genitore deceduto. Innumerevoli sono le situazioni, deleterie per le finanze aziendali, in cui tutti gli eredi pretendono (ed ottengono), di essere consiglieri di amministrazione della società di famiglia e di percepire, nulla operando, un compenso per la carica ricoperta, confondendo, ancora una volta, la società con il portafoglio di famiglia.

Più delicata ancora è la situazione, anche in questo caso purtroppo non infrequente, in cui il genitore imprenditore non è in grado di valutare le capacità dei propri familiari attribuendo a questi ruoli all'interno dell'azienda non coincidenti con le loro abilità e competenze.

Se, poi, l'intera famiglia partecipa all'attività dell'unica azienda, accade che tutti quanti condividano un'unica fonte di reddito, legando in maniera potenzialmente pericolosa, il destino della famiglia a quello dell'azienda.

La commistione tra famiglia e azienda si evidenzia anche quando, in una impresa individuale in senso giuridico, l'imprenditore vi lavori svolgendo l'attività propria dell'azienda e ritraendo la remunerazione per tale attività dagli utili della stessa, mentre il coniuge vi svolge attività amministrativa senza percepire uno stipendio nell'illusione che ciò costituisca un risparmio, falsando invece il risultato economico dell'attività.

La costituzione di una struttura societaria, in questo senso, aiuta a separare la famiglia dall'azienda. Tuttavia, risulta delicato definire le regole societarie e attribuire i poteri di rappresentare ed amministrare il patrimonio sociale. La loro definizione per iscritto, inoltre, spesso non è sufficiente poiché, per ragioni familiari, le regole giuridiche risultano, nella quotidianità, sovrastate dalle prassi familiari che hanno spesso il sopravvento. La complessità, in questa situazione, è data anche dalla difficoltà di attribuire il corretto profilo di rischio alla compagine sociale - familiare che deve tradursi in un'aderente amministrazione della società.

Non indifferente, infine, nella detenzione di patrimoni in forma societaria è trovare la corretta soluzione ai trasferimenti delle partecipazioni tra i familiari, non necessariamente in linea discendente, o a terzi e la possibilità per taluni della famiglia di uscire dalla compagine societaria.

Le polizze assicurative

La polizza assicurativa viene spesso impiegata per veicolare ricchezza ad uno specifico familiare, sempre che ciò avvenga nel rispetto delle norme sulla quota di legittima. Altre volte accade che il beneficiario risulti essere un convivente. Questa eventualità è foriera di effetti negativi qualora ciò avvenga all'insaputa degli eredi legittimi.

Ma anche qualora la legittima fosse rispettata, nulla impedirebbe al contraente di modificare, in qualunque momento e con una semplice comunicazione scritta alla compagnia di assicurazione, i beneficiari integrandoli o cancellandoli.

La liquidità

Una delle ragioni per le quali si predilige mantenere una parte del patrimonio liquido è la velocità con il quale lo stesso può essere spostato e le distanze che può percorrere.

Facilità di gestione, trasferimenti rapidi e poco costosi all'estero, sono i vantaggi di questa forma di detenzione della ricchezza. Nello stesso tempo, questi vantaggi sono anche fonte di rischi. Per esempio, la detenzione di titoli o denaro all'estero, in paesi non collaborativi, potrebbe rappresentare un ostacolo per il legittimo proprietario che vuole riottenerne il possesso per gli eredi a cui spetta l'assegnazione.

Se la liquidità fosse stata in precedenza utilizzata per una donazione indiretta a favore di uno dei familiari, i familiari esclusi potrebbero trovarsi in difficoltà nel rivendicare la giusta quota di propria spettanza in occasione dell'apertura della successione del donante.

Taluni strumenti di investimento liquidi, inoltre, richiedono particolari conoscenze e competenze che solo un professionista del settore può fornire ad una famiglia affinché tali asset siano allineati alle varie esigenze e ai molteplici obiettivi della famiglia stessa.

Non si dimentichi che la liquidità costituisce anche il più immediato veicolo di trasferimento di ricchezza dall'azienda alla famiglia e da questa alla prima. Questo travaso, se non correttamente gestito, può comportare rischi non indifferenti, come in precedenza sottolineato.

Quanto sopra deve essere interpretato come una esemplificazione della complessità degli investimenti patrimoniali, anche di quelli apparentemente più semplici o funzionali alle esigenze temporanee dei proprietari, e come la loro corretta configurazione in funzione della profilazione della famiglia che ne abbia il possesso, debba necessariamente passare attraverso le valutazioni di professionisti competenti e detentori di molteplici conoscenze finanziarie, economiche, giuridiche e psicologiche.

3. L'identificazione degli obiettivi del cliente per la gestione del patrimonio globale

Una adeguata gestione del patrimonio non può prescindere da un percorso di identificazione degli obiettivi del cliente la cui comprensione diventa un momento essenziale nel processo di pianificazione degli interventi da realizzare.

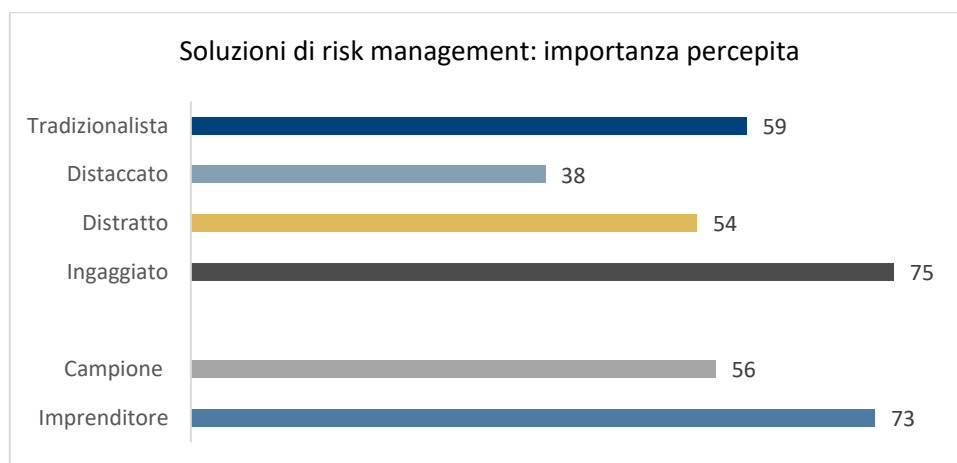
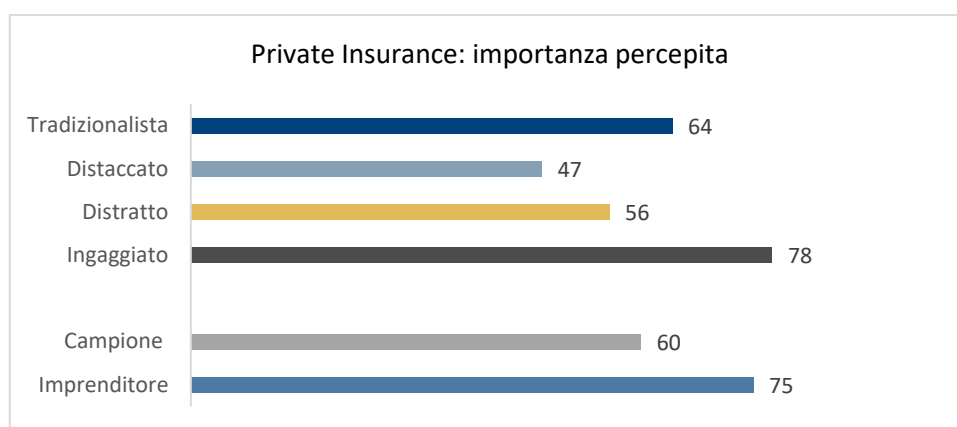
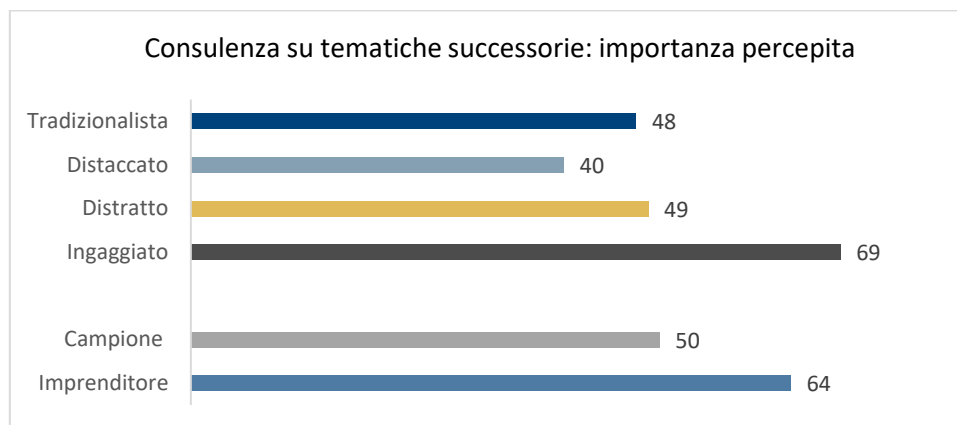
Per poter indicare le soluzioni più efficaci risulta infatti fondamentale capire di cosa il cliente ha bisogno e in quale misura, quali sono i suoi obiettivi di vita e quali le sue priorità sempre avendo ben presente il quadro complessivo di riferimento e il patrimonio nel suo insieme.

Parlare di gestione patrimoniale significa soprattutto occuparsi delle persone e non solo del loro capitale.

Ciò premesso, l'identificazione degli obiettivi del titolare del patrimonio può essere immaginata come un percorso che si muove indicativamente all'interno di quattro direttrici cardine che riassumono le molteplici istanze in ambito di gestione patrimoniale in finalità di godimento, protezione e trasferimento delle proprietà personali, cui si può aggiungere anche l'eventuale obiettivo di investimento. Esse corrispondono a fini di carattere generale ma sono suscettibili di ulteriore declinazione a seconda delle necessità specifiche del cliente. Invece l'esigenza di riservatezza e di ottimizzazione dei costi e dell'impatto fiscale attengono generalmente alle modalità attraverso le quali si realizzano le finalità appena descritte.

La rilevanza di tali obiettivi è dimostrata anche dall'importanza percepita dai clienti per i servizi specifici sul tema offerti dal Private Banking, come rilevato da uno studio di AIPB.

I servizi al cliente: importanza percepita sul singolo servizio (% di rispondenti «sì, è importante»)



Fonte: "XII Osservatorio sulla clientela Private in Italia" di GFK per AIPB - febbraio 2018

È necessario preliminarmente sgombrare il campo da facili equivoci, affermando che non esiste uno strumento giuridico in grado di realizzare tutti i desiderata del cliente che sia sempre valido e adeguato in tutte le situazioni, ovvero in grado di massimizzare compiutamente tutte le direttrici individuate. Nel nostro ordinamento, vige il principio sancito dall'art. 2740 del codice civile per cui "il debitore risponde dell'adempimento delle obbligazioni con tutti i suoi beni presenti e futuri. Le limitazioni della responsabilità non sono ammesse se non nei casi stabiliti dalla legge". Il legislatore ha individuato tali

limitazioni di responsabilità laddove ha rintracciato il perseguimento di interessi maggiormente meritevoli di tutela rispetto alle pretese creditorie.

Una disamina dei principali strumenti di *wealth planning* verrà presentata nel prossimo capitolo, qui ci preme sottolineare come per fornire delle soluzioni efficaci non è possibile prescindere dalla conoscenza delle esigenze del titolare del patrimonio personale, della loro prioritizzazione e tempistica declinate partendo dalle più generali finalità di investimento, godimento, protezione, e trasferimento del medesimo. In altre parole, non è possibile prescindere dalla conoscenza delle esigenze del titolare del patrimonio personale, della loro prioritizzazione e tempistica declinate in base alla necessità di investimento, protezione, godimento e trasferimento del medesimo.

Le istanze di Investimento e godimento devono essere intese, la prima nell'accezione dell'impiego del capitale in beni durevoli o attività economiche fruttifere al fine di ricavarne profitto o accrescimento di valore, la seconda nel senso dell'utilizzo o impiego personale.

Se ci muoviamo lungo la direttrice della protezione del patrimonio personale possiamo facilmente constatare che essa si realizza, sotto l'aspetto giuridico, attraverso l'istituzione di un patrimonio separato o di un vincolo di destinazione che limitano la capacità del titolare di goderne liberamente. I rischi e le responsabilità connessi all'esercizio di un'impresa o di una professione, al giorno d'oggi, sono molteplici e la richiesta di mettere al riparo i frutti di una vita di lavoro e di sacrificio non è una domanda infrequente negli studi del commercialista. I titolari di un'attività professionale o coloro che esercitano attività di impresa nutrono la legittima aspettativa di vedere il proprio patrimonio protetto da possibili incidenti durante il percorso lavorativo. Tale esigenza può essere realizzata attraverso diversi strumenti, che saranno più approfonditamente analizzati nel prosieguo.

Si pensi al fondo patrimoniale o al trust come strumenti di protezione e segregazione patrimoniale. L'aspettativa di protezione potrebbe essere espressa anche con riferimento alla volontà del titolare del patrimonio di non disperdere le proprietà personali o lasciarle in balia di un cattivo impiego, ma finalizzarle allo scopo desiderato. È il caso, ad esempio, degli atti di destinazione, disciplinati dall'art. 2645 ter C.C., e dell'utilizzo che se ne può fare quando si individui nel cliente l'aspettativa di difesa di un interesse meritevole di tutela, quale ad esempio la cura di un soggetto disabile o di un ente morale quale una fondazione.

Sotto l'aspetto della protezione del patrimonio, è opportuno fare un accenno anche alla sottoscrizione di polizze assicurative e fondi pensione, che combinano anche l'esigenza di investimento esplorata nell'accezione prima indicata o la necessità di trasferimento.

Tra gli strumenti utili alla tutela del patrimonio si è recentemente aggiunto il contratto di affidamento fiduciario che ha visto la luce con l'entrata in vigore della Legge sul "Dopo di noi".

L'Art. 1, comma 1, Legge n. 112/2016 si propone di «favorire il benessere, la piena inclusione sociale e l'autonomia delle persone con disabilità e a tale scopo si individuano quattro strumenti giuridici idonei a proteggere gli interessi dei soggetti con disabilità grave tra i quali rientrano i fondi speciali, composti di beni sottoposti a vincolo di destinazione e disciplinati con contratto di affidamento fiduciario.

La nuova disciplina si propone di «favorire il benessere, la piena inclusione sociale e l'autonomia delle persone con disabilità» (art. 1, comma 1, Legge n. 112/2016⁸).

Con il contratto di affidamento fiduciario anche il legislatore italiano, come per il trust di diritto anglosassone, ha riconosciuto uno strumento giuridico che consente la costituzione di un patrimonio separato in capo al fiduciario, opponibile ai terzi per vincolo di destinazione, composto dai beni (i "fondi speciali") destinati all'attuazione del programma fiduciario.

⁸ Legge 22 giugno 2016, n. 112, "Disposizioni in materia di assistenza in favore delle persone con disabilità grave prive del sostegno familiare".

A tal fine, la legge individua quattro diversi strumenti giuridici astrattamente idonei a proteggere gli interessi dei soggetti con disabilità grave tra i quali rientrano i fondi speciali, composti di beni sottoposti a vincolo di destinazione e disciplinati con contratto di affidamento fiduciario. In particolare, la norma in questione prevede una serie di “condizioni” che il “contratto di affidamento fiduciario” (al pari del trust e dei vincoli di destinazione di cui all'art. 2645-ter C.C.) deve necessariamente rispettare al fine dell'ottenimento delle agevolazioni fiscali ivi previste. Accanto a tali condizioni meramente facoltative (strumentali all'ottenimento dei vantaggi fiscali), la nuova disciplina prevede, quale elemento essenziale della fattispecie, che i “fondi speciali” (costituiti e regolati da un “contratto di affidamento fiduciario”) siano «composti di beni sottoposti a vincolo di destinazione» (art. 1, comma 3). Alla stregua di un trust, attraverso le L. 112/2016, l'ordinamento italiano ha riconosciuto uno strumento di diritto interno che raggiunge due effetti fondamentali che sono la costituzione di un patrimonio separato in capo al fiduciario, composto dai beni (i “fondi speciali”) destinati all'attuazione del programma fiduciario, e l'opponibilità ai terzi del vincolo di destinazione.

Gli strumenti di protezione patrimoniale possono avere non solo lo scopo di preservare il capitale realizzandone un più o meno elevato grado di godimento attuale ma anche perseguire obiettivi di trasferimento delle ricchezze personali. Se pensiamo ad esempio all'esigenza di evitare controversie in ordine alla spartizione dell'eredità la risposta che ne segue sarà quella di programmarne in anticipo la trasmissione od organizzare per tempo il passaggio generazionale secondo la propria volontà. La scelta degli strumenti giuridici con i quali realizzare il trasferimento, ad esempio il trust, la holding con scopo non propriamente commerciale, il patto di famiglia, ecc., dipenderà dalle specifiche esigenze del cliente ma anche dalla consistenza e dalla tipologia dei beni che compongono il patrimonio.

In conclusione, ogni strumento giuridico utilizzato per la gestione del patrimonio presenta caratteristiche peculiari che portano con sé vantaggi e svantaggi. Nessuno strumento può definirsi a priori il migliore. È necessaria una valutazione professionale che tenga conto non solo delle caratteristiche del patrimonio, ma soprattutto delle esigenze specifiche del cliente che abbiamo in sintesi individuato in istanze di investimento, godimento, protezione e trasferimento delle proprietà personali.

4. Principali strumenti di *Wealth Planning*

4.1. Premessa

Con la locuzione *Wealth Planning*, si intende indicare un sistema integrato che, ampliando la gamma dei servizi di *private banking*, offre servizi di pianificazione e protezione dei patrimoni. In relazione a tale tematica, come già evidenziato, il presente lavoro si basa su una prospettiva multidisciplinare che, tenendo conto dei mutamenti socio – economici degli ultimi anni, porti ad individuare una serie di strumenti che consentano la pianificazione e la programmazione nella gestione dei patrimoni (aziendali e personali) in ottica conservativa, produttiva e di trasmissione alle generazioni future, contrastando (quanto più possibile) i rischi connessi ad eventi incogniti ed incontrollabili. Nel presente paragrafo ci si propone di fornire una disamina dei principali strumenti di *wealth planning* che, senza alcuna pretesa di esaustività, fornisca ai Colleghi un quadro generale della materia, aiutandoli nel ruolo sempre più pregnante di soggetto che affianca il Cliente a 360 gradi nelle scelte fondamentali di contenuto economico e patrimoniale della sua vita imprenditoriale e familiare. Di seguito, quindi, si presentano delle schede tecniche che – dopo aver delineato un quadro giuridico di ogni strumento –

ne mettono in evidenza l'obiettivo principale, le possibili motivazioni sottese alla scelta ed i connessi profili fiscali.

Gli strumenti esaminati sono:

1. L'intestazione fiduciaria.
2. Prodotti assicurativi.
3. Il patto di famiglia.
4. Il fondo patrimoniale della famiglia.
5. Gli atti di destinazione ex art. 2645-ter C.C.
6. La soluzione societaria.
7. Il *trust*.

4.2. Intestazione fiduciaria

Inquadramento giuridico

Con tale contratto il fiduciante trasferisce un diritto al fiduciario perché quest'ultimo lo eserciti nell'interesse del primo e seguendo le direttive dallo stesso impartite. È regolato dalle norme sul mandato senza rappresentanza ed è un contratto a titolo oneroso. La forma è libera, pur reputandosi necessaria la pattuizione per iscritto, se non altro *ad probationem*, poiché il contratto deve contenere:

- a) l'elencazione dei beni e dei diritti trasferiti;
- b) i poteri attribuiti al fiduciario;
- c) la facoltà del fiduciante di modificare i poteri attribuiti al fiduciario e di revocare l'incarico;
- d) il diritto del fiduciante a chiedere, in qualunque momento, la restituzione dei beni conferiti;
- e) il compenso spettante al fiduciario o i criteri per la determinazione dello stesso;
- f) il divieto di cedere l'incarico;
- g) l'indicazione dell'istituto di credito presso il quale sono depositate le somme e/o i titoli oggetto del contratto;
- h) le norme in tema di responsabilità applicabili (in particolare gli artt. 1218 e 1710 C.C.).

Il contratto fiduciario può avere ad oggetto beni mobili, immobili, patrimoni mobiliari, nonché partecipazioni societarie. Può rivestire una connotazione dinamica laddove comporti l'obbligo del fiduciario di investire e reinvestire i beni conferiti dal fiduciante.

Scopo e motivazioni

Il ricorso alla fiduciaria è stato adottato in passato prevalentemente in relazione alle esigenze di riservatezza. L'evoluzione normativa sull'antiriciclaggio ha sensibilmente limitato questa finalità portando le società fiduciarie a proporsi nell'erogazione di servizi sempre più diversificati e personalizzati per il soddisfacimento di esigenze articolate. Si pensi ai ruoli di garante nelle operazioni straordinarie di impresa, all'amministrazione di partecipazioni sociali, alla rappresentanza nelle assemblee ed esercizio dei diritti sociali, al ruolo di amministratore *super partes* nel monitoraggio dei patrimoni, di arbitro e di *trustee* professionale, all'esperienza nell'attività di pianificazione patrimoniale, finalizzata alla protezione del patrimonio personale e imprenditoriale dagli innumerevoli rischi ai quali è esposto, al fine di preservarne l'integrità in vista della trasmissione alle generazioni future.

Tutti ambiti nei quali le fiduciarie si trovano ad operare in stretta collaborazione con i professionisti. Alla più tradizionale attività di amministrazione con intestazione fiduciaria dei beni per conto di terzi si è più recentemente affiancata l'operatività per il tramite del mandato ad amministrare senza intestazione, nell'ambito della quale il cliente resta proprietario, sia in senso formale che sostanziale,

dei beni amministrati dalla fiduciaria (polizze assicurative, opere d'arte, immobili, partecipazioni, finanziamenti soci). Tale operatività, sviluppatasi nell'ambito delle procedure di emersione dei patrimoni esteri (scudo fiscale ter e *voluntary disclosure*), è utilizzabile anche a regime, come strumento di *compliance* fiscale per i patrimoni detenuti all'estero.

Profili fiscali

Il riconoscimento della funzione di sostituto di imposta e la possibilità di applicare il regime del risparmio amministrato (art. 6 del D.Lgs. 461/1997), nell'ambito di mandati con o senza intestazione, rendono il ricorso alla società fiduciaria particolarmente interessante al fine di semplificare gli adempimenti in capo al cliente e di ottimizzare la gestione della fiscalità, compensando plusvalenze e minusvalenze realizzate nell'ambito di rapporti detenuti presso diversi intermediari, anche esteri.

4.3. Prodotti Assicurativi

Si tratta di forme contrattuali che possono svolgere funzioni diverse (assicurative, previdenziali e/o successorie) e proteggono il patrimonio dell'individuo al verificarsi di determinati eventi.

Costituiscono uno strumento di protezione e di pianificazione, soprattutto se non stipulate secondo formule standard, ma personalizzate e poste in essere in combinazione con altri istituti quali l'intestazione fiduciaria e il trust. Sotto il profilo civilistico, offrono diversi vantaggi tra i quali:

- a) le somme dovute dall'assicuratore non sono assoggettate ad azione esecutiva o cautelare;
- b) l'assicurato può riscattare in qualunque momento (o dopo alcuni anni) la propria polizza, anche parzialmente (talvolta pagando una penale);
- c) salvo diversa previsione contrattuale, il contraente può sempre modificare il beneficiario senza particolari formalità, anche designandolo con testamento.

Sul mercato esistono svariate tipologie di prodotti assicurativi, che si differenziano per il funzionamento, gli obiettivi perseguiti e alcuni aspetti fiscali, come meglio analizzato di seguito.

4.3.1. Assicurazione rischio puro

Inquadramento giuridico

Le assicurazioni a rischio puro (caso morte, rischio invalidità permanente, rischio non autosufficienza) sono caratterizzate dalla copertura esclusiva del rischio assicurativo, vale a dire che, qualora non si verifichi l'evento assicurato (sinistro), nessuna prestazione potrà essere pretesa dal beneficiario. Quest'ultimo può essere individuato liberamente e non deve essere necessariamente un membro del nucleo familiare. Dal punto di vista operativo, generalmente è possibile optare per due differenti tipologie in base alla modalità di risarcimento, che può avvenire in forma di capitale costante (è risarcita l'intera somma assicurata) o in forma di rendita certa (con un rimborso rateale esteso nel tempo secondo il tipo di rateizzazione prescelta)⁹.

Scopo e motivazioni

Copertura dai rischi di avvenimenti gravi, come decesso e invalidità permanente, al fine di fornire al beneficiario un sostegno finanziario che consenta di affrontare al meglio le conseguenze dell'evento, garantendo maggiore stabilità e sicurezza.

⁹ E' possibile legare l'erogazione delle somme anche a una data predeterminata o anche prevedere forme miste, in cui la compagnia garantisce il pagamento di un capitale o l'erogazione di una rendita al beneficiario a una data predeterminata in caso di sopravvivenza o prima, in caso di morte dell'assicurato.

Profili fiscali

La detrazione

L'articolo 15, comma 1, lettera f), del TUIR prevede la detraibilità del premio pagato dalle persone fisiche per la copertura dei predetti rischi fissandone le condizioni e i limiti quantitativi.

Danno diritto alla detrazione IRPEF, nella misura del 19% del costo sostenuto, i premi pagati per far fronte al rischio morte e al rischio di invalidità permanente, purché questa sia pari o superiore al 5%. Quindi, ai fini della detrazione in esame, non saranno utili i premi pagati, a esempio, per invalidità temporanea o per percentuali di invalidità inferiori. Nel caso in cui siano contemporaneamente coperti rischi previsti ai fini della detrazione e rischi non previsti, la compagnia di assicurazione dovrà indicare separatamente la quota detraibile.

Il limite massimo su cui calcolare la detrazione è stabilito in € 530 per anno, elevato a € 750 se finalizzato alla tutela di persone con grave disabilità. Condizioni e limiti diversi sono previsti per le assicurazioni aventi a oggetto il rischio di non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana. Con norma di attuazione¹⁰, oltre a essere definiti quali siano gli atti il cui mancato compimento determini la non autosufficienza, sono state individuate le condizioni contrattuali che le polizze devono possedere per consentire la detraibilità. In particolare, non deve essere consentito il recesso da parte dell'assicurazione, i contratti possono essere stipulati sia nell'ambito di assicurazioni malattia, sia nell'ambito di assicurazione sulla vita. Il rischio deve essere coperto per l'intera vita dell'assicurato, in caso di polizze in ambito malattia la durata minima deve essere di dieci anni con rinnovo obbligatorio da parte dell'impresa assicuratrice. Nel caso di assicurazioni su rischio di autosufficienza, la detrazione IRPEF del 19% spetta entro il limite massimo di € 1.291,14.

L'imposizione diretta delle somme percepite

Ai sensi dell'articolo 34 del D.P.R. 601/1973, i capitali percepiti dalle persone fisiche in caso di morte in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita, a copertura del rischio demografico, sono esenti dall'imposta sul reddito delle persone fisiche. La locuzione 'a copertura del rischio demografico' vale sostanzialmente a individuare i casi in cui il capitale corrisposto è correlato esclusivamente all'evento morte. Tutte le somme che dovessero essere percepite in misura superiore a quelle derivanti dalla copertura del rischio sono tassate come reddito di capitale. L'esclusione dalla tassazione vale a prescindere da chi sia il beneficiario e da quale sia il rapporto con il soggetto assicurato.

Nel caso di copertura del rischio di invalidità permanente, le somme percepite non saranno soggette a tassazione in quanto considerate risarcimento¹¹. Diversamente le somme percepite per invalidità temporanea, per i quali, peraltro, i relativi premi non sono detraibili, costituiscono reddito della stessa categoria di quello sostituito.

Il trattamento fiscale delle somme percepite al verificarsi della non autosufficienza differisce in funzione del fatto che le polizze siano state stipulate nell'ambito di un'assicurazione malattia o nell'ambito di un'assicurazione sulla vita. Nel primo caso, trattandosi di somme erogate a fronte di rimborso, totale o parziale, dei costi di assistenza, non vi è tassazione in quanto la fattispecie assume carattere risarcitorio¹². Nel caso di assicurazioni stipulate nell'ambito di assicurazioni sulla vita, la prestazione erogata al verificarsi del sinistro si sostanzia in una rendita vitalizia o temporanea condizionata all'esistenza in vita dell'assicurato. La rendita può essere convertita in capitale,

¹⁰ Con DM del 22.12.2000 sono stati considerati, ai fini della detrazione, il mancato compimento, anche parziale, di uno o più degli atti concernenti l'assunzione degli alimenti, l'espletamento delle funzioni fisiologiche e dell'igiene personale, la deambulazione, l'indossare gli indumenti.

¹¹ Art. 6, comma 2, TUIR.

¹² Circ. AdE 29/E del 20.03.2001, punto 1.5.

limitatamente al 30% o per l'intero capitale se la rendita è inferiore al 50% dell'assegno sociale. La tassazione della rendita sarà differenziata (esente se limitata alla copertura del rischio demografico, soggetta tassazione se contenente forme di accumulo finanziario).

4.3.2. Assicurazione caso vita

Inquadramento giuridico

Lo schema assicurativo prevede, sostanzialmente, che a fronte del pagamento del premio, l'assicuratore esegua la sua prestazione se l'assicurato sia ancora in vita a una certa data. Di conseguenza, dal punto di vista operativo, si tratta di uno strumento con un funzionamento opposto alle polizze caso morte. In questo senso, le polizze caso vita non sono classificabili come assicurazioni in senso stretto perché non c'è un vero e proprio rischio contro cui ci si assicura. Come nel caso analizzato nel paragrafo precedente, anche il prodotto in esame può prevedere diverse modalità di liquidazione, sotto forma di capitale o di rendita (immediata o differita).

Va sottolineato come l'importo della somma che sarà erogata alla data prestabilita non possa essere definito con certezza, in quanto dipenderà dal rendimento degli investimenti gestiti dalla compagnia, che a loro volta saranno una conseguenza dell'ammontare dei premi versati, della durata del contratto e della politica di investimento seguita. In linea di massima, viene in ogni caso stabilito un minimo, che generalmente corrisponde almeno a quanto è stato versato dal contraente.

La compagnia si impegna a pagare l'ammontare fino a quando l'assicurato è in vita (rendita vitalizia) o per un periodo di tempo concordato. Nel caso in cui l'assicurato dovesse decedere nel periodo di validità del contratto, i premi versati sono rivalutati e trasferiti ai beneficiari indicati in polizza o agli eredi legittimi. Un importante aspetto da sottolineare riguarda l'impignorabilità e l'insequestrabilità delle assicurazioni vita: al di fuori dai casi di responsabilità penale, le somme destinate al contraente e ai beneficiari, infatti, non possono essere oggetto di azioni esecutive o cautelari (art. 1923, C.C.). L'impignorabilità persiste anche nell'ipotesi di fallimento, tranne nel caso di revocatoria fallimentare per gli atti eseguiti dal fallito l'anno precedente la sua bancarotta. In tale evenienza, il capitale sottoscritto e versato all'assicurazione rientra a far parte dei beni appartenenti al fallimento e sarà quindi ricompreso tra quelli attivi da suddividere tra i creditori.

Scopo e motivazioni

Come appena menzionato, lo strumento in questione è utilizzato fondamentalmente per fini protettivi e previdenziali (come forma pensionistica complementare) o come forma di risparmio/investimento, garantendo, in tal modo, serenità economica e il mantenimento di uno stile di vita invariato al raggiungimento di una determinata soglia di età.

Profili fiscali

La detrazione

Non sono previste detrazioni per contratti del tipo indicato. Solo per le polizze stipulate prima del 2001 è prevista una detrazione del 19% del premio pagato, entro l'ammontare massimo di € 530, a condizione che il contratto avesse una durata minima di 5 anni e che in tale periodo non consentisse il riscatto o la concessione di prestiti.

L'imposizione diretta delle somme percepite

Le somme percepite nell'ipotesi in esame costituiscono rendimento finanziario e quindi reddito di capitale da assoggettare a imposta sostitutiva del 26%. La base imponibile sarà data dalla differenza tra capitale corrisposto dall'assicurazione e premio pagato.

Si considera corrisposto, e quindi tassato, anche il capitale convertito in rendita¹³.

4.3.3. Assicurazione con funzione previdenziale

Inquadramento giuridico

Si tratta di strumenti di previdenza complementare, disciplinata dal D.Lgs. 5 dicembre 2005 n. 252, il cui obiettivo è concorrere ad assicurare al lavoratore, per il futuro, un livello adeguato di tutela pensionistica, insieme alle prestazioni garantite dal sistema pubblico di base.

Le tipologie gestite dalle compagnie di assicurazione sono:

- i fondi aperti (art. 12 D.Lgs. 252/2005), rivolti ai destinatari della norma (art. 2), i quali vi possono destinare anche la contribuzione a carico del datore di lavoro a cui abbiano diritto, nonché le quote del TFR;
- i piani pensionistici individuali (Pip) (art. 13 D.Lgs. 252/2005), che rappresentano i contratti di assicurazione sulla vita con finalità previdenziale. Le regole che li disciplinano non dipendono solo dalla polizza assicurativa, ma anche dalle direttive della COVIP. Lo scopo è garantire all'utente diritti e prerogative analoghi alle forme pensionistiche complementari.

In base all'art. 11 della norma, il diritto alla prestazione pensionistica si acquisisce al momento della maturazione dei requisiti di accesso alle prestazioni stabiliti nel regime obbligatorio di appartenenza, con almeno cinque anni di partecipazione alle forme pensionistiche complementari.

Le fonti costitutive possono prevedere la facoltà da parte dell'assicurato di chiedere la liquidazione della prestazione pensionistica in capitale entro il limite del 50% del montante finale accumulato.

Agli iscritti al fondo è data la possibilità di chiedere, nei limiti previsti dalle fonti costitutive, una anticipazione delle prestazioni per eventuali spese sanitarie, per l'acquisto della prima casa per sé o per i figli e per la realizzazione degli interventi di cui all'art 31 della L. 457/1978, documentati secondo le disposizioni della L. 449/1997. L'anticipazione può, inoltre, essere richiesta per altre cause nel limite del 30% della posizione maturata. Dopo due anni di adesione ad un fondo è possibile chiedere il trasferimento della posizione maturata presso altro fondo pensionistico complementare.

Scopo e motivazioni

Volontà di creare forme pensionistiche integrative e complementari rispetto a quella derivante dalla gestione previdenziale in essere, per rispondere ai bisogni di protezione e sicurezza avvertiti dai clienti.

Profili fiscali

La deduzione

L'articolo 10 TUIR, rinviando al D.Lgs. 252/2005, consente la deduzione dal reddito complessivo delle persone fisiche delle somme versate alle forme previdenziali entro l'ammontare massimo di € 5.164,57. L'assicurazione in forma previdenziale deve prevedere l'erogazione della rendita al maturare del diritto alla pensione obbligatoria e avere una durata minima di 5 anni.

La tassazione dei rendimenti

Le forme assicurative previdenziali usufruiscono di una particolare tassazione dei rendimenti calcolate direttamente all'interno della gestione pensionistica. In particolare, si applicherà l'imposta sostitutiva del 20%, in luogo di quella ordinariamente prevista al 26% per i redditi di capitali. L'aliquota scende ulteriormente al 12,50% per i redditi derivanti da titoli di stato o assimilati.

¹³ Art. 45, comma 4, DPR 917/1986.

All'atto dell'erogazione della prestazione (in forma di capitale o di rendita) il beneficiario, sia esso il contraente o suoi eredi, subirà un'ulteriore tassazione del 15%, riducibile fino al 9% in relazione alla durata di appartenenza alla forma previdenziale. La base imponibile su cui calcolare quest'ultima imposta corrisponde al capitale o alla rendita liquidati al netto dei contributi previdenziali che non sono stati dedotti (si tratta infatti di una restituzione del capitale) e dei rendimenti già tassati all'interno del fondo. Sulle parti di rendita maturate fino al 2006 si applicherà la tassazione secondo le aliquote IRPEF ordinarie. La tassazione agevolata permane in caso di anticipazione o riscatto correlati a invalidità permanente, morte, spese sanitarie, inoccupazione.

4.3.4. Assicurazioni miste

Inquadramento giuridico

Si tratta di prodotti che abbinano una copertura del rischio demografico (morte) e una funzione di accumulo del risparmio.

Scopo e motivazioni

Come sottolineato, le motivazioni sottese alla scelta di simili prodotti sono sia di tipo conservativo che di tipo proattivo, avendo riguardo sia alla copertura dai rischi che alla ricerca di rendimento sul risparmio accumulato.

Profili fiscali

La detrazione

Il premio pagato deve essere diviso nelle sue componenti. Sulle quietanze di pagamento devono essere separatamente indicate le varie componenti e, ciascuna, sarà detraibile secondo le regole proprie. Generalmente, in dette formule non sono presenti le funzioni di previdenza integrativa e, quindi, per la componente vita, nessuna detrazione sarà usufruibile.

L'imposizione diretta delle somme percepite

Trattandosi di polizze miste troveranno applicazione diverse modalità di tassazione previste in caso morte o in caso vita secondo l'evento (sinistro) concretamente verificatosi. In caso di morte saranno esenti da IRPEF i capitali percepiti limitatamente alla copertura del rischio demografico. La parte diversa percepita sarà soggetta a tassazione come reddito di capitale ex artt. 44 e seguenti TUIR. Nel caso in cui l'assicurato sia in vita si applicherà la tassazione sui redditi di capitale secondo quanto previsto per le polizze vita. L'Agenzia delle Entrate ha illustrato le modalità di individuazione della frazione imponibile facendo dapprima riferimento al valore di riscatto, ovvero a quanto la compagnia avrebbe dovuto versare al contraente: in buona sostanza si tratta del capitale accumulato (teoricamente non utilizzato per la copertura del rischio morte) e dei successivi rendimenti. Tale valore viene ridotto dei premi pagati (al netto della frazione di copertura del rischio morte). Sulla differenza si applicherà l'imposta sostitutiva del 26%¹⁴. In caso di decesso, se il valore di riscatto è superiore al capitale erogato, si assumerà come primo elemento della differenza il valore erogato. Qualora il valore di riscatto non sia contrattualmente previsto, si assumerà, in suo luogo, la riserva matematica. Se il contratto prevede il pagamento di cedole in acconto nel corso della sua durata e alla fine la liquidazione definitiva, la tassazione è sospesa fino a che la prestazione a carico dell'impresa di assicurazione sia definitiva e, quindi, sia possibile determinare l'effettivo rendimento. Ovviamente, in

¹⁴ Sono previste aliquote inferiori per la parte di rendimento maturata fino al 31 dicembre 2011 (12,50%) e fino al 30 giugno 2014 (20%)

tale occasione, dovranno essere considerati anche gli acconti già corrisposti¹⁵. La tassazione sarà invece applicata anche sui pagamenti di cedole se questi sono corrisposti in via definitiva.

4.3.5. I contratti di capitalizzazione, le polizze *unit linked* e *index linked*

Inquadramento giuridico

Le polizze *unit linked* e *index linked* si caratterizzano per un contenuto prevalentemente finanziario, in quanto le prime sono collegate al rendimento di uno o più fondi di investimento, mentre le seconde hanno come parametro di riferimento indici azionari o altri valori. L'importo che spetterà all'assicurato, dunque, al momento del verificarsi dell'evento considerato, oppure alla scadenza del contratto, sarà determinato dal valore che il fondo, l'indice azionario o quelli che saranno i valori presi a riferimento avranno in quel momento.

I prodotti presenti sul mercato sono di diverse tipologie: mentre alcuni garantiscono un rendimento minimo, lasciando a carico dell'assicurato una quota di rischio solo parziale, altri prevedono che l'intera prestazione sarà connessa all'andamento del fondo o dei parametri di riferimento, attribuendo all'assicurato l'intero rischio finanziario relativo alla performance dello strumento sottostante. L'alea sul valore che l'assicurato riuscirà ad ottenere grava soprattutto sulle polizze *unit linked*, in relazione alle quali, tecnicamente, non è garantita neanche la restituzione totale del capitale investito. Proprio in conseguenza del livello di rischio potenziale da sostenere, recente giurisprudenza ha stabilito che nel caso in cui non sia garantita la restituzione del capitale investito, gli strumenti in questione non sono da annoverarsi tra i prodotti assicurativi, bensì tra i contratti di investimento ordinari¹⁶.

Per ciò che concerne il contratto di capitalizzazione, in base all'art. 179 del Codice delle Assicurazioni private, si tratta di un "contratto mediante il quale l'impresa di assicurazione si impegna, senza convenzione relativa alla durata della vita umana, a pagare somme determinate al decorso di un termine prestabilito in corrispettivo di premi, unici o periodici, che sono effettuati in denaro o mediante altre attività". Tali strumenti hanno una durata minima di cinque anni e possono essere riscattati tramite recesso solo a partire dal secondo anno. In questo caso, contrariamente alle polizze *linked*, il contraente ha certezza della somma che gli sarà restituita alla scadenza.

Scopo e motivazioni

Come sottolineato, le motivazioni sottese alla scelta delle polizze *linked* non sono connesse tanto alla salvaguardia e tutela del patrimonio, quanto alla ricerca di rendimenti in un'ottica meno difensiva e più proattiva, che impongono l'assunzione di un certo livello di rischio, che può essere anche elevato. Uno dei problemi connessi alle polizze *linked* consiste proprio nell'individuare la loro esatta natura: assicurativo-previdenziale secondo alcuni oppure finanziario-speculativa secondo altri. I primi le considerano un prodotto assicurativo vero e proprio, nonostante la forte componente speculativa, in quanto l'assicuratore corre il rischio delle perdite finanziarie ed anche il "rischio demografico", connesso alla durata della vita dell'assicurato. Per i secondi, invece, nelle polizze *linked* i premi sono investiti in prodotti finanziari ed il rischio è ancorato al loro andamento, non già ad un fattore umano, come richiesto dall'art. 1882 c.c. che, nel definire il contratto assicurativo, fa riferimento ad un "fatto attinente alla vita umana". La Suprema Corte, in passato pronunciatisi in materia, ha sostenuto che le somme che rappresentano la funzione di previdenza e risparmio sono sottratte alle azioni esecutive e

¹⁵ Circolare 8/E dell'1 Aprile 2016.

¹⁶ Cassazione, Sentenza n. 10333/2018.

cautelari, sono impignorabili e insequestrabili in base all'art. 1923 C.C.¹⁷. D'altro canto, dalla mancanza del perseguimento di un seppur minimo obiettivo previdenziale, consegue la disapplicazione di tale norma civilistica¹⁸; a tale proposito, giova sottolineare come, secondo alcune pronunce giurisprudenziali, la funzione previdenziale dovrebbe essere in ogni caso prevalente¹⁹.

Per quanto riguarda i contratti di capitalizzazione, le loro caratteristiche (ad esempio la durata minima e la certezza degli importi ottenuti alla scadenza) ne accentuano i contenuti e gli obiettivi di tipo previdenziale.

Profili fiscali

Società

La dottrina prevalente ritiene che la sottoscrizione di polizze finanziarie, così come le operazioni di capitalizzazioni, costituisca un mero investimento e quindi siano iscrivibili in bilancio tra i crediti verso la compagnia assicuratrice. Le rivalutazioni che maturano annualmente concorrono alla formazione del reddito con iscrizione nel conto economico. A richiesta dell'impresa la compagnia di assicurazione non effettua la ritenuta dell'imposta sostitutiva prevista per la tassazione dei redditi di capitale.

Persone fisiche e assimilati

Trattandosi di polizze a contenuto finanziario non sono previste deduzioni e/o detrazioni salvo che il contratto complesso preveda una parte per la copertura del rischio morte o invalidità permanente.

L'imposizione diretta delle somme percepite

I proventi derivanti dalle polizze finanziarie sono sostanzialmente inquadrabili tra i redditi di capitali o tra i redditi diversi. L'articolo 44 del TUIR contempla tra i redditi di capitale sia "i redditi compresi nei capitali corrisposti in dipendenza di contratti di assicurazione sulla vita e di capitalizzazione" (lettera g-quater) sia "i redditi derivanti dai rendimenti delle prestazioni pensionistiche di cui alla lettera h-bis) del comma 1 dell'articolo 50 erogate in forma periodica e delle rendite vitalizie aventi funzione previdenziale" (lettera g-quinquies). Fermo restando che le rendite vitalizie o a tempo determinato, non aventi funzioni previdenziali²⁰, sono considerate reddito di lavoro dipendente, i rendimenti delle relative gestioni sono considerati redditi di capitale. Il successivo art. 45 prevede che il capitale si considera corrisposto anche se lo stesso è convertito in rendita a seguito di opzione, con la sola esclusione delle erogazioni in forma di capitale effettuate a norma della normativa sulla previdenza complementare²¹. Conseguente il reddito è tassato al momento della conversione a prescindere dal fatto che lo stesso sia effettivamente pagato. L'imposta sostitutiva è determinata nella misura del 26% ed è trattenuta direttamente dalle imprese di assicurazioni. Qualora l'impresa di assicurazione non sia residente in Italia, né operi in Italia in regime di libertà di prestazione di servizi, né abbia nominato un rappresentante fiscale la ritenuta deve essere operata dal soggetto impresa, individuale o collettiva, attraverso il quale le somme sono corrisposte²². L'ultimo comma dell'art. 26-ter del DPR 600/73

¹⁷ Cassaz., sentenza del 26 giugno 2000, n. 8676; Cassaz, Sez. Unite, sentenza n. 8271, del 31 marzo 2008.

¹⁸ Tribunale di Parma, sentenza del 10 agosto 2010, n. 1107.

¹⁹ Tribunale di Milano, sentenza del 1 luglio 2014, n. 4734: secondo i giudici, non è possibile applicare l'art. 1923 in quanto nelle polizze analizzata, pur essendo presente una funzione previdenziale, gli obiettivi di investimento si pongono in posizione di prevalenza.

²⁰ Rendite derivanti da contratti di assicurazione sulla vita stipulati con imprese autorizzate dall'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private (ISVAP) ad operare nel territorio dello Stato, o quivi operanti in regime di stabilimento o di prestazione di servizi, che non consentano il riscatto della rendita successivamente all'inizio dell'erogazione (art. 50, comma 1, lett. h, TUIR).

²¹ D.Lgs. 124 del 21 aprile 1993.

²² Il caso è frequente quando le somme sono riscosse per il tramite di società fiduciarie.

prevede che in tutti i casi in cui non sia possibile l'intervento di un intermediario (sostituto di imposta) i redditi siano sottoposti a tassazione direttamente dal contribuente.

La cessione dei contratti

L'eventuale plusvalenza derivante dalla cessione di contratti di assicurazione costituisce base imponibile nella categoria dei redditi diversi. Infatti, la lettera c-quinquies dell'art. 67 TUIR attrae a tassazione "le plusvalenze ed altri proventi, diversi da quelli precedentemente indicati, realizzati mediante cessione a titolo oneroso ovvero chiusura di rapporti produttivi di redditi di capitale". L'Agenzia delle Entrate²³ ha espressamente confermato che le plusvalenze da trasferimento di polizze assicurative configura la fattispecie di reddito diverso soggetto a imposta sostitutiva del 26%²⁴. Peraltro, il successivo art. 68, al comma 5 non prevede la somma algebrica con eventuali minusvalenze²⁵ che quindi sono da ritenere non deducibili. Il comma 9, infine, determina la base imponibile come differenza tra corrispettivi percepiti e somme pagate, ulteriormente ridotta delle somme già tassate come redditi di capitale.

La tassazione in capo ai beneficiari mortis causa

Vale la normativa generale per cui non sono soggette a imposizione le somme percepite in caso di morte in dipendenza da contratti di assicurazione a copertura del rischio demografico. Da ciò si deduce che la componente finanziaria è tassata quale reddito di capitale con imposta sostitutiva del 26% e con le modalità di determinazione sopra previste.

La rendita

Se il contratto prevede l'erogazione in forma di capitale, l'imposta sostitutiva del 26% sarà trattenuta al momento della corrisponsione o della conversione in rendita. Qualora il contratto preveda direttamente l'erogazione di una rendita avente natura previdenziale, il rendimento finanziario è tassato nell'anno di formazione direttamente in capo al soggetto gestore. L'aliquota dell'imposta sostitutiva è del 26%; ovviamente non sarà più applicata l'imposta sostitutiva prevista dall'articolo 44, comma 1, lett. g-quater. La rimanente parte di rendita non sarà tassata in quanto considerata restituzione del capitale versato.

L'imposta di bollo, l'IVAFE e il monitoraggio fiscale

Sono soggetti a imposta di bollo del 2‰ le polizze assicurative del ramo III²⁶ e V²⁷.

L'Agenzia delle entrate²⁸ ha espressamente ricompreso tra le polizze soggette a imposta di bollo le *unit linked* e le *index linked*; risultano quindi escluse le polizze assicurative pure legate al rischio demografico e le polizze aventi finalità previdenziale. Se gli stessi prodotti sono detenuti all'estero, in luogo dell'imposta di bollo darà dovuta l'IVAFE con liquidazione, però, a cura del contribuente utilizzando il quadro RW del modello di dichiarazione personale. L'IVAFE non sarà dovuta tutte le volte in cui la compagnia estera abbia optato per l'applicazione dell'imposta sostitutiva in Italia e per l'applicazione dell'imposta di bollo in modo virtuale oppure abbia affidato tali incarichi a un intermediario residente. La polizza stipulata o detenuta all'estero sarà altresì soggetta a monitoraggio

²³ Risoluzione n. 144/E. del 13 maggio 2002.

²⁴ All'epoca della risoluzione pari al 12,5%.

²⁵ Cfr. Relazione ministeriale al D.Lgs. 461/1997.

²⁶ Le assicurazioni, di cui ai rami I e II, le cui prestazioni principali sono direttamente collegate al valore di quote di organismi di investimento collettivo del risparmio o di fondi interni ovvero a indici o ad altri valori di riferimento (art. 2, D.Lgs. 209/2005).

²⁷ Le operazioni di capitalizzazione (art. 2, D.Lgs. 209/2005).

²⁸ Circolare. 48/E del 21 dicembre 2012.

fiscale (quadro RW) salvo che vi sia l'intervento di un intermediario residente, il quale assume tutti gli obblighi di segnalazione.

L'anagrafe tributaria

Le compagnie di assicurazione hanno l'obbligo di segnalare all'Anagrafe tributaria le operazioni di natura finanziaria da esse intrattenute. Specificatamente per il ramo di vita, le compagnie devono segnalare premi di assicurazione sulla vita, causa morte e contro gli infortuni²⁹. Inoltre, ai sensi dell'art. 7 del DPR 605/1973, le compagnie segnalano tutti i contratti di assicurazione, a esclusione di quelli relativi alla responsabilità civile, nonché le somme erogate a qualsiasi titolo a favore dei danneggiati. Secondo l'ANIA, la locuzione danneggiati escluderebbe la segnalazione delle erogazioni dei contatti vita. Infine, le compagnie devono segnalare all'Archivio dei rapporti finanziari le polizze di natura finanziaria e le movimentazioni effettuate³⁰.

4.3.6. La polizza stipulata dall'impresa (assicurazione key man)

Si è visto sopra come la polizza di tipo finanziario non generi direttamente componenti di reddito ma sia iscrivibile come credito verso l'impresa di assicurazione. Ovviamente costituiranno materia imponibile le variazioni del credito (rendimenti, rivalutazioni, ecc.).

Profili fiscali

La deduzione del costo

La deduzione dei premi pagati per le assicurazioni diverse da quelle a contenuto finanziario è correlata al principio di inerenza, ovvero all'ambito di attività da cui derivano ricavi o altri proventi imponibili. In generale, si potrebbe affermare che l'inerenza sussista tutte le volte in cui il contratto di assicurazione abbia la funzione di eliminare o mitigare oneri potenziali che potrebbero essere imputabili all'impresa sia a titolo di risarcimento danni sia a titolo di mancato guadagno. Innanzitutto, l'inerenza dovrà quindi essere riconosciuta tutte le volte in cui l'impresa si assicuri per un rischio cui potrebbe essere chiamata a rispondere in forza del rapporto intercorrente con i dipendenti/amministratori (morte o infortunio derivante dall'attività svolta all'interno dell'impresa).

L'imposizione diretta delle somme percepite

A prescindere dalla deducibilità del costo, la corresponsione del capitale in capo al beneficiario diverso dall'impresa seguirebbe lo schema generale e, quindi, esenzione dall'imposizione per i capitali corrisposti in caso di morte (a copertura del rischio demografico) e di invalidità permanente, imposizione Irpef negli altri casi. La corresponsione invece all'impresa genera un provento positivo da contabilizzare nella voce A5 del conto economico. I risarcimenti sono considerati sopravvenienza attiva e, come tali, soggetti a imposizione secondo le regole generali del reddito di impresa.

Le imposte di successione

Le somme corrisposte al beneficiario in caso di morte dell'assicurato non sono soggette a tassazione in quanto corrisposte *iure proprio*. Si tratta, sostanzialmente, di un diritto che nasce autonomamente in capo al beneficiario e che, quindi, non facendo parte del patrimonio del *de cuius*, non rientra nell'asse ereditario. In tal senso, anche l'art. 12, comma 1, lettera c, del D.Lgs. 346/1990 esclude dall'attivo ereditario "le indennità di cui agli articoli 1751, ultimo comma, e 2122 del codice civile e le

²⁹ Art. 78, comma 25, L. 413/1991.

³⁰ Art. 7, comma 6, DPR 605/1973.

indennità spettanti per diritto proprio agli eredi in forza di assicurazioni previdenziali obbligatorie o stipulate dal defunto”.

Esistono, peraltro, alcune posizioni giurisprudenziali e dell’Amministrazione finanziaria che tentano di escludere i benefici tutte le volte in cui l’assicuratore non assume alcun rischio demografico o finanziario (o lo assume in misura minima). In tal caso il prodotto viene riqualificato come mero strumento di investimento e soggetto alle ordinarie imposte di successione.

Occorre segnalare, in tale ambito, la sentenza della Corte di Cassazione n. 3263 del 19 febbraio 2016. Con tale pronuncia, pur se emessa a fini civilistici e non fiscali, la Suprema Corte ha stabilito che nel caso di polizze aventi natura finanziaria con beneficiario un soggetto non legato al contraente da vincolo di mantenimento possa configurarsi, fino a prova contraria, una donazione indiretta. La sentenza potrebbe aprire la strada alla tassazione della donazione stessa³¹, quanto meno in relazione al premio pagato. Si aggiunga che la succitata ordinanza della Corte di Cassazione n. 10333 del 30 aprile 2018, legittimando l’interpretazione fornita dal Giudice di merito³², ha qualificato come prodotti finanziari le polizze di assicurazione laddove le stesse siano sfordite della garanzia di conservazione del capitale, sottolineando come tale fattispecie implichi la mancanza della natura assicurativa.

Numerose associazioni di categoria (tra cui ANIA e AIPB) e diversi studi legali hanno confermato che “resta impregiudicata la natura assicurativa delle polizze unit linked” e che la sentenza della Cassazione non è intervenuta in tal senso.

Altri aspetti che il Giudice terrà in considerazione nel qualificare il contratto potranno essere ricercati nel contenuto degli asset e nella loro provenienza, nelle caratteristiche demografiche dell’assicurato (particolarmente anziano e/o malato); nella possibilità per il sottoscrittore di interferire sulle scelte di investimento, nella durata della polizza e nella possibilità di riscatto anticipato³³.

A parte gli aspetti civilistici e contrattuali, e i relativi adempimenti in merito di tutela del risparmio, la riqualificazione come strumento finanziario porterebbe a escludere i benefici in tema di imposte di successione con conseguente tassazione dei capitali percepiti dai beneficiari.

4.4. Patto di famiglia

Inquadramento giuridico

Con la riforma sul patto di famiglia (L. 55/2006³⁴) è stata introdotta la possibilità per l’imprenditore di trasferire la propria azienda (anche sotto forma di partecipazione societaria) al coniuge e/o ad uno o più discendenti, nei limiti e nel rispetto delle norme societarie e di quelle sull’impresa familiare. È un contratto *inter vivos* che comporta un trasferimento immediato della proprietà. Il contratto deve essere stipulato nella forma dell’atto pubblico a pena di nullità. All’atto devono prendere parte il coniuge e tutti coloro che sarebbero chiamati all’eredità, se la successione dell’imprenditore si aprisse al momento dell’atto. L’attribuzione dell’azienda fa sorgere in capo al beneficiario l’obbligo di liquidare agli altri legittimari il corrispondente del valore della legittima in denaro o in natura. Tale obbligo viene meno se la quota di legittima dei non assegnatari è coperta dall’attribuzione di altri beni del disponente o in caso di rinuncia espressa da parte degli aventi diritto. Il contratto può essere:

- impugnato solo per vizi del consenso e la relativa azione si prescrive in un anno;
- sciolto per mutuo consenso o revocato con la stessa forma del primo contratto e con la partecipazione delle medesime parti.

³¹ A. Busani, Le polizze vita sono donazioni indirette, *Il Sole 24 ore*, 15 marzo 2016, p. 41.

³² Corte di appello Milano, sentenza 220/2016 del 21/01/2016.

³³ G. Andreani, IPSOA Quotidiano, 8 maggio 2018.

³⁴ Legge 14 febbraio 2006, n. 55 - "Modifiche al codice civile in materia di patto di famiglia".

Scopo

Predisposizione del trasferimento della azienda di famiglia alle future generazioni, in coerenza con l'orientamento alla continuità, alla crescita ed alla creazione di valore, evitando i problemi potenzialmente scaturenti da una successione.

Profili fiscali

Prima di procedere alla trattazione dei profili tributari inerenti ai diversi trasferimenti realizzati con il patto di famiglia, va evidenziato che nelle diverse opinioni espresse dalla dottrina in ordine a tale istituto, l'unico elemento che non sembra controverso è «la natura liberale» che caratterizza il trasferimento dell'azienda o delle partecipazioni societarie dal disponente al suo discendente. Decisamente più discussa appare, invece, il titolo (oneroso o gratuito) della liquidazione dei legittimari non assegnatari, cui provvede il legittimario assegnatario. A seconda dell'interpretazione adottata, ne discendono rilevanti conseguenze in ordine, soprattutto, alla possibilità di considerare, o meno, tale liquidazione un costo inerente l'acquisto dell'azienda da parte del discendente assegnatario. Sul tema, la Circolare n. 3/E del 2008 ha evidenziato che il patto di famiglia: *“è caratterizzato dall'intento – non prettamente donativo – di prevenire liti ereditarie e lo smembramento di aziende o partecipazioni societarie ovvero l'assegnazione di tali beni a soggetti idonei ad assicurare la continuità gestionale degli stessi”*; il medesimo *“non comporta il pagamento di un corrispettivo da parte dell'assegnatario dell'azienda o delle partecipazioni sociali, ma solo l'onere in capo a quest'ultimo di liquidare gli altri partecipanti al contratto, in denaro o natura”*. L'amministrazione finanziaria, pertanto, esclude la natura onerosa della liquidazione effettuata dal legittimario assegnatario nei confronti degli altri legittimari. Volendo adottare un orientamento interpretativo in linea con le indicazioni fornite dalla prassi amministrativa (al fine di prevenire l'insorgere di eventuali contestazioni in sede di verifica), le considerazioni di carattere tributario che seguono partiranno dall'assunto che il trasferimento d'azienda e/o delle partecipazioni al legittimario assegnatario integra, nei confronti di quest'ultimo, un negozio integralmente a titolo gratuito.

Le imposte dirette: il trasferimento dell'azienda

Si è detto che il trasferimento dell'azienda, da parte del disponente nei confronti dei propri discendenti, concretizza una liberalità. Di conseguenza, sul piano dell'imposizione diretta, detto trasferimento va ricondotto all'art. 58 del Tuir e avverrà in regime di neutralità fiscale. I plusvalori eventualmente maturati in capo all'imprenditore emergono al momento del successivo trasferimento a terzi dell'azienda ricevuta e saranno qualificati come redditi diversi se l'assegnatario con la vendita cessa l'attività d'impresa (art. 67 lett. h-bis del Tuir), ovvero come una componente positiva del reddito d'impresa, se l'attività prosegue dopo la cessione a terzi dell'azienda.

L'art. 58 del Tuir prevede la trasmissione di valori fiscali riferiti all'azienda intesa come complesso unitariamente considerato, senza disporre nulla in merito ai valori cui devono essere iscritti i singoli beni che la compongono. Di questi valori si occupava il c. 2 dell'art. 16 della l. n. 383 del 2001, il quale stabiliva che, in caso di donazione d'azienda, *“i beni e le attività ceduti”* fossero assunti ai valori fiscali del disponente. La norma è stata abrogata con il D.Lgs. n. 247 del 2005 e, secondo alcuni, l'intento è stato proprio quello di offrire un'opportunità di pianificazione fiscale nel passaggio generazionale delle aziende.

Le imposte dirette: il trasferimento delle partecipazioni

Il trasferimento a titolo gratuito di partecipazioni non costituisce fattispecie imponibile né in capo al disponente né in capo all'assegnatario. Fa eccezione il caso in cui le partecipazioni siano detenute dal

disponente in regime di impresa. In tal caso, infatti, il trasferimento delle partecipazioni integra un'ipotesi di destinazione a finalità estranee e, quindi, una fattispecie imponibile.

Gli eventuali plusvalori delle partecipazioni emergeranno al momento della cessione a terzi a titolo oneroso (art. 67, lett. c e c-bis del Tuir). Detta plusvalenza è data dalla differenza tra il corrispettivo percepito all'atto della vendita ed il costo di acquisto della medesima che corrisponde al "costo del donante" (art. 68, co. 6, del Tuir).

La liquidazione dei legittimari non assegnatari

La liquidazione delle quote di legittima spettanti ai non assegnatari non integra, nei confronti di questi ultimi, alcuna fattispecie reddituale: la particolare natura di tale liquidazione non consente di ricondurla ad alcuna delle categorie di reddito disciplinate dal Tuir.

Le imposte indirette

Come anticipato, secondo l'Amministrazione Finanziaria, il trasferimento dell'azienda e/o delle partecipazioni all'assegnatario, nonché la liquidazione (da parte di questo ultimo) dei legittimari non assegnatari integrano due distinti trasferimenti realizzati entrambi a titolo gratuito. L'orientamento adottato comporta rilevanti implicazioni anche con riferimento alle imposte indirette e, in particolare, ai fini dell'individuazione della base imponibile, nonché delle aliquote e franchigie applicabili alla fattispecie. Infatti, al di fuori delle ipotesi che integrano i presupposti per il regime di esenzione (del quale si dirà fra breve), entrambe le liberalità (il trasferimento dell'azienda o delle partecipazioni) scontano oggi l'imposta di successione e donazione³⁵.

Con riferimento al regime di esenzione operante per i passaggi generazionali di aziende e/o partecipazioni, va osservato che l'art. 3, co. 4-ter del D.Lgs. n. 346 del 1990, riconduce tali trasferimenti fra quelli non soggetti all'imposta, in sussistenza dei seguenti presupposti:

- il/i beneficiario/i devono essere il coniuge e/o i discendenti del dante causa;
- gli assegnatari devono proseguire l'attività di impresa o detenere il controllo per almeno 5 anni³⁶;
- apposita dichiarazione di voler usufruire delle agevolazioni contestualmente all'atto di trasferimento o alla presentazione della dichiarazione di successione;
- se vengono trasferite quote o azioni in società di capitali, queste devono consentire di acquisire o integrare il controllo, ex art. 2359, c. 1 n. 1, C.C. (anche se in comproprietà fra più discendenti).

Per quanto concerne il requisito di continuità quinquennale, si deve sottolineare che, a determinate condizioni, non determina decadenza dal regime di esenzione l'ipotesi in cui il discendente assegnatario, prima che sia decorso il quinquennio, decida di conferire l'azienda o le partecipazioni ricevute in una società da lui stesso controllata³⁷. La prosecuzione dell'attività d'impresa è sicuramente ravvisabile tutte le volte che l'azienda viene conferita in una società di persone. Del resto, il requisito del controllo si applica esclusivamente ai trasferimenti aventi ad oggetto quote di partecipazione in società di capitali e, pertanto, non si ritiene necessario verificarne la sussistenza in capo al conferente, nel caso in cui la conferitaria sia una società di persone. Viceversa, nel caso in cui il conferimento sia effettuato nei confronti di una società di capitali, prima che siano decorsi cinque anni, la decadenza dal beneficio dell'esenzione si verifica ogni qual volta le azioni o quote assegnate al conferente non gli

³⁵ L'evoluzione storica del tributo è stata già approfondita nell'ambito del precedente paragrafo 2 della sezione C).

³⁶ Nel caso di trasferimento di quote societarie o di azioni, l'impegno si riferisce alla detenzione del controllo (come definito all'articolo 2359, comma 1, n. 1 c.c.) per uguale periodo di tempo (5 anni).

³⁷ Cfr. Circolare n. 3/E del 2008.

consentano di conseguire o integrare il controllo della società conferitaria, ai sensi dell'art. 2359, comma 1, n. 1), C.C..

Inoltre, se il legittimario assegnatario, prima che siano decorsi cinque anni dal trasferimento dell'azienda, decide di cederne un ramo, la decadenza dal beneficio si verifica limitatamente al ramo d'azienda ceduto, sempreché, relativamente alla parte d'azienda non trasferita, venga proseguito l'esercizio dell'attività d'impresa³⁸. Qualora nel quinquennio si verificano delle operazioni straordinarie che coinvolgono l'azienda trasferita, il requisito della prosecuzione quinquennale dell'attività d'impresa può intendersi assolto nelle seguenti ipotesi:

- operazioni che diano origine a società di persone, ovvero incidano sulle stesse, a prescindere dal valore della quota assegnata al socio;
- operazioni che diano origine, ovvero incidano su, società di capitali, purché il socio mantenga o integri una partecipazione di controllo, ai sensi dell'art. 2359, comma 1, n. 1), del C.C..

Con riferimento al requisito del controllo, va osservato che, in base ad una analisi testuale della norma di riferimento, non appare irrilevante che il requisito del controllo fosse integrato già in capo al disponente. Può darsi, infatti, che il disponente trasferisca all'assegnatario delle quote partecipative che, insieme con altre già detenute dall'assegnatario, consentono a quest'ultimo di detenere una partecipazione di controllo nella società di capitali (controllo che non veniva integrato in capo al disponente, in base alle sole quote partecipative in suo possesso).

Sotto il profilo soggettivo va osservato che l'ambito di applicazione dell'esenzione di cui all'art. 3, co. 4-ter del D.Lgs. 346/1990 è stato ampliato dall'art. 1, co. 31 della L. 244/2007, (finanziaria per il 2008), che ne ha esteso gli effetti anche al trasferimento dell'azienda o delle partecipazioni effettuato a favore del coniuge dell'imprenditore o del possessore delle partecipazioni. Tuttavia, in tal caso, sarà necessario che il passaggio generazionale dell'azienda avvenga mediante istituto diverso dal patto di famiglia (quale per esempio il trust). L'art. 768-bis, C.C., infatti, riserva l'utilizzo del patto di famiglia ai soli discendenti dell'imprenditore (o del possessore di partecipazioni).

Se i presupposti fissati per l'applicazione della norma di esenzione non vengono rispettati, si applica l'imposta di donazione e successione in misura ordinaria, oltre a sanzioni (art. 13 del D.Lgs. 471/1997) e interessi. Come anticipato, secondo l'Amministrazione finanziaria, il trasferimento dell'azienda o delle partecipazioni integra una liberalità diretta, distinta e autonoma dalla liberalità realizzata dal discendente assegnatario nei confronti dei legittimari non assegnatari all'atto della liquidazione delle loro quote di legittima. Pertanto, ai fini dell'individuazione delle aliquote e delle franchigie di imposta si farà riferimento al rapporto di parentela esistente fra disponente ed assegnatario e la base imponibile sarà data dal valore dell'azienda o delle partecipazioni trasferite.

Anche i modelli impositivi applicabili alla liquidazione da parte del discendente assegnatario della quota di legittima spettante agli altri legittimari non assegnatari variano a seconda della natura che si vuole attribuire a detta liquidazione. Se si tiene conto che la medesima rappresenta un obbligo di legge in capo al discendente assegnatario, dovrebbe escludersi la possibilità di qualificarla come una liberalità diretta effettuata dall'assegnatario nei confronti dei legittimari non assegnatari e la si dovrebbe (più correttamente) considerare una liberalità indiretta da parte del disponente nei confronti dei legittimari non assegnatari. In tal caso, la liquidazione della quota di legittima andrebbe assoggettata all'imposta sulle donazioni tenuto conto del legame di parentela esistente tra il disponente e i legittimari non assegnatari.

Tale orientamento, tuttavia, sembrerebbe non essere condiviso dall'Amministrazione finanziaria, la quale considera detta liquidazione un'autonoma liberalità effettuata dall'assegnatario a favore degli altri legittimari. In linea con tale posizione, pertanto, la liquidazione dei legittimari non assegnatari

³⁸ Cfr. Circolare n. 3/E del 2008 e, in senso analogo, Circolare n. 18/E del 2013.

sconterà l'imposta di successione e donazione tenuto conto dei rapporti di parentela o coniugio esistenti fra il legittimario assegnatario e gli altri legittimari.

Se la liquidazione avviene mediante il trasferimento di beni immobili sono dovute anche le imposte ipo-catastali (salvo che si verifichi la descritta ipotesi di esenzione ai fini dell'imposta sulle donazioni). Ovviamente, se il trasferimento è a favore di un soggetto in possesso dei requisiti e delle condizioni previste per l'acquisto della prima abitazione, le ipo-catastali si applicano nella misura fissa.

Infine, va osservato che il co. 1 dell'art. 768-sexies C.C., prevede che, all'apertura della successione del disponente, il coniuge e gli altri legittimari «che non hanno partecipato al contratto» possono chiedere ai beneficiari del medesimo il pagamento della somma (oltre gli interessi legali) prevista dal secondo comma dell'art. 768-quater C.C.. L'obbligazione di liquidare i legittimari sopravvenuti ricade non solo sull'assegnatario dell'azienda o delle partecipazioni ma, come coobbligati solidali, anche su tutti gli altri legittimari che hanno "beneficiato" del patto di famiglia, ottenendo dall'assegnatario la liquidazione della propria quota di legittima. Con riferimento ai modelli impositivi operanti, si sottolinea che detta liquidazione, qualora avvenga mediante stipula di apposito accordo, è riconducibile alla disciplina di cui all'art. 43 del D.Lgs. 346/1990 (accordi per la reintegra dei diritti dei legittimari). Tale accordo, infatti, interviene dopo l'apertura della successione del disponente e l'applicazione della norma appena richiamata risulta funzionale a evitare una duplicazione d'imposta, rispetto a quella assoluta dai coobbligati solidali, con riferimento ai trasferimenti effettuati al momento della conclusione del patto.

4.5. Fondo Patrimoniale della famiglia

Inquadramento giuridico

Tale istituto, presente nel nostro Codice Civile sin dal 1975, consente di destinare un patrimonio al soddisfacimento dei bisogni della famiglia, soprattutto in termini di tutela contro eventuali disavventure patrimoniali del coniuge. In base al disposto dell'art. 167 C.C., i beni che possono far parte del fondo patrimoniale sono di diversa natura:

- beni mobili registrati;
- beni immobili;
- titoli di credito nominativi;

La costituzione può essere fatta dai coniugi (congiuntamente o singolarmente) o anche da un terzo e, pur non realizzando alcuno spostamento patrimoniale in quanto la proprietà dei beni rimane in capo ai coniugi, impedisce agli stessi di utilizzare detti beni per scopi estranei al soddisfacimento dei bisogni della famiglia. La costituzione, che avviene nella forma dell'atto pubblico (anche per testamento nel caso di costituzione da parte di un terzo), può essere contestuale al matrimonio o successiva. Qualora la costituzione avvenga per atto pubblico, deve essere oggetto di:

- trascrizione nei pubblici registri;
- annotazione a margine dell'atto di matrimonio;
- indicazione sul titolo di credito nominativo;

Gli effetti cessano in caso di:

- decesso di uno dei coniugi;
- separazione o divorzio;
- annullamento del matrimonio.

In presenza di figli minori, il fondo avrà vita fino al raggiungimento della maggiore età dell'ultimo figlio. La recente riforma sulle unioni civili e le convivenze di fatto ha attribuito la possibilità di costituire un fondo anche alle coppie dello stesso sesso che abbiano registrato un'unione civile.

In deroga all'art. 2740 C.C., la costituzione del fondo patrimoniale comporta alcuni limiti allo svolgimento dell'azione esecutiva dei terzi creditori dei coniugi, tranne che per le obbligazioni contratte in adempimento degli obblighi dallo stesso scaturenti (soddisfazione dei bisogni della famiglia) ed a condizione che il creditore fosse consapevole che il debito veniva contratto per scopi estranei ai bisogni della famiglia. Occorre avere riguardo al fatto che si considerano contratte per il soddisfacimento dei bisogni della famiglia anche le obbligazioni scaturenti dalla propria attività lavorativa, con possibilità – pertanto – per i creditori di agire forzosamente sui beni. L'onere della prova incombe sul titolare.

Qualora, infine, si possa dimostrare che il fondo è stato costituito con l'intento fraudolento di sottrarre i beni all'azione dei creditori è possibile esperire un'azione revocatoria. Se il debito è preesistente alla creazione del fondo, è applicabile quanto previsto dall'articolo 2929-*bis* C.C.³⁹. La tematica in questione assume connotazioni peculiari nel caso in cui il creditore sia l'Amministrazione Finanziaria. In proposito, una risalente nota ministeriale aveva specificato che detti limiti allo svolgimento dell'azione esecutiva non erano ad essa opponibili (nota 17 dicembre 1983, n. 15/10423). Sul punto, la giurisprudenza ha sostenuto che:

- il fondo osta all'esecuzione del Fisco, poiché i debiti fiscali non sono strumentali al soddisfacimento dei bisogni familiari⁴⁰;
- i carichi fiscali contratti nello svolgimento della professione devono intendersi contratti per soddisfare i bisogni familiari, salvo prova contraria del contribuente⁴¹;
- un debito fiscale non può dirsi contratto per esigenze familiari per il solo fatto che deriva dall'attività professionale, dovendosi prima escludere le esigenze di natura voluttuaria o speculativa⁴².

Con riferimento alla possibilità di iscrivere ipoteca su un bene conferito al fondo, in giurisprudenza si è affermato che:

- l'iscrizione ipotecaria è un atto di natura cautelare non qualificabile come azione esecutiva e pertanto, è possibile procedere a detta iscrizione ipotecaria anche su un immobile conferito al fondo⁴³;
- è possibile iscrivere ipoteca sull'azienda destinata al fondo patrimoniale, unicamente se si dimostra che il credito, per quanto professionale, è stato contratto per soddisfare esigenze familiari⁴⁴;
- l'ipoteca sui beni facenti parte di un fondo è iscrivibile a condizione che l'obbligazione tributaria sia stata contratta per il soddisfacimento dei bisogni familiari (non essendo all'uopo sufficiente

³⁹ La norma testualmente recita: *“Il creditore che sia pregiudicato da un atto del debitore, di costituzione di vincolo di indisponibilità o di alienazione, che ha per oggetto beni immobili o mobili iscritti in pubblici registri, compiuto a titolo gratuito successivamente al sorgere del credito, può procedere, munito di titolo esecutivo, a esecuzione forzata, ancorché non abbia preventivamente ottenuto sentenza dichiarativa di inefficacia, se trascrive il pignoramento nel termine di un anno dalla data in cui l'atto è stato trascritto. La disposizione di cui al presente comma si applica anche al creditore anteriore che, entro un anno dalla trascrizione dell'atto pregiudizievole, interviene nell'esecuzione da altri promossa. Quando il pregiudizio deriva da un atto di alienazione, il creditore promuove l'azione esecutiva nelle forme dell'espropriazione contro il terzo proprietario. Il debitore, il terzo assoggettato a espropriazione e ogni altro interessato alla conservazione del vincolo possono proporre le opposizioni all'esecuzione di cui al titolo V del libro III del codice di procedura civile quando contestano la sussistenza dei presupposti di cui al primo comma, nonché la conoscenza da parte del debitore del pregiudizio che l'atto arrecava alle ragioni del creditore.”*

⁴⁰ CTR Piemonte 11.2.2010, n. 18; CTR Grosseto 30.11.2009, n. 280; CTP Torino, 18.11.2009, n. 56; CTP Mantova, 10.6.2008, n. 71.

⁴¹ CTP Firenze 21.1.2014, n. 88; analogamente Cass. 5.3.2013, n. 5385.

⁴² Cass. 21.10.2015, n. 21396.

⁴³ CTP Brescia, 10.03.2014.

⁴⁴ Cass. 24.2.2015, n. 3738.

che il debito fiscale sia connesso all'esercizio dell'attività imprenditoriale), con onere della prova a carico del debitore opponente⁴⁵.

Il nuovo art. 2929-bis C.c. (aggiunto dal D.L. 83/2015) consente al creditore, che si senta pregiudicato nei suoi diritti, di procedere ad esecuzione sui beni segregati senza previo esperimento dell'azione revocatoria, al verificarsi delle seguenti condizioni:

- il vincolo di destinazione è stato costituito a seguito del sorgere del credito;
- il pignoramento viene eseguito entro un anno dalla trascrizione dell'atto (beni immobili o mobili iscritti in pubblici registri);
- esiste un titolo esecutivo.

In tal caso, il debitore potrà difendersi unicamente facendo opposizione all'esecuzione. Ovviamente, la costituzione del fondo patrimoniale può sempre essere sottoposta ad azione revocatoria se effettuata al fine di eludere il soddisfacimento dei creditori⁴⁶. La Cassazione penale, infine, ha frequentemente ravvisato il reato di fraudolenta sottrazione alla riscossione del fisco (di cui all'art. 11 del D.Lgs. 74/2000) nella costituzione di un fondo patrimoniale⁴⁷.

Scopo e motivazioni

Protezione del patrimonio nell'ottica della sua destinazione all'assistenza ed al mantenimento dei familiari.

Profili fiscali

Imposte dirette

Il fondo patrimoniale non costituisce un'entità autonoma dotata di una propria soggettività passiva e i redditi dei beni appartenenti al fondo sono imputati per metà del loro netto ammontare a ciascuno dei due coniugi (a prescindere dalla titolarità del bene). Nel caso in cui si verifichi la cessazione del fondo patrimoniale in presenza di figli minori, invece, i redditi dei beni che rimangono destinati al fondo sono imputati per intero al coniuge superstite o al coniuge cui sia stata esclusivamente attribuita l'amministrazione del fondo medesimo (art. 4, co. 1, del TUIR).

Anche le plusvalenze di cui agli artt. 67 e 68 del TUIR, ove derivanti dalla cessione di beni appartenenti al fondo patrimoniale, devono essere imputate al 50% fra i coniugi, secondo i criteri di cui all'art. 4 del TUIR, posto che detto articolo non attribuisce alcuna rilevanza alla fonte reddituale⁴⁸. Al verificarsi di una delle ipotesi di cui all'art. 171 C.C.⁴⁹, i redditi dei beni che rimangono destinati al fondo devono essere imputati per l'intero ammontare al coniuge superstite o al coniuge al quale è stata attribuita l'amministrazione del fondo in via esclusiva.

Infine, con riferimento alla destinazione al fondo di (singoli) beni relativi all'impresa, va sottolineato che la medesima integra un'ipotesi di destinazione a finalità estranee. A prescindere, infatti, dal fatto che la destinazione al fondo sia avvenuta, o meno, con riserva di titolarità sul bene da parte

⁴⁵ Cass. 15 aprile 2016, n. 7521.

⁴⁶ Tribunale Padova (11.2.2014) ha dichiarato l'inefficacia nei confronti del fallimento, del fondo patrimoniale nel quale l'imprenditore aveva fatto confluire l'unico immobile

⁴⁷ Cass. 31.5.2012, n. 21013; Cass. 15.6.2011, n. 23986; Cass. 7.10.2009, n. 38925.

⁴⁸ Tale principio di imputazione del reddito vale anche in sede di applicazione della cedolare secca, "in considerazione del comune presupposto impositivo e del carattere alternativo della cedolare secca rispetto all'Irpef, risultando ciò assorbente rispetto al requisito soggettivo previsto dall'art. 3, comma 1, del D.Lgs. 23/2011, concernente la proprietà dell'immobile". Di conseguenza, anche il coniuge non titolare dell'immobile destinato al fondo, può optare autonomamente per l'applicazione della cedolare secca sui canoni di locazione lui imputati al 50% per effetto dell'atto di destinazione patrimoniale.

⁴⁹ Cessazione degli effetti civili del matrimonio, morte di uno dei coniugi.

dell'imprenditore, una volta confluito nel fondo, il bene viene per legge destinato al soddisfacimento dei bisogni familiari. Di conseguenza, in capo all'imprenditore conferente tale destinazione darà luogo a ricavi (in caso di "beni merce") o plusvalenze (in caso di "beni strumentali").

Imposte indirette

La tassazione dell'atto costitutivo del fondo patrimoniale varia in funzione del fatto che detta costituzione determini o meno degli effetti traslativi dei beni destinati al fondo. Si possono verificare, infatti, le seguenti ipotesi:

- fondo costituito con beni in comunione legale;
- fondo costituito con beni di proprietà di uno dei coniugi (o di un terzo), con riserva di titolarità sul bene;
- fondo costituito con beni di proprietà di uno dei coniugi (o di un terzo), senza riserva di titolarità sul bene.

La Circolare 30 novembre 2000, n. 221/E (successivamente richiamata dalla Circolare 22 gennaio 2008, n. 3/E) ha evidenziato che nell'ipotesi in cui alla costituzione del fondo patrimoniale provveda uno dei coniugi mediante il conferimento di beni di sua proprietà, riservandosene la titolarità, non è rinvenibile alcun effetto traslativo dell'atto. Il mancato verificarsi di effetti traslativi induce ad inquadrare la fattispecie nell'ambito di operatività dell'art. 11 della Tariffa parte prima allegata al D.P.R. 131/1986 (Testo Unico dell'imposta di registro) e quindi ad assoggettarlo ad imposta in misura fissa. Similmente sconta l'imposta di registro in misura fissa il fondo patrimoniale costituito con beni che sono già nella titolarità di entrambi i coniugi; posto che, anche in questo caso, non si verifica alcun effetto traslativo. Nella diversa ipotesi in cui la costituzione del fondo patrimoniale comporta degli effetti traslativi (fondo costituito con beni di uno solo dei coniugi o di un terzo, senza riserva di titolarità sui beni medesimi) trova applicazione l'imposta di successione e donazione e l'aliquota dell'imposta andrà individuata in base al rapporto di coniugio o parentela esistente fra il disponente e il "destinatario dell'attribuzione". In proposito, tuttavia, va segnalato che anche nell'ipotesi in cui il fondo è costituito con beni di proprietà di un terzo che se ne riservava la titolarità, non si verifica alcun effetto traslativo e, pertanto, sarebbe legittimo applicare unicamente l'imposta di registro in misura fissa. Tuttavia, l'Amministrazione finanziaria ritiene che, in questa ipotesi, l'atto debba scontare comunque l'imposta di successione e donazione in misura proporzionale (circ. n. 221/E del 2000 e circ. n. 3/E del 2008). Infine, le successive eventuali attribuzioni di beni, conseguenti al venir meno del fondo patrimoniale (es: scioglimento del matrimonio con attribuzione dei beni in proprietà ai figli, per disposizione del giudice) scontano autonoma imposizione, a prescindere dalle imposte già assolte.

4.6. Atti di Destinazione ex art. 2645-ter C.C.

Inquadramento giuridico

Si tratta di atti unilaterali, stipulati nella forma dell'atto pubblico, con i quali i beni immobili e mobili registrati sono destinati alla realizzazione di interessi meritevoli di tutela per un periodo massimo:

- a) pari alla vita del beneficiario, se questi è una persona fisica;
- b) di 90 anni se il beneficiario è una persona giuridica o una pubblica amministrazione.

Tali atti possono essere trascritti per rendere opponibile ai terzi il vincolo di destinazione e possono contenere specifiche clausole di risoluzione automatica e/o di cessazione. Come per il fondo patrimoniale, l'esecuzione forzata sui beni destinati è esperibile solo per obbligazioni contratte in adempimento del vincolo di destinazione, con la precisazione che si applica, anche in questo caso, la disciplina di cui all'art. 2929-bis C.C. sopra delineata.

A differenza di quanto previsto per il Fondo Patrimoniale, non possono essere oggetto di atti di destinazione i titoli di credito. Il soggetto conferente con questo atto, che costituisce una segregazione del patrimonio attuata mediante apposizione di un vincolo di destinazione ad alcuni beni, deve realizzare un interesse effettivamente meritevole di tutela, ai sensi dell'art. 1322, comma 2, C.C., interesse che riguarda un beneficiario specifico o una determinata categoria di beneficiari, in favore del quale/dei quali devono essere utilizzati i beni ed i relativi frutti.

Il punto debole dell'Istituto deriva dal fatto che non vi è un'elencazione specifica di quelli che sono o possono essere *gli interessi meritevoli di tutela* e, anzi, l'argomento è dibattuto. In via generale e non esaustiva, si considerano meritevoli di tutela gli interessi diretti a:

- salvaguardare i bisogni della famiglia;
- sostenere l'avviamento professionale;
- sostenere l'educazione, l'istruzione e l'avviamento al lavoro di un figlio, anche portatore di disabilità;
- garantire l'autonomia di persone anziane non autosufficienti;
- tutelare la famiglia di fatto.

Scopo e motivazioni

Separazione di una parte dei beni costituenti il patrimonio del conferente, destinandoli al perseguimento di un fine specifico. La conseguenza è che i beni conferiti sono sottratti alla garanzia patrimoniale del debitore (ex art. 2740 C.C.).

Profili fiscali

Nella fattispecie destinativa 'pura' ex art. 2645-ter C.C.:

- a. in mancanza di un trasferimento, è dovuta l'imposta di registro in misura fissa, nonché l'imposta ipotecaria in misura fissa, dovendosi comunque procedere alla pubblicità nei registri immobiliari del vincolo costituito sul bene. Non è, invece, dovuta l'imposta catastale;
- b. in presenza di un trasferimento a favore dell'attuatore, si ritengono dovute l'imposta sulle successioni e donazioni (in riferimento al rapporto di parentela o di coniugio eventualmente esistente tra il disponente e il soggetto destinatario del trasferimento/ attuatore), e le imposte catastali, secondo i criteri impositivi ordinari;
- c. in previsione di un trasferimento ulteriore a favore dei beneficiari 'finali', l'Agenzia reputa che tale successiva attribuzione del bene o diritto vincolati sia soggetta "*ad autonoma imposizione, a seconda degli effetti giuridici, indipendentemente da ogni precedente disposizione*".

4.7. Soluzione societaria

Inquadramento giuridico

Sotto il profilo giuridico, il conferimento in una società di capitali, assume efficacia dalla data di iscrizione al Registro Imprese e deve essere:

- deliberato dall'assemblea (straordinaria) della Società;
- effettuato per atto pubblico;
- corredato da una perizia di stima dell'azienda conferita, volta a garantire l'integrità del capitale sociale della conferitaria, in cui il perito viene nominato:
 - dalla Società stessa se questa è una srl,
 - dal Presidente del Tribunale se è una spa.

Nel caso di spa gli amministratori (ex art. 2343 C.C.), entro 180 giorni, devono controllare le valutazioni contenute nella perizia e, se del caso, revisionarle, con riduzione del capitale sociale se il valore risulta

inferiore di oltre un quinto (salva la possibilità del conferente di integrare quanto conferito). La perizia spesso, oltre all'azienda conferita, viene estesa anche alla Società conferitaria per poter costituire supporto alle determinazioni relative alla percentuale di capitale sociale attribuita al conferente rispetto a quella residuante agli originari soci della Società.

Nel caso di società di persone, invece, l'atto viene effettuato per scrittura privata autenticata e assume efficacia dalla data di stipula. La perizia non è indispensabile anche se, spesso, viene comunque redatta (da perito scelto dalle parti) al fine di stabilire le percentuali di capitale sociale attribuite al conferente rispetto ai soci originari.

In ogni caso, qualsiasi sia la forma societaria della conferitaria:

- tutti i contratti, compresi quelli di lavoro, di carattere non personale, sono trasferiti alla Società;
- salvo patto contrario, i crediti dell'azienda conferita sono ceduti alla Società (anche in assenza di notifica al debitore ceduto);
- mentre per i debiti, se non esclusi dal conferimento, sono trasferiti alla Società ma senza effetto liberatorio per il conferente, salvo il suo esplicito consenso.

In conseguenza dell'ultimo punto che precede, in assenza di consenso, sotto il profilo della tutela del proprio patrimonio, il conferente sarà al riparo dai creditori ceduti solo dopo che la Società avrà onorato i debiti trasferite.

E naturalmente, sia per questi che per eventuali altri creditori, la partecipazione ottenuta dal conferimento potrà costituire oggetto di aggressione, con i limiti e le specificazioni, tuttavia, di cui abbiamo parlato al punto relativo alle motivazioni della cosiddetta "soluzione societaria".

Scopo e motivazioni

Flessibilità

Una prima motivazione favorevole alla soluzione societaria va individuata nella miglior gestibilità dei beni "de quo". Specialmente in presenza di una pluralità di beni (pensiamo, ad esempio, al possesso di svariati immobili locati), la gestione societaria consente un'amministrazione organica e unitaria, con l'impostazione di una opportuna contabilità e, di conseguenza, una miglior pianificazione dei flussi finanziari e degli eventuali investimenti manutentivi. Come conseguenza, sarà anche più facile l'accesso al credito bancario, poiché qualsiasi banca sarà sicuramente più propensa a concedere credito alla Società che, a parità di garanzie reali e/o personali concesse, attraverso bilanci e business plan, può dimostrare la sostenibilità degli investimenti che chiede vengano finanziati.

Inoltre, una volta che i beni siano trasferiti (usiamo volutamente un termine generico che riassume tutte le possibili operazioni: cessione, conferimento, donazione...) all'interno della Società, la successiva cessione, totale o parziale, della partecipazione in essa ci potrà consentire di perseguire ulteriori obiettivi.

Più agevole accesso al mercato

In primo luogo, attraverso la cessione della partecipazione si potrà attuare, di fatto, la cessione dei beni trasferiti alla Società. Questo, ad esempio, potrà permettere di trovare dei soggetti con cui condividere gli assets (sarà addirittura una strada sostanzialmente obbligata quando i beni "de quo" costituiscano un'azienda) o a cui, addirittura, cederli.

Maggiore facilità nel raggiungimento degli obiettivi successivi

Allo stesso modo, la gestione in ambito successorio delle quote della Società, consentirà di raggiungere obiettivi quali una più semplice differenziazione delle quote di proprietà attribuite a ciascun erede/donatario (ovviamente nel rispetto della cosiddetta "legittima") ovvero, attraverso la blindatura della *governance* della stessa Società, una stabilizzazione nella gestione dei beni in essa trasferiti.

Ad esempio: X, che possiede 10 immobili e ha 2 figli (Y, capace e responsabile e Z, soggetto debole o, addirittura, dissoluto), vuole salvaguardare il proprio patrimonio anche dopo la propria morte. Aniché destinare per testamento parte degli immobili a ciascuno (sapendo che Z li dilapiderà velocemente) o lasciarli in comproprietà (con prevedibili litigi sulla gestione), X potrà conferirli in una srl e, per testamento, lasciare il 51% a Y e il 49% a Z. In questo modo l'amministrazione della srl e, di conseguenza, dell'intero patrimonio sarà affidata a Y che amministrerà prudentemente e saggiamente, presumibilmente anche nell'interesse di Z.

Tutela nei confronti dei creditori

Ancora, il trasferimento in una Società del proprio patrimonio o di parte di esso, specie se effettuato in momenti ampiamente antecedenti rispetto al verificarsi di ipotetiche situazioni di default personale (così da scongiurare o quantomeno limitare il rischio di azioni revocatorie), potrà agevolare la tutela di esso anche dai creditori dell'individuo. Sotto questo profilo la situazione è diversa a seconda del tipo di società. Relativamente alle quote di società di persone, infatti, la giurisprudenza consolidata ritiene che, salvo il caso rarissimo ove lo statuto ne preveda la libera circolazione, esse siano insequestrabili e impignorabili, posto che, dato il principio base dell'*intuitus personae* che le connota, l'inserimento nella compagine sociale di un soggetto terzo senza che vi sia il consenso degli altri soci è da ritenersi incompatibile con i caratteri di tale società⁵⁰.

Per le società a responsabilità limitata, invece, l'art. 2471 C.C. dispone specificamente in merito all'espropriazione della quota da parte del creditore personale del socio. Quindi, contrariamente al caso della società di persone, il creditore può agire ma, anche in questo caso, se lo statuto prevede clausole di prelazione da parte degli altri soci (ciò che rappresenta la regola) e questi ultimi sono "vicini" al debitore, potranno godere del vantaggio di poter agire di rimessa rispetto ad offerte provenienti dall'esterno. Si consideri che, nel caso di quote di minoranza, non sarà facile trovare dei terzi interessati al loro acquisto, perlomeno a un prezzo congruo in rapporto al valore ipotetico della società. Quindi, in assenza dell'accordo ipotizzato dal comma 3 del citato art. 2471 C.C. e a fronte di successivi incanti andati deserti, al creditore non resterà che chiedere l'assegnazione della quota ex art. 535, c.2, c.p.c. (presumibilmente possibile, nonostante la recente modifica dell'art. 538 c.p.c. possa farne dubitare). Ma anche riuscendo nell'intento, il creditore, per soddisfarsi, non potrà che cercare di recedere dalla società e, per questa via, farsi liquidare. Ma sappiamo che il recesso non è per nulla agevole. Analoghe considerazioni possono valere anche per le spa, salvo che in queste società le clausole di prelazione sono meno frequenti e, se esistenti, normalmente più blande nel contenuto.

Infine, sempre sotto il profilo della tutela dai creditori personali, pur escludendo operazioni in frode ad essi e pur considerando l'operatività dell'azione revocatoria (anche fallimentare se del caso), è evidente che il più veloce e agevole trasferimento di partecipazioni sociali rispetto al trasferimento di beni, offra migliori opportunità di difesa.

Aspetti fiscali

Andando oltre i costi di trasferimento (analizzati di seguito per ogni singola operazione), la scelta di una soluzione societaria potrebbe garantire anche dei risparmi fiscali. In particolare, a fronte di un patrimonio che garantisca dei flussi reddituali importanti, una tassazione "flat" al (24 + 3,9 =) 27,9% (ovviamente nel caso di opzione per una società di capitali) potrebbe dare, almeno temporaneamente, cospicui risparmi rispetto a una tassazione progressiva in capo alla persona fisica.

⁵⁰ Sul punto, Cass. 15605 del 07.11.2002; Corte d'Appello di Milano 23.03.1999, da ultimo Rovigo, ordinanza del Giudice dell'Esecuzione del 21.10.2016.

Conferimento di azienda

Relativamente alle imposte indirette l'operazione di conferimento d'azienda è esclusa da IVA ex art.2, c.3, del DPR 633/1972, mentre sconta l'imposta di registro fissa di euro 200,00 e, solo in presenza di immobili, l'imposta ipotecaria e l'imposta catastale, sempre nella misura fissa di euro 200,00 cadauna. Le imposte sono dovute in solido da conferente e conferitaria anche se, nella prassi, abitualmente si concorda che siano a carico della conferitaria (ovviamente tale accordo non vincola il Fisco per il quale permane il vincolo solidale).

Relativamente alle imposte dirette l'operazione di conferimento d'azienda è essenzialmente neutrale ex art.176 del TUIR. Questo significa che, pur in presenza di una valutazione dell'azienda (ad esempio nella perizia di stima) superiore al valore fiscale della stessa in capo al conferente:

- per il conferente stesso non vi sarà imponibile tassabile e la partecipazione ricevuta verrà assunta al suddetto valore fiscale (sicché l'eventuale plusvalenza tassabile si realizzerà solo nell'eventuale, successivo, momento della cessione della partecipazione a un prezzo superiore);
- per la Società conferitaria sarà possibile iscrivere in bilancio il valore maggiore senza che, con ciò, emerga imponibile (ovviamente vi sarà un doppio binario per cui, ad esempio, gli ammortamenti civilistici saranno sui maggiori valori, mentre quelli fiscali solo sui valori fiscalmente riconosciuti).

La Società, tuttavia, per eliminare tale doppio binario, (ex art.176, c.2-ter TUIR), potrà optare per l'affrancamento dei maggiori valori versando, in tre rate annuali, un'imposta sostitutiva che, quando il maggior valore riguarda immobilizzazioni materiali e immateriali (come avviene di norma) è: del 12% per valori da affrancare sino a euro 5.000.000; del 14% sul surplus sino a euro 10.000.000; del 16% sulla parte eccedente gli euro 10.000.000.

Per l'affrancamento di avviamento, marchi e altre attività immateriali l'aliquota dell'imposta sostitutiva è unica al 16%, così come per le partecipazioni di controllo nell'ambito di un bilancio consolidato, mentre è del 20% per l'affrancamento del maggior valore attribuito ai crediti ed è ordinaria per gli altri valori (poste del circolante o attività finanziarie).

Cessione d'azienda

L'operazione è esclusa da IVA ex art. 2, c. 3, DPR 633/72, mentre è soggetta a imposta di registro sul valore corrente (cioè non sul corrispettivo pattuito ma sul valore di comune commercio, soggetto a valutazione da parte dell'Agenzia delle Entrate) dell'azienda ceduta (quindi attività meno passività). Su tale valore si applicano, in proporzione alla composizione delle attività, le aliquote proprie dei beni che le compongono (immobili 9%, mobili e avviamento 3%, crediti 0,5%, ecc.).

In relazione al profilo dell'imposizione diretta, il cedente (ipotizziamo che sia ceduta l'intera, unica, azienda) sarà tassato aumentando i propri redditi del periodo d'imposta, della plusvalenza derivante dalla cessione. Nel caso l'azienda sia posseduta da più di 5 anni, tuttavia, potrà optare per la tassazione separata.

Conferimento di fabbricati a un veicolo societario

Il conferimento di fabbricati abitativi o diritti reali su di essi sconta un tributo nella misura del 9%. La base imponibile è rappresentata dal valore catastale dei fabbricati conferiti. Il conferimento può riguardare anche il mero diritto di nuda proprietà sul fabbricato, cui ovviamente non si accompagna un diritto reale di godimento a favore della società, permanendo esso nella sfera del conferente. Tale operazione, che sotto il profilo fiscale è assoggettata al medesimo "trattamento" del conferimento della piena proprietà, può assumere tuttavia peculiare significato in una prospettiva maggiormente conservativa dell'immobile, potendo trovare la propria ragion d'essere nella procrastinazione del predetto godimento.

Il conferimento del fabbricato abitativo può dar luogo a fattispecie diversificate, a seconda che l'immobile conferito sia destinato a divenire strumentale all'attività commerciale esercitata (si tratta in questo caso di bene strumentale per destinazione e non per natura), nel qual caso partecipa alle vicende societarie insieme al complesso aziendale, oppure sia destinato a restare meramente a disposizione dell'impresa, nel qual caso, almeno da un punto di vista fiscale, soggiace al peculiare regime di cui all'art. 90 TUIR. Anche l'operazione di "cessione" del fabbricato abitativo a società semplici di mero godimento, essendo un atto ontologicamente dispositivo, sfugge a logiche di tipo conservativo e mal si attaglia a strategie di conservazione, tutela e valorizzazione.

Conferimento di terreni agricoli

Il conferimento di terreni agricoli in società normalmente risponde alla ratio di destinare il bene in oggetto allo svolgimento di un'attività d'impresa agricola. Questo accade quando il conferimento avviene nei confronti di una società semplice, che, come detto sopra, salvo il caso delle società di mera gestione immobiliare, rappresenta lo schema che meglio si attaglia a tale tipo di attività; e succede anche nel caso di società di capitali oggettivamente agricole (Srl e Spa), che sono appunto oggettivamente ed ontologicamente preposte all'esercizio di tale attività.

In entrambi questi casi, il terreno agricolo trova la sua naturale e fisiologica collocazione nel capitale sociale di un ente istituzionalmente preordinato allo svolgimento di attività agricola.

Nel caso in cui invece il terreno agricolo sia conferito in una società oggettivamente commerciale, esso assume la valenza di "bene patrimonio", meramente tenuto a disposizione e non funzionalmente collegato al fine istituzionale della società.

La distinzione sopra individuata non è di poco conto, ove si pensi che nel primo caso, la fisiologica destinazione del bene all'esercizio di un'attività agricola consente l'applicazione delle imposte indirette sul trasferimento in misura agevolata (imposte di registro e ipotecaria dovute in misura fissa pari ad euro 200 ciascuna e imposta catastale dell'1%); invece, il conferimento di un terreno agricolo in una società commerciale sconta un'imposta di registro nella misura del 12% (con un minimo di 1.000,00 euro), unitamente alle imposte ipotecaria e catastale nella misura fissa di 50 euro ciascuna.

Partecipazioni

Sotto il profilo fiscale, indipendentemente dalla forma dell'atto di conferimento, esso sconta l'imposta di registro nella misura fissa di euro 200,00. Per quanto riguarda l'imposizione diretta, invece, la regola generale è dettata dall'art. 9 del TUIR che dispone la tassazione della plusvalenza intesa come differenza tra valore realizzato e costo fiscalmente riconosciuto in capo al conferente, salva la deroga di cui all'art. 177 del TUIR per le partecipazioni il cui acquisto determina, in capo alla conferitaria, il diritto di controllo nella partecipata. Il valore realizzato, data l'assenza nel conferimento di corrispettivi monetari, è determinato in misura pari all'aumento del patrimonio netto della conferitaria. Sino al 31.12.2018, se non è applicabile la deroga di cui al citato art. 177., sulla plusvalenza, si applicherà il "regime della dichiarazione" se la partecipazione è qualificata mentre dal 01.01.2019, anche in questo caso, si applicherà l'imposta sostitutiva del 26%.

4.8. Trust

Inquadramento giuridico

È un istituto di derivazione anglosassone e di *common law* finalizzato alla regolamentazione di una molteplicità di rapporti giuridici di natura patrimoniale, nell'interesse di uno o più beneficiari e che

consente di creare diverse posizioni giuridiche legate da rapporti fiduciari. Le posizioni giuridiche ricorrenti nella costituzione di un *trust* sono tre, più una eventuale:

- il disponente: colui che promuove e/o istituisce il *trust*;
- il gestore/affidatario (*trustee*) che gestisce/amministra i beni conferiti in *trust* dal disponente secondo le regole da questi fissate nell'interesse di uno o più beneficiari o per il raggiungimento dello scopo indicato;
- il beneficiario;
- il guardiano (*protector*) è la quarta figura, come detto, facoltativa alla quale, possono essere attribuite quattro funzioni: i) l'esercizio di poteri dispositivi o gestionali (comunemente la revoca e nomina *trustee*); ii) esprimere il proprio placet sulle decisioni assunte dal *trustee*; iii) Impartire direttive o istruzioni al *trustee* per compimento specifici atti; iv) controllo sull'operato del *trustee*.

L'effettivo proprietario dei beni diventa il *Trustee*, che li amministra, gestisce e ne dispone per il tempo previsto nell'atto istitutivo e secondo le istruzioni ricevute, per il raggiungimento dello scopo, sotto la vigilanza di un supervisore (guardiano), se previsto. Il *Trust* è diverso dal rapporto fiduciario in quanto la Società fiduciaria è semplice intestataria, in forma anonima, dei beni interessati, che restano però di proprietà del cliente, mentre nel *Trust* i beni costituiscono una massa patrimoniale separata e distinta da quella del disponente e del *Trustee*. Al momento dell'istituzione il disponente, sottoscrive un atto istitutivo di *Trust* ed un atto di conferimento di beni o dei diritti (il conferimento può anche essere effettuato in un momento successivo). È ammissibile disporre un *Trust* nel proprio testamento. Le ragioni che più di sovente stanno alla base della costituzione di un *trust* sono:

- tutela del patrimonio per finalità successorie;
- tutela di minori o di soggetti affetti da disabilità;
- beneficenza;
- forme di investimento e pensionistiche;
- vantaggi di natura fiscale.

Il patrimonio oggetto del *Trust* può comprendere qualsiasi bene. Si tratta comunque di uno strumento da maneggiare con cura per evitare violazioni della normativa italiana, anche se permette di ottenere una notevole personalizzazione e di fornire una risposta alle più varie esigenze, tra cui, ad esempio quelle connesse al passaggio generazionale. Anche il *Trust*, al pari del fondo patrimoniale, per consolidarsi rispetto alle azioni revocatorie necessita di un termine di 5 anni.

Scopo e motivazioni

Separazione della parte di patrimonio conferita in *trust* da quella che resta nella sfera patrimoniale del disponente (effetto segregativo). Tale elemento rende il *Trust* più idoneo a proteggere un patrimonio e a realizzare la destinazione secondo gli obiettivi fissati dal disponente.

Profili fiscali

Il regime di tassazione dei redditi del *trust* varia a seconda che l'atto istitutivo individui o meno i beneficiari di reddito. Pertanto, come meglio specificato di seguito, ai fini impositivi occorre distinguere tra due principali tipologie:

- *trust* con beneficiari di reddito individuati, i cui redditi vengono imputati per trasparenza ai beneficiari (*trust* trasparenti);
- *trust* senza beneficiari di reddito individuati, i cui redditi vengono direttamente attribuiti al *trust* (*trust* opachi).

Nel primo caso, il *trust* non è considerato un autonomo soggetto passivo d'imposta, con la conseguenza che il reddito da esso prodotto è assoggettato a tassazione in capo ai beneficiari in

proporzione alla quota di partecipazione detenuta, come individuata nell'atto di costituzione del *trust* o in altri documenti successivi ovvero, in mancanza, in parti uguali.

Nell'ipotesi di *trust* opaco, il *trust* è autonomo soggetto passivo d'imposta e, dunque, il reddito prodotto viene tassato direttamente in capo allo stesso, con applicazione dell'aliquota ordinaria Ires.

Il reddito del *trust* deve essere determinato facendo applicazione delle norme previste per:

- gli enti commerciali residenti, se il *trust* è residente e svolge in via esclusiva o principale attività commerciale (artt. 81-142 del TUIR);
- gli enti non commerciali residenti, se il *trust* è residente e non svolge in maniera prevalente attività commerciale (artt. 143-150 del TUIR);
- gli enti commerciali non residenti (artt. 151 e 152 del TUIR);
- gli enti non commerciali non residenti (articoli 153 e 154 del TUIR).

Imposte indirette

In relazione alle imposte indirette, i momenti "potenzialmente rilevanti" nella vita di un *trust* sono:

- la stipula dell'atto istitutivo (con o senza dotazione patrimoniale);
- l'atto di dotazione patrimoniale del *trust* da parte del disponente (*settlor*);
- il trasferimento dei beni in *trust* ai beneficiari finali dello stesso, da parte del *trustee*.

Quando l'atto costitutivo non contiene anche la dotazione patrimoniale del *trust*, non realizza alcun trasferimento di tipo patrimoniale, né costituisce vincoli di destinazione. La Circolare 48/E del 2007 sul punto ha evidenziato che l'atto costitutivo del *trust*, che non contenga al suo interno anche la dotazione patrimoniale dello stesso, va assoggettato ad imposta di registro in misura fissa e non ad imposta di successione e donazione (non implica la costituzione di alcun vincolo di destinazione). L'imposta di registro deve essere applicata in misura fissa ex art. 11 della Tariffa parte prima allegata al D.P.R. 131/1986 (altri atti non aventi contenuto patrimoniale). L'atto con il quale viene costituito il patrimonio del *trust*, viceversa (il *trust fund*), è quell'atto con il quale il disponente (*settlor*) destina i beni al fondo del *trust* e li affida all'amministrazione del *trustee*. Con la Circolare 48/E del 2007, l'Agenzia delle Entrate ha espressamente affermato la riconducibilità dell'atto di dotazione patrimoniale del *trust* al concetto di atti da cui deriva l'effetto della "costituzione di vincoli di destinazione", assoggettati ad imposta sulle successioni e donazioni.

In merito alle modalità di applicazione dell'imposta sulle successioni e donazioni agli atti in esame, si registrano diversi orientamenti interpretativi dei quali è opportuno fare dare atto.

Secondo l'Amministrazione finanziaria, il conferimento di beni nel *trust* (o il costituito vincolo di destinazione che ne è l'effetto) va assoggettato all'imposta di successione e donazione in misura proporzionale al momento della dotazione patrimoniale del *trust* e questo anche nel caso in cui il *trust* sia formalmente privo di effetti traslativi, in quanto non prevede dei beneficiari finali del patrimonio (*trust* di scopo)⁵¹. Inoltre, nell'individuazione dell'aliquota d'imposta, non si deve fare riferimento al rapporto esistente fra disponente e *trustee*, bensì a quello tra disponente e beneficiario. Infatti, il *trust* si sostanzia in un rapporto giuridico complesso che ha un'unica causa fiduciaria. Tutte le vicende del *trust* sono collegate dalla medesima causa. La costituzione del vincolo di destinazione avviene quindi sin dall'origine a favore del beneficiario finale. Tuttavia, secondo l'Amministrazione finanziaria, ai fini dell'applicazione sia delle aliquote ridotte sia delle franchigie, il beneficiario deve poter essere identificato, in relazione al grado di parentela con il disponente, al momento della costituzione del

⁵¹ Circolare n. 48/E del 2007.

vincolo⁵². Le indicazioni fornite dall’Agenzia delle Entrate hanno suscitato diversi dubbi di legittimità costituzionale, ponendosi in contrasto con il principio costituzionale di capacità contributiva (art. 53 Cost.). Infatti, la capacità contributiva assoggettata a tassazione con l’imposta sulle donazioni e successioni, è stata sempre rinvenuta nell’incremento patrimoniale che si verifica in capo al beneficiario di un trasferimento.

Nei trust di scopo (in cui si crea un vincolo di destinazione su dei beni che non saranno devoluti a dei beneficiari finali), è difficile ipotizzare una qualunque manifestazione di capacità contributiva, nonché impossibile determinare il rapporto di parentela esistente tra il disponente e il beneficiario finale del trasferimento, che è inesistente, ai fini dell’individuazione delle franchigie e aliquote di imposta.

La giurisprudenza di merito da tempo ha smentito la legittimità dell’interpretazione operata dall’Amministrazione finanziaria ed ha individuato un diverso criterio di tassazione degli atti in esame. Secondo i Giudici di merito la dotazione patrimoniale del trust integra un atto sottoposto a condizione sospensiva (fattispecie disciplinata dall’art. 58, c. 2, del D.Lgs. 346/1990) e che, pertanto, dovrebbe scontare l’imposta di registro in misura fissa al momento della segregazione dei beni in trust e l’imposta sulle successioni e donazioni in misura proporzionale al momento dell’eventuale trasferimento del patrimonio del trust a dei beneficiari finali⁵³.

La giurisprudenza di legittimità sul tema risulta caratterizzata da pronunce fra loro divergenti.

Da principio la Corte, con le ordinanze nn. 3735 e 3737 del 2015 (sostanzialmente analoghe), aveva ritenuto legittima l’applicazione dell’imposta di successione e donazione al momento della costituzione del vincolo, in base al presupposto che il contenuto patrimoniale dell’atto era rinvenibile nell’utilità economica derivante al disponente dalla segregazione patrimoniale e questo anche in presenza di fattispecie che non avevano prodotto alcun effetto traslativo. Successivamente, la medesima Cassazione è tornata sull’argomento con la sentenza 26 ottobre 2016, n. 21614 e ha espressamente smentito la validità dei precedenti orientamenti interpretativi. In tale ultima occasione, è stato affermato che non può ritenersi valida né l’interpretazione dell’Agenzia delle Entrate né i precedenti giurisprudenziali della medesima Corte. In base al dato letterale della normativa di riferimento, infatti, *“l’unica imposta espressamente istituita è stata la reintrodotta imposta sulle successioni e sulle donazioni alla quale per ulteriore espressa disposizione debbono andare anche assoggettati i ‘vincoli di destinazione’, con la scontata conseguenza che il presupposto d’imposta rimane quello stabilito dall’art. 1 del d.lgs. n. 346 cit. del reale trasferimento di beni o diritti e quindi del reale arricchimento dei beneficiari.”*. Secondo la Corte, quindi, l’unica interpretazione possibile (poiché l’unica costituzionalmente orientata) della disciplina di riferimento è che va applicata l’imposta di registro in misura fissa al momento della dotazione patrimoniale del trust e in misura proporzionale al momento della attribuzione dei beni ai beneficiari finali.

La Corte, tuttavia, è recentemente tornata sul tema e, seppure ha dichiarato di volersi rifare all’orientamento manifestato con la sentenza n. 21614 del 2016, è poi giunta a conclusioni in parte divergenti. Infatti, con la recente sentenza 30 maggio 2018, n. 13626, ha affermato il principio secondo il quale l’istituzione di un trust liquidatorio (con conferimento di quote di società a responsabilità limitata con lo scopo di alienare dette quote e provvedere al pagamento dell’esposizione debitoria del disponente) deve scontare l’imposta sulle successioni e donazioni in misura proporzionale e non l’imposta di registro in misura fissa; infatti, dalla segregazione patrimoniale realizzata deriva, secondo la Corte, un trasferimento di beni a favore del *trustee*, sia pure al mero fine della liquidazione e, quindi,

⁵² Ad esempio: per poter applicare l’aliquota del 4% prevista tra parenti in linea retta, è sufficiente sapere che il beneficiario di un trust familiare sarà il primo nipote al conseguimento della maggiore età. Nel trust di scopo (privi di beneficiari finali), l’imposta sarà dovuta con l’aliquota dell’8%, prevista per i vincoli di destinazione a favore di “altri soggetti”.

⁵³ In tal senso si è collocata la giurisprudenza di merito maggioritaria: CTP Firenze 12.02.2009, n. 30 e CTP Milano 5.02.2014, n. 1208; CTP Bologna 30.10.2009, n. 120; Contra: CTR Firenze 22.09.2014, n. 1702.

del reale arricchimento dei beneficiari finali. Dato il perdurare dei contrasti interpretativi manifestati dalla Suprema Corte, è probabile che sul tema in futuro si possa registrare un intervento delle Sezioni Unite.

Infine, va evidenziato che, ove la tassazione in misura proporzionale avvenga all'atto della dotazione patrimoniale del trust, il trasferimento del patrimonio del trust al beneficiario finale del medesimo non sconta un'ulteriore imposta: i beni, infatti, hanno già scontato l'imposta sulla costituzione del vincolo di destinazione al momento della segregazione in trust e questa tassazione ha come presupposto il trasferimento di ricchezza ai beneficiari finali.

Imposte dirette: il trust come soggetto passivo IRES

Il trust, per essere riconosciuto ai fini fiscali deve essere titolare esclusivo della ricchezza prodotta dai beni che ha in dotazione patrimoniale⁵⁴, a tal fine: si richiede che sia irrevocabile (nei rapporti con il disponente) e discrezionale per quanto riguarda l'operato del *trustee*⁵⁵. Maggiore è il potere di gestione attribuito al *trustee*, maggiore è la possibilità di qualificare il trust come soggetto autonomo nei confronti del Fisco. In mancanza, l'Amministrazione Finanziaria considererà il trust come una interposizione fittizia nel possesso dei redditi, che verranno imputati in capo al disponente⁵⁶. A tal proposito, la Circolare n. 43/E del 2009 ha offerto una elencazione delle tipologie di trust che devono considerarsi fiscalmente "inesistenti":

- trust che il disponente o il beneficiario possono far cessare immediatamente, generalmente a proprio vantaggio o a vantaggio di terzi;
- trust in cui il disponente ha il potere di designare se stesso come beneficiario in qualsiasi momento;
- trust in cui il disponente (o il beneficiario) risulta dotato di poteri in forza dei quali il *trustee* non può esercitare la sua discrezionalità senza il consenso di questi;
- trust in cui il beneficiario "ha diritto di ricevere attribuzioni di patrimonio dal *trustee*" (prima dell'estinzione);
- trust in cui il disponente può modificare i beneficiari;
- trust in cui sia comunque limitata la discrezionalità gestionale del *trustee*.

Come in precedenza anticipato, inoltre, il regime impositivo dei redditi dei beni in trust muta a seconda che l'atto istitutivo identifichi o meno i c.d. "beneficiari del reddito":

- nei trust "opachi", senza beneficiari individuati, i redditi vengono assoggettati ad IRES direttamente in capo al trust (art 73, co. 1, lett. b, del TUIR);
- nei trust "trasparenti", con beneficiari individuati⁵⁷, i redditi vengono imputati a questi ultimi (art.73, co. 2, del TUIR).

⁵⁴ La Circolare 61/E del 2010 ha chiarito che, affinché vengano riconosciuti effetti giuridici in Italia ad un trust, questo deve presentare gli elementi fondamentali individuati dalla Convenzione dell'Aja. Di conseguenza "i beni facenti parte del patrimonio del trust non possono continuare ad essere a disposizione del disponente né questi può beneficiare del relativo reddito". Secondo l'Agenzia, pertanto, "Non possono essere considerati validamente operanti sotto il profilo fiscale i trust che sono istituiti e gestiti per realizzare una mera interposizione nel possesso dei beni e dei redditi. E' il caso, ad esempio, dei trust nei quali l'attività del *trustee* risulti eterodiretta dalle istruzioni vincolanti riconducibili al disponente o ai beneficiari".

⁵⁵ Risoluzione 17 gennaio 2003, n. 8/E.

⁵⁶ Con riferimento alle ipotesi trust revocabile (*grantor trust*), la Circolare n. 48/E del 2007, ha evidenziato come in questo caso non si verifica un trasferimento irreversibile dei diritti. Il disponente non subisce una permanente diminuzione patrimoniale. Conseguentemente, non si verifica la soggettività passiva del trust ai fini delle imposte sui redditi che sono tassati in capo al *settlor* (contra: CTP Brescia n. 339/10/14, secondo la quale anche in ipotesi di trust revocabile - e nel caso anche autodichiarato - per poter tassare i redditi dei beni in trust in capo alla persona fisica è necessario che sia intervenuta la revoca negoziale o giudiziaria del trust).

⁵⁷ Per la corretta individuazione della nozione di "beneficiari di reddito individuati", si rinvia ai chiarimenti forniti dalla Circolare n. 48/E del 2007, ove sul punto si legge: "premesso che il presupposto di applicazione dell'imposta è il possesso di

È possibile che un trust sia al contempo opaco e trasparente, come avviene nel caso in cui l'atto istitutivo preveda che una parte del reddito sia accantonata a capitale e l'altra parte sia attribuita ai beneficiari (c.d. "trust di accumulo" o "misto"). In tal caso:

- il reddito accantonato sarà tassato in capo al trust;
- il reddito attribuito ai beneficiari, qualora ne ricorrano i presupposti (vale a dire quando essi hanno diritto di acquisire detto reddito), sarà imputato ai beneficiari medesimi⁵⁸.

In particolare, sembra utile ricordare che, quando il trust *fund* è costituito da quote di partecipazione in società di capitali, eventuali dividendi distribuiti ai beneficiari del trust saranno assoggettati ad imposte dirette come segue:

- Trust trasparente
 - Partecipazione qualificata: il dividendo non sconta imposizione in capo al trust, viene imputato direttamente ai beneficiari di reddito che sono tenuti ad inserirlo in dichiarazione in base alle rispettive aliquote;
 - Partecipazione non qualificata: sarà applicata l'imposta sostitutiva del 26%.
- Trust opaco
 - Partecipazione qualificata: il dividendo è assoggettato ad IRES in capo al trust, scontando un'aliquota effettiva del 18,65% (i dividendi percepiti dai trust applicano l'aliquota IRES del 24% su un imponibile pari al 77,74% del dividendo);
 - Partecipazione non qualificata: si applica, in capo al trust, l'imposta sostitutiva del 26%.

In proposito, tuttavia, va osservato che l'art. 1, commi da 999 a 1006, della legge di bilancio 2018 (legge n. 205 del 2017) ha uniformato il regime fiscale applicabile ai redditi di capitale e diversi percepiti da persone fisiche, rendendo irrilevante la natura qualificata o meno della partecipazione. In particolare, i predetti redditi saranno assoggettati a tassazione nella misura del 26% (come ritenuta a titolo d'imposta, con riferimento ai dividendi), analogamente a quanto già previsto per le partecipazioni non qualificate. Le nuove regole sono entrate in vigore dal 1° gennaio 2018 per i dividendi (mentre per le eventuali plusvalenze, a partire dal 2019). Tuttavia, la disciplina dettata per il regime transitorio prevede gli utili derivanti da partecipazioni qualificate prodotti fino all'esercizio in corso al 31 dicembre 2017 (la cui distribuzione è deliberata sino al 31 dicembre 2022) conservano l'attuale regime impositivo e concorrono parzialmente, a seconda del periodo in cui sono prodotti, alla formazione del reddito imponibile del contribuente, al fine di non penalizzare i soci con partecipazioni qualificate in società con riserve di utili formati appunto fino al 31 dicembre 2017.

Sotto il profilo operativo, il *trustee* procede alla determinazione del reddito complessivo del trust in base alla tipologia di trust e al tipo di attività svolta⁵⁹, individua la parte di reddito accantonata sulla quale il trust stesso assolverà l'IRES, e determina, separatamente, la parte di reddito imputata per trasparenza ai beneficiari, su cui questi ultimi assolveranno l'IRPEF. Qualora, in base alla documentazione relativa al trust, non sia possibile individuare la quota di reddito imputabile al singolo beneficiario, l'art. 73 del TUIR dispone che detto reddito sia imputato in parti uguali ai singoli beneficiari. La manovra di finanza pubblica per il 2007 ha, altresì, disciplinato sotto il profilo fiscale i redditi conseguiti dal beneficiario del trust: detti redditi sono qualificati come redditi di capitale ex art. 44, lett. g-*sexies*), aggiunta al co. 1 del TUIR. I redditi imputati ai beneficiari sono ricondotti alla categoria dei redditi di capitale anche nel caso in cui il beneficiario sia un soggetto non residente.

redditi, per "beneficiario individuato" è da intendersi il beneficiario di "reddito individuato", vale a dire il soggetto che esprime, rispetto a quel reddito, una capacità contributiva attuale".

⁵⁸ Circolare 48/E del 2007 e Circolare 61/E del 2010.

⁵⁹ Nella determinazione del reddito del trust trovano applicazione le norme previste per gli enti commerciali (se il trust svolge attività commerciale), gli enti non commerciali (se il trust non svolge in maniera prevalente attività commerciale) e gli enti non residenti (se è un trust non residente).

In proposito, è opportuno sottolineare che i redditi tassati in capo ai beneficiari sono unicamente quelli imputati per trasparenza. I redditi tassati in capo ad un trust opaco, qualora dopo aver scontato l'IRES vengano trasferiti al beneficiario finale del trust (insieme al resto del patrimonio), non subiscono alcuna ulteriore tassazione in quanto integrano una forma di reddito "patrimonializzato"⁶⁰. L'imputazione del reddito "di capitale" ai beneficiari deve avvenire anche nei confronti del beneficiario non residente (sul punto la Circolare n. 48/E ha chiarito che il trust residente imputa, per trasparenza, i propri redditi sia ai beneficiari residenti che a quelli non residenti). Il reddito attribuito al beneficiario non residente viene tassato in Italia, in quanto reddito di capitale corrisposto da soggetto residente (art. 23, co. 1, lett. b), del TUIR). Viceversa, il trust non residente imputa per trasparenza i propri redditi ai soli beneficiari residenti, tassandoli come redditi di capitale.

In proposito, va osservato che la Circolare n. 48/E del 2007 precisa che la residenza del trust è individuata utilizzando i criteri generali di collegamento al territorio, dettati per i soggetti IRES. Pertanto, si considerano residenti in Italia i trust che, per la maggior parte del periodo d'imposta, hanno nel territorio dello Stato: la sede legale, o la sede amministrativa, ovvero l'oggetto principale. Considerando le peculiari caratteristiche del trust, i criteri maggiormente utilizzati sono quelli della sede dell'amministrazione e dell'oggetto principale. La sede dell'amministrazione del trust coinciderà con: la sede della struttura organizzativa (dipendenti, locali, etc.) della quale eventualmente si avvalga, ovvero, in mancanza, tenderà a coincidere con il domicilio del *trustee*.

Ai criteri generali di collegamento con il territorio, se ne aggiungono altri dettati con funzione antielusiva (art. 73, co. 3, del TUIR). In particolare, si considerano residenti in Italia, salvo prova contraria, i trust istituiti in Paesi che non consentono lo scambio di informazioni, quando almeno uno dei disponenti «ed» almeno uno dei beneficiari siano qui fiscalmente residenti. La residenza del disponente rileva all'atto della dotazione patrimoniale del trust, mentre la residenza del beneficiario attrae in Italia la residenza del trust, anche se si verifica in un momento successivo, a nulla rilevando l'avvenuta erogazione del reddito a favore del beneficiario nello specifico periodo d'imposta⁶¹. Inoltre, si considerano residenti nel territorio dello Stato i trust istituiti in uno Stato che non consente lo scambio di informazioni quando, successivamente alla costituzione, un soggetto residente trasferisca a favore del trust la proprietà o altro diritto reale su di un bene immobile, ovvero costituisca, a favore del trust, dei vincoli di destinazione sugli stessi beni e diritti.

Quale soggetto passivo d'imposta, il trust, sia esso trasparente o "opaco", è tenuto ad adempiere gli specifici obblighi previsti per i soggetti IRES. Pertanto, il trust deve presentare annualmente la dichiarazione dei redditi, dotarsi di un proprio codice fiscale e, qualora eserciti attività commerciale, di partita IVA, oltre ad adempiere agli obblighi di tenuta delle scritture contabili (sempre se esercita attività commerciale). Tutti gli adempimenti tributari gravanti sul trust sono assolti dal *trustee*. La Circolare 38/E del 28 dicembre 2013 dell'Agenzia delle Entrate (a seguito delle modifiche apportate alla disciplina sul monitoraggio fiscale, di cui al D.Lgs. 167/1990, dall'art. 9 della legge 6 agosto 2013, n. 97, nonché a seguito del provvedimento attuativo dell'Agenzia delle Entrate del 18 dicembre 2013), ha specificato gli adempimenti che devono essere tenuti dal trust o dal suo "titolare effettivo" (*beneficial owner*) qualora nel fondo del trust vi siano attività estere. In particolare, per i trust (non commerciali) residenti:

- non ci sono obblighi per i trust con attività estere, se i beneficiari residenti sono tutti "titolari effettivi" (in tal caso, i beneficiari devono indicare nel quadro RW il valore delle attività estere del trust, secondo l'approccio del *look through*, e la percentuale della loro partecipazione al trust);

⁶⁰ Cfr. Circolare n. 48/E del 2007, paragrafo 4.

⁶¹ Cfr. Circolare n. 48/E del 2007.

-
- se i beneficiari residenti non sono tutti titolari effettivi per il trust sussiste l'obbligo di compilare il quadro RW, ove indicherà il valore delle attività estere e la quota del patrimonio non attribuibile ai titolari effettivi.

Viceversa, il beneficiario residente di un trust estero sarà sempre tenuto alla compilazione del quadro RW, variando esclusivamente le modalità di compilazione. Infatti, come chiarito dal medesimo documento di prassi, se è "titolare effettivo" applicherà l'approccio del *look through*; mentre, se non è "titolare effettivo", deve indicare unicamente il valore della quota di patrimonio del trust a lui riferibile. La nozione di "titolare effettivo" è stata ripresa dalla normativa antiriciclaggio e la sua applicazione in ipotesi di trust era stata inizialmente "chiarita" nell'ambito della medesima Circolare n. 38/E del 2013 specificando che, si considerano titolari effettivi del trust:

- la persona fisica o le persone fisiche che "beneficiano" del 25% o più del patrimonio del trust, se «i futuri beneficiari» sono stati già «individuati»;
- la persona fisica o le persone fisiche che «esercitano il controllo sul 25% o più del patrimonio del trust»;
- la categoria di persone nel cui interesse principale è istituita o agisce l'entità giuridica (sebbene, seppur con passaggi poco chiari, la Circolare in esame sembra escludere l'applicabilità al trust di questa ultima categoria di soggetti).

Tali indicazioni, tuttavia, vanno "rilette" alla luce del recente ampliamento della nozione di "titolare effettivo" del trust fornita dalla disciplina antiriciclaggio. L'art. 22, co. 5, del nuovo D.Lgs. n. 231 del 2007 (come modificato dall'art. 2, c. 1, del D.Lgs. 90/2017) fornisce infatti il seguente elenco (decisamente ampio rispetto al precedente) di soggetti che possono essere "titolari effettivi" di un trust:

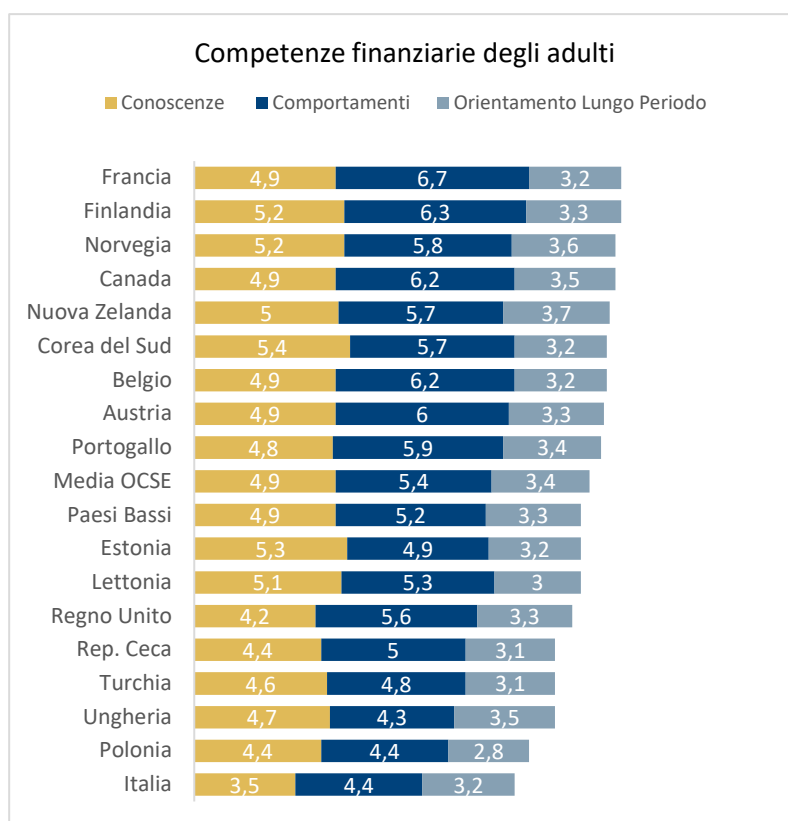
- i fondatori (ovvero i disponenti) dei *trust*;
- i fiduciari (ovvero il *trustee*);
- il guardiano (o *protector*) del *trust*;
- i beneficiari (senza riproporre la previgente soglia del 25% del patrimonio riferibile al beneficiario);
- qualunque altra persona fisica che esercita, in ultima istanza, il controllo sui beni conferiti nel *trust* attraverso la proprietà diretta o indiretta o attraverso altri mezzi.

Con riferimento all'eliminazione della previgente soglia quantitativa (del 25%) del patrimonio minimo riferibile al "titolare effettivo" del trust, va tuttavia osservato che il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 18 dicembre 2013 (che contiene detta soglia) non è stato modificato. Tale dato, suscita il legittimo dubbio interpretativo che il mancato aggiornamento del provvedimento possa essere espressione della volontà dell'Agenzia delle Entrate di non tradurre negli obblighi di monitoraggio fiscale la più ampia definizione di titolare effettivo prevista dalle intervenute modifiche alla normativa antiriciclaggio. Tuttavia, tenuto conto delle sanzioni previste in caso di incompleta redazione del quadro RW, nell'adempiere agli obblighi sul monitoraggio fiscale, è senz'altro prudentiale attenersi alla più ampia definizione di titolare effettivo del trust, recentemente introdotta.

Infine, si osserva che l'art. 15, comma 2, lett. d) della legge di delegazione europea 2015 (L. n. 170 del 2016, adottata in recepimento della direttiva 2015/849/UE) ha previsto l'istituzione di un registro centrale dei trust per raccogliere le informazioni inerenti alla titolarità effettiva del trust. I dati vanno forniti dal *trustee* e devono essere accessibili alle autorità competenti in materia di prevenzione del riciclaggio, ai destinatari degli obblighi di adeguata verifica e all'Amministrazione finanziaria. A tal fine, i trust rilevanti ai fini fiscali vengono registrati in apposita sezione del registro delle imprese, a cura del *trustee*.

5. Il ruolo del commercialista nella pianificazione gestione dei patrimoni familiari

In aggiunta a quanto trattato sinora, si aggiunga che il ruolo della consulenza in tema di pianificazione e protezione dei patrimoni nel loro complesso appare imprescindibile, in Italia, non solo per la cospicua presenza di piccoli patrimoni e PMI, ma anche in relazione al livello di competenze finanziarie” detenute dalle famiglie, vale a dire la combinazione di conoscenze, motivazioni e comportamenti che permettono di compiere scelte appropriate nella gestione del bilancio familiare e nell’allocazione del patrimonio. Una recente indagine richiamata dalla Banca d’Italia⁶², infatti, ha evidenziato come rispetto ai paesi dell’OCSE per cui sono disponibili dati confrontabili, il livello di conoscenza dei concetti economici e la diffusione di comportamenti adeguati sono in Italia molto contenuti, mentre l’orientamento verso il lungo periodo appare invece più in linea con le altre economie sviluppate: l’indicatore che sintetizza i tre aspetti delle competenze finanziarie, ad ogni modo, colloca l’Italia a un livello inferiore rispetto agli altri paesi⁶³.



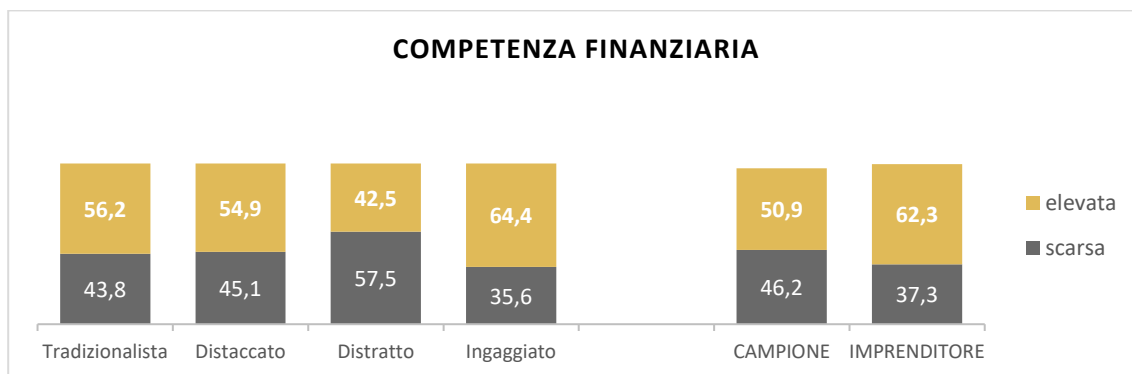
Fonte: elaborazione sulla base di OCSE, OECD/INFE “International Survey of Adult Financial Literacy Competencies”.

Con riferimento alla ricerca di AIPB sulla clientela *private* in Italia la maggioranza degli intervistati interrogati ha dichiarato di possedere competenze elevate su temi di gestione del denaro ed investimenti in tutti i cluster esaminati tranne che per i clienti “distratti”.

In un focus sull’imprenditore, lo studio di AIPB mostra che una quota maggiore di clienti imprenditori possiede una competenza finanziaria elevata, rispetto al totale del campione.

⁶² Cfr. Relazione Annuale, 31 maggio 2017.

⁶³ Fonte: per l’Italia, “Indagine sull’alfabetizzazione e le competenze finanziarie degli italiani”, Banca d’Italia.



Fonte: AIPB (2017) XII Osservatorio sulla clientela Private in Italia

Nel caso di clientela con elevate competenze finanziarie la qualità del servizio della consulenza acquisisce una rilevanza che va oltre la buona gestione degli investimenti, che rimane comunque un aspetto fondamentale. Questo target di clientela tende a richiedere un servizio che garantisca una visione globale del patrimonio, mantenendo standard di eccellenza. Si noti che proprio *l'Ingaggiato* e il cliente imprenditore, i quali presentano la maggiore percentuale di individui con competenza finanziaria elevata, risultano gli individui che attribuiscono maggiore importanza ai servizi di wealth management (come indicato nel grafico al paragrafo 3).

Sulla base di quanto finora analizzato, nell'ambito del *wealth planning*, il ruolo della consulenza appare tanto più rilevante in quanto gli strumenti a disposizione del cliente e dei suoi familiari per la gestione del patrimonio sono numerosi e differiscono tra loro in relazione alla natura giuridica, agli obiettivi perseguibili e ai profili di imposizione fiscale, diretta e indiretta.

Proprio la presenza di numerosi elementi da tenere in considerazione rende le scelte relative al *wealth planning* molto delicate, in quanto si intrecciano aspetti connessi alla tutela del patrimonio, a obiettivi di redditività, alla propensione al rischio, alle esigenze operative / organizzative della famiglia e dell'azienda.

In tale ambito, di conseguenza, un ruolo fondamentale è giocato dalla capacità di collaborazione e dal dialogo tra intermediari e professionisti, che sono chiamati a fornire al cliente un'analisi approfondita dei suoi bisogni, adottando un approccio ampio e illustrando, per i rispettivi ambiti di competenza, tutti gli strumenti a disposizione per il raggiungimento dei propri scopi.

Le considerazioni svolte nei paragrafi precedenti mostrano come nelle scelte successive, di pianificazione finanziaria, di gestione e tutela del patrimonio, gli individui dovrebbero essere guidati, ad interagire in maniera sempre più frequente e strutturata con i propri consulenti di fiducia, non in un'ottica mutuamente esclusiva ma con un approccio collaborativo e inclusivo.

La capacità di integrare valutazioni in diversi ambiti di specializzazione - tecnica, legale, fiscale, finanziaria ed economica - è alla base di un processo capace di fare emergere ed anticipare i bisogni, confrontarsi sulle possibili soluzioni da adottare, prendere decisioni, realizzarne le conseguenti azioni e continuare a monitorare e adattare i percorsi intrapresi al variare degli scenari.

Dialogo e confronto tra gli intermediari ed i professionisti dovrebbero essere fondati sulla ricerca di collaborazioni finalizzate ad offrire alla clientela una offerta integrata basata su un soddisfacimento "olistico" dei bisogni. Si parla della gestione del delicato sistema "impresa-famiglia-patrimonio" proprio per sottolineare l'importanza di un'accurata pianificazione nel tempo che concili diverse esigenze grazie alla profonda conoscenza che deriva dall'analisi e dalla mappatura del patrimonio nel suo complesso, che è tradizionalmente e "ontologicamente" appannaggio del commercialista, in virtù del rapporto di vicinanza e fiducia che si instaura, nonché del supporto continuo che quest'ultimo fornisce all'imprenditore e alla sua famiglia. Il riconoscimento di un simile ruolo è ormai un elemento

ampiamente diffuso e consolidato, pur in presenza di un'abitudine alla multibancarizzazione e al supporto offerto dagli stessi intermediari finanziari, in quanto permane anche la pratica di richiedere una seconda opinione sulle proposte ricevute: una famiglia su due si rivolge stabilmente ad un secondo consulente e, relativamente agli investimenti finanziari, la seconda opinione viene richiesta nel 71% dei casi al commercialista di fiducia, a testimonianza del ruolo di primo piano svolto in quest'ambito.

Il commercialista, infatti, può far leva su una conoscenza profonda e completa dell'imprenditore, del suo patrimonio, dei flussi reddituali e, in alcuni casi, anche degli equilibri personali/relazionali all'interno della famiglia e dell'azienda, posizionandosi in tal modo come un vero e proprio *wealth planner*, in grado di generare valore aggiunto nella relazione con il proprio cliente, soprattutto attraverso un'elevata capacità di personalizzazione e *customizzazione* delle soluzioni da proporre.

Si pensi, ad esempio, alle delicate tematiche connesse al passaggio generazionale, in cui devono essere affrontati elementi di tipo aziendalistico, operativo, finanziario, fiscale, che vanno combinati con la più opportuna e delicata gestione di aspetti di tipo relazionale e familiare.

Il ruolo del commercialista è tanto più centrale e di coordinamento anche rispetto ad altre figure professionali (es. notai, avvocati, ecc.) in quanto uno degli elementi fondamentali in cui si articola l'attività di *wealth planning*, che deve avere una prospettiva di medio-lungo periodo, riguarda la più complessiva pianificazione patrimoniale per gli individui e i loro patrimoni.

Altro elemento da tenere in considerazione, nell'ambito del rapporto con i propri clienti, riguarda gli aspetti etici e deontologici, sui quali i commercialisti basano lo svolgimento della propria attività, che comportano obblighi di diligenza, responsabilità, competenza e riservatezza. Tali fattori non devono essere in alcun modo sottovalutati, atteso che recenti ricerche mostrano come uno dei driver più rilevanti nella relazione tra cliente e consulente sia rappresentato proprio dalla trasparenza nei rapporti e nella capacità dell'*advisor* di interpretarne al meglio gli interessi e le aspettative. Il rapporto in questione, in futuro sarà guidato non solo dalle performance, ma sarà valutato in un'ottica più ampia di *client experience*, legato alla capacità del consulente di offrire un supporto proattivo ed integrato, che tenga conto dell'intero spettro di opportunità di *wealth planning*.

Simili elementi acquisiscono un'importanza fondamentale, soprattutto alla luce della diffusione delle tecnologie digitali e informatiche: poiché ridurre l'attività di pianificazione dei patrimoni a mere performance quantitative in termini di rischi da affrontare e rendimenti da perseguire rischierebbe di essere una strategia perdente, appare quanto mai necessario rafforzare l'aspetto relazionale con il cliente e la sua famiglia, supportato dalla capacità di interpretarne al meglio i bisogni ed esigenze nel corso del tempo. Pur in un ambiente per molti aspetti *technology-driven*, oltre il 60% dei clienti (addirittura il 71% nella fascia al di sotto dei 35 anni) si aspetta che il proprio *wealth planner* integri le tecnologie pur sempre negli elementi esperienziali delle opzioni da proporre, allo scopo di fornire soluzioni più complete ed integrate⁶⁴.

Sempre in relazione al passaggio generazionale dei patrimoni, giova sottolineare come sia ormai già in corso un trend che vedrà nei prossimi anni un enorme trasferimento di ricchezza da parte dei *baby boomers* a favore della Generazione X (1965–1980) e dei Millennials (1981–2000)⁶⁵. Tra coloro i quali dovranno trasferire i propri beni, solo il 45% ha già un piano di passaggio generazionale in essere⁶⁶: di conseguenza, si svilupperanno enormi opportunità di proporre a un mercato molto vasto servizi di consulenza rispetto a una problematica che gli investitori dovranno certamente affrontare. Da questo punto di vista, una delle funzioni più importanti che il commercialista deve svolgere, proprio per la vicinanza e il tipo di relazione privilegiata che si instaura con il cliente, è quella di attivare, come un

⁶⁴ Chartered Financial Analyst Institute, "The value of premium wealth management for advisers", Dicembre 2016.

⁶⁵ Solo negli Stati Uniti, la cifra in questione si aggira intorno ai 30.000 miliardi di dollari.

⁶⁶ State Street Global Advisors' Survey, "Money in Motion," June 2015.

pivot, un team di professionisti quali notai, avvocati, *consulenti finanziari*, al fine di identificare gli strumenti di gestione del patrimonio più idonei alle esigenze di ciascuna famiglia, instradandola nel loro utilizzo.

Soprattutto nel caso di investitori con una limitata cultura finanziaria, infatti, numerosi studi hanno riscontrato un meccanismo di vera e propria inerzia, che tende a non affrontare per tempo le tematiche in oggetto, rimandando sine die e ipotizzando che non sia mai troppo tardi per farlo. Come suggerito da letteratura e prassi di derivazione anglosassone, la prospettiva dell’advisor scrupoloso e diligente dovrebbe essere quella del “*never too soon to do that*” (non è mai troppo presto per farlo)⁶⁷, che induca i clienti a iniziare in maniera tempestiva e ponderata un processo di pianificazione che comprende aspetti complessi e delicati.

Questo ruolo di *mentoring* assume un’importanza tanto più rilevante quanto più ampio è il numero di persone da coinvolgere, rappresentate in molti casi dai diversi membri della famiglia (spesso allargata a familiari acquisiti), appartenenti a differenti generazioni, con le quali è opportuno stabilire relazioni di lealtà e collaborazione in un’ottica di medio-lungo periodo.

Atteso quanto fin qui considerato, sulla base degli svariati aspetti da tenere in considerazione nell’ambito della tutela del patrimonio, dei passaggi generazionali e così via, appare chiaro come la decisiva funzione del consulente debba essere supportata da competenze di livello molto elevato ed eterogeneo che, come detto, spaziano da fattori meramente aziendalistici a capacità relazionali, da conoscenze in materia fiscale a *skills* nel campo della finanza comportamentale. Alcune ricerche, infatti, mostrano come in molti casi siano gli stessi *family offices* a non essere completamente preparati e a non aver elaborato una strategia per la gestione e l’eventuale trasferimento degli asset degli investitori e delle loro famiglie⁶⁸.

Solo grazie a standard elevati e competenze di alto livello sarà possibile fornire, insieme ai consulenti finanziari, una *value proposition* che possa essere riconosciuta e apprezzata dai clienti, che riesca a risolverne i problemi e soddisfarne le esigenze.

Solo un’adeguata combinazione tra la forza della relazione con il cliente e le conoscenze tecniche necessarie consentiranno di far assurgere il commercialista al ruolo di *one-stop shop* nell’ambito dei servizi di consulenza offerti, che beneficeranno in maniera decisiva dall’inclusione degli strumenti – sempre più rilevanti – per la pianificazione e protezione del patrimonio e per risolvere le criticità connesse al passaggio generazionale degli asset detenuti, con particolare attenzione alle realtà aziendali e ai diversi tipi di soluzione societaria.

⁶⁷ State Street Global Advisor, “Roadmap For A New Landscape Managing the Transition of Wealth Across Generations”, 2016.

⁶⁸ “Family offices unprepared for intergenerational wealth transfer”, *Financial Times*, 12 settembre 2017.