

Data: 28.02.2024 Pag.: 16
Size: 262 cm2 AVE: € 25676.00
Tiratura: 113203
Diffusione: 66409
Lettori: 210000



QUANT'È COMPLICATO TRASFERIRE RICCHEZZA TRA LE GENERAZIONI

► Nella propria storia più che sessantennale e nel proprio ruolo di amministratore fiduciario Unione Fiduciaria ha accompagnato numerose famiglie italiane nel trasferimento intergenerazionale della ricchezza. La società ha analizzato da un punto di vista privilegiato molteplici importanti dinamiche successorie e registra oggi un crescente interesse verso il tema del passaggio generazionale. In particolare, la clientela High Net Worth e Ultra-High Net Worth esprime esigenze spesso sofisticate, riguardanti grandi patrimoni con un elevato grado di complessità. Nella pianificazione un passaggio generazionale della ricchezza si rilevano spesso fattori limitanti legati al contesto normativo italiano. Si riscontra infatti una certa qual rigidità della legislazione domestica: non sempre un detentore di patrimoni raggiunge in pieno i propri desiderata in tema di assegnazione degli attivi ai propri eredi (o ad altri) quando si serve solo degli strumenti tipici previsti dal nostro ordinamento. Si pensi, per esempio, agli stringenti vincoli normativi italiani in materia di quota di legittima o al divieto vigente nel nostro Paese (salvo rarissime eccezioni) di attuare patti successori. A complicare ulteriormente il contesto, si rileva nel suddetto target di clientela un sensibile incremento di successioni cosiddette transfrontaliere, nelle quali sussistono più elementi riferibili a diversi ordinamenti: per esempio la persona deceduta che viveva in uno Stato diverso da quello di cui aveva la cittadinanza, ovvero possedeva beni o conti correnti in più Stati, o aveva più cittadinanze, risiedendo abitualmente in un Paese ulteriore. In un tale quadro generale che, come accennato, può presentarsi complicato, può venire in aiuto la società fiduciaria, a patto però che, con investimenti in risorse umane e tecnologia questa si sia evoluta da mero amministratore fiduciario statico a un soggetto dotato di competenze e strumenti atti a «leggere» i patrimoni nella loro globalità e misurarne l'esposizione al rischio e il grado di efficienza quanti-qualitati-

va. La società fiduciaria è poi talvolta chiamata a operare su partecipazioni di aziende familiari, operative o costituite per fungere da cassaforte di famiglia. L'apporto della fiduciaria può focalizzarsi sull'amministrazione delle partecipazioni, sulla disciplina del comportamento dei soci (per esempio vincoli di voto in assemblea, limiti all'alienabilità delle partecipazioni eccetera), sulla mappatura del patrimonio aggregato della famiglia così come sulla stesura, nelle ipotesi più strutturate e sofisticate, di una family constitution, ovvero di un documento formale che fissa i principi guida, i valori, le regole e le aspettative che governano gli affari e le relazioni di una famiglia. Si è fatto inoltre molto forte il tema del trust: una società fiduciaria strutturata può proporsi nel ruolo di Trustee (l'amministratore e gestore di un trust) o di Protector (colui che controlla l'operato del Trustee). L'istituto del trust prevede che un soggetto (Disponente) si spossessi in maniera permanente di beni ponendoli sotto il controllo di un altro soggetto (Trustee) perché questi li amministri nell'interesse di uno o più beneficiari o per un fine specifico. Apprezzato per via della effettiva segregazione patrimoniale e molto utilizzato a livello internazionale, il trust si è affermato anche in Italia. In ultimo, sia nell'attività fiduciaria sia in nell'intermediazione di prodotti assicurativi si osserva un importante utilizzo di polizze di Ramo III, ovvero a contenuto finanziario, soprattutto di tipo Private Life Insurance. Tali strumenti prevedono in caso morte un trasferimento in virtù di un contratto e, quindi, in maniera non soggetta alla normativa sulla successione legittima o testamentaria. La prestazione caso morte a favore dei beneficiari è infatti esente dall'imposta sulle successioni: aspetto di notevole impatto fiscale nell'ipotesi di patrimoni che esuberino le franchigie o di beneficiari non legati da vincoli di parentela con l'assicurato. (riproduzione riservata)

Filippo Cappio
Unione Fiduciaria