



In questa sede ho già avuto modo di parlare dei Trust in generale offrendone un quadro tecnico che descrivesse le sue caratteristiche e duttilità che rendono questo strumento applicabile con grande successo, in diversi campi. Avevo anche sostenuto che non esiste una “tipica utilizzazione” del Trust, così come non esiste “un” Trust, ma piuttosto molteplici Trusts, secondo le esigenze del Disponente e lo scopo da raggiungere. In questo articolo voglio completare il quadro generale andando a vedere da vicino quelle che, per mia esperienza, sono le applicazioni più frequenti:

1) Trust per la famiglia

- a) Tutela di soggetti deboli
- b) Disposizioni successorie
- c) Detenzione e prestito di Opere d’Arte

2) Trust per l’imprenditore

- a) Passaggio generazionale
- b) Detenzione quote Societarie
- c) Patti parasociali

3) Trust di garanzia

- a) Costituzione di garanzia
- b) Depositi fiduciari

A mio giudizio alcuni di questi trust meritano una particolare attenzione e un maggior approfondimento.

**IL TRUST PER LA DETENZIONE
E IL PRESTITO DI OPERE D’ARTE**

Questo particolare impiego nasce dalla considerazione che negli ultimi anni molte persone hanno deciso di investire in oggetti di arte considerandoli, peraltro a ragione, beni rifugio, e che non pongono particolari problemi di circolazione (almeno che non si tratti di opere sottoposte al controllo dei Beni Culturali).

**IL TRUST PER LA DETENZIONE
DI QUOTE SOCIETARIE**

Questo impiego consente di creare delle regole di governance e di partecipazione alla vita societaria in modo estremamente flessibile, potendo definire delle posizioni beneficiarie differenziate e così, a mero titolo esemplificativo, avere dei Beneficiari dotati di tutti i poteri/diritti spettanti ad un socio (diritto di voto e diritto a percepire gli utili) e dei Beneficiari dotati di solo alcuni di questi poteri/diritti (tipicamente, ma non esclusivamente, solo il diritto a percepire gli utili). Altrettanto possibile sarebbe prevedere che vi sia una partecipazione agli utili in misura diversa dalla rappresentatività di voto. Tutto ciò può essere estremamente utile in varie situazioni e soprattutto nei processi di passaggio generazionale e non può essere ottenuto con le rigide regole dettate dal codice civile vigente.

LA SUCCESSIONE

Con il termine successione si indica solitamente l'istituto giuridico in virtù del quale uno o più soggetti subentrano nella titolarità di un patrimonio o di singoli diritti patrimoniali al precedente titolare, il de cuius, a seguito della morte di quest'ultimo. Più in generale però, il termine successione viene utilizzato per indicare il processo attraverso il quale un soggetto pianifica il trasferimento del proprio patrimonio ad altri soggetti, che spesso si sostanzia in una serie di comportamenti posti in essere durante la propria vita, attraverso diversi negozi giuridici. In questo ambito rientrano per esempio le donazioni o gli altri negozi dispositivi fatti in vita, le polizze vita, e sempre più frequentemente i trusts. Da qualche anno a questa parte, infatti, la cultura del Wealth Management e della pianificazione patrimoniale ha acquisito sempre maggior rilevanza. Chiunque operi in questo settore deve fornire risposte esaustive alle complesse e variegate esigenze che caratterizzano il patrimonio di un singolo individuo o di una famiglia, dovendo avere la capacità di spaziare dal settore finanziario a quello legale, passando per le iniziative filantropiche.

PASSAGGIO GENERAZIONALE

Nell'ambito della successione e del più ampio tema della pianificazione patrimoniale, assume particolare rilevanza il passaggio generazionale delle imprese e delle aziende familiari. Secondo le più accreditate stime di settore, il 60% delle piccole-medio imprese italiane è guidato da imprenditori over 60, e di questi il 60% non ha ancora affrontato la questione del pas-

saggio generazionale: tema imprudentemente sottovalutato nell'attuale panorama aziendale, nonostante l'importanza che lo contraddistingue. È una fase inevitabile che si presenta nella vita di ogni azienda: prima o poi qualsiasi imprenditore dovrà necessariamente "passare il testimone", e si troverà a dover scegliere se lasciare la propria impresa orfana o se, al contrario, assicurarne la continuità. Il passaggio generazionale, invero, non deve essere interpretato come un peso da subire, quanto piuttosto come un momento fisiologico della vita di un'impresa, un'ottima occasione per adeguarla alle sfide di un mercato sempre più globale e competitivo e garantire alle generazioni successive un futuro sicuro. Un'adeguata pianificazione consentirà, infatti, di gestire e governare al meglio il trapasso e dovrà avere riguardo alle dinamiche aziendali, tanto quanto a quelle familiari, e tenere in considerazione gli aspetti industriali, legali e fiscali. È proprio in questo ambito che il trust viene individuato da qualche anno a questa parte quale strumento maggiormente efficace e si registrano sempre più frequenti casi di utilizzo.



**Prof. Avv.
Antonello Martinez**

**Studio Legale Associato
Martinez & Novebaci
Milano - Via Archimede n° 56
www.martinez-novebaci.it**

