
« SEMPRE PIÙ IMPRENDITORI
SCELGONO IL TRUST COME STRUMENTO
DI HOLDING PER STRUTTURARE
IN MODO EVOLUTO E FUNZIONALE
IL PASSAGGIO GENERAZIONALE »

USA IL TRUST PER CREARE LA TUA HOLDING

Bruno Benvenuti

Nel momento in cui un'impresa familiare si prepara ad affrontare il passaggio generazionale, l'imprenditore spesso sente il bisogno di garantire che la gestione futura dell'impresa resti in mani capaci, affidate a soggetti scelti con attenzione, in grado di assicurare la prosecuzione dell'attività e la tutela dell'ambiente familiare, valorizzando attitudini e meriti dei singoli.

La holding, in questo contesto, si presenta come uno strumento in grado di rispondere a queste esigenze in modo organico: consente di dare continuità alla governance aziendale, proteggere il patrimonio e pianificare con precisione la trasmissione della ricchezza, mantenendo la coerenza con gli obiettivi del fondatore.
Attraverso veicoli societari *ad hoc*, è possibile infatti strutturare un passaggio di consegne ordinato, tutelando l'equilibrio tra proprietà, controllo e continuità aziendale.

Uno degli aspetti cruciali è la possibilità di attribuire il controllo strategico all'interno di una società madre (la holding appunto) che detiene le partecipazioni nelle altre società operative o asset rilevanti. Questo consente di gestire in modo centralizzato le dinamiche familiari, anche in presenza di rami diversi o interessi divergenti.

Per definire correttamente la struttura, occorre innanzitutto chiarire quale tipo di holding si intende realizzare: una società di persone, una società di capitali oppure un trust?
Ognuna di queste soluzioni ha caratteristiche, vantaggi e implicazioni differenti, che vanno valutati attentamente alla luce della specifica realtà familiare e patrimoniale.

Sul piano della protezione patrimoniale, ad esempio, le società di persone offrono tutele limitate, mentre le società di capitali garantiscono una maggiore separazione tra il patrimonio aziendale e quello personale dei soci. Il trust, dal canto suo, garantisce il massimo isolamento patrimoniale (a condizione che sia costruito correttamente e non presenti profili patologici).

Per quanto riguarda i costi di gestione, le società di persone e i trust si collocano su livelli più contenuti, mentre le società di capitali comportano spese maggiori, soprattutto a causa degli obblighi amministrativi e contabili più articolati.

Sul fronte della tassazione dei dividendi, la società di persone applica il regime fiscale dei soci, quindi la tassazione avviene per trasparenza; le società di capitali applicano invece un'aliquota fissa del 24% (IRES), cui si può aggiungere la ritenuta del 5% in caso di distribuzione dei dividendi. Il trust, in funzione della sua qualificazione fiscale, può applicare il medesimo regime delle società di capitali o quello delle persone fisiche, in base alla natura commerciale o meno dell'attività.

Anche la tassazione delle plusvalenze (capital gain) varia in base alla struttura adottata. Le società di persone tassano i guadagni in capo ai soci, con aliquote progressive. Le società di capitali possono beneficiare, in presenza di determinati requisiti, della *participation exemption* (PEX), con un'imposizione effettiva al 5%. Il trust, anche in questo caso, può usufruire dello stesso trattamento, a condizione di essere qualificato correttamente ai fini fiscali.

Per quanto concerne l'applicazione del "patto di famiglia", le società di persone lo permettono, mentre nelle società di capitali è applicabile in funzione della tipologia. Il trust può consentire un'efficace applicazione del "patto di famiglia", rendendolo operativo al momento dell'uscita dei beni dal patrimonio, non in fase di istituzione.

Infine, sotto il profilo del monitoraggio fiscale, le società di persone possono sottrarsi all'obbligo di rendicontazione, mentre le società di capitali sono soggette a regole più stringenti. Il trust, invece, richiede una comunicazione periodica all'amministrazione finanziaria, in relazione ai beneficiari e alla consistenza del patrimonio conferito.

Tutte queste valutazioni, naturalmente, vanno effettuate tenendo conto della reale composizione del patrimonio familiare, della natura degli asset da conferire e degli obiettivi del disponente. Solo dopo aver analizzato attentamente queste variabili si potrà individuare la soluzione più adatta alle problematiche da risolvere ed al contesto specifico del cliente.

Nel confronto tra le diverse forme giuridiche, emerge con chiarezza come il trust possa rappresentare, in molte situazioni, la soluzione più vantaggiosa, non solo per la protezione patrimoniale, ma anche per l'efficienza fiscale. L'elemento distintivo è la sua capacità di disporre dei beni per finalità determinate, fissate dallo statuto del trust, senza che essi siano soggetti ad aggressioni da parte dei creditori personali del disponente, garantendo al contempo una gestione conforme agli obiettivi stabiliti.

Da un punto di vista fiscale, in particolare, il trust può consentire, in presenza dei requisiti di legge, l'applicazione di un'aliquota agevolata dell'1,2% sui dividendi e sulle plusvalenze. In alcuni casi, l'operazione può addirittura determinare una neutralità fiscale completa, rendendo il trust estremamente appetibile per chi intende tutelare e trasmettere il proprio patrimonio in maniera efficace.

Proprio per questa ragione, sempre più imprenditori scelgono il trust, italiano ed anche estero, come strumento di holding per strutturare in modo evoluto e funzionale il passaggio generazionale. Una decisione che, se pianificata con cura, può garantire la solidità dell'impresa, la coesione familiare e un significativo vantaggio fiscale.

I miei consigli

- *Pianifica prima, non dopo. Non aspettare il momento della vendita per scoprire che il tuo guadagno andrà allo Stato. Troppi imprenditori si concentrano sulla performance dell'investimento e, solo quando decidono di liquidarlo, scoprono che una quota importante finirà in tasse. Una struttura inadeguata può trasformare un risultato brillante in una delusione.*

- *Smetti di investire da persona fisica. Quando investi in strumenti finanziari come privato cittadino, ti esponi a un'imposizione che può raggiungere il 26% o più. Il trust, se costruito correttamente, consente un'imposizione ridotta o addirittura azzerata sulla plusvalenza. È uno strumento potente, ma va progettato con competenza.*
- *Non temere il trust: capirlo è il primo passo per sfruttarne la potenza. Spesso si rinuncia a una soluzione eccellente per timore di non comprenderne i meccanismi. Ma il trust, nella forma di holding, può essere illustrato in modo chiaro e accessibile. Basta scegliere il giusto interlocutore. Il vantaggio fiscale è certo: quello che oggi ti sembra complicato, domani potrà diventare il tuo migliore alleato.*
- *Pensa al trust come a un acceleratore di libertà e protezione. Non è solo una questione fiscale: è un modo per custodire, gestire e trasmettere il patrimonio liberandolo dai vincoli e dagli svantaggi delle strutture tradizionali. Ti permette di definire regole, garantire continuità, difendere ciò che hai costruito. E lo fa su misura.*
- *Il trust come holding è un'opportunità concreta, oggi. Non un'ipotesi teorica, ma una scelta già attuata con successo da molti imprenditori. I risultati parlano chiaro: patrimonio protetto, plusvalenze non tassate, struttura snella, gestione efficace. Ma servono visione, metodo e una guida affidabile.*

Chi è Bruno Benvenuti

CEO & Fondatore della Trust Master Ltd, Bruno Benvenuti è iscritto nel registro dei Trustee e Guardiani professionali nel Regno Unito ed è considerato uno dei professionisti più competenti nel panorama mondiale del trust. La sua società, Trust Master ltd, è membro dell'associazione Il Trust in Italia, con sede in Roma. Benvenuti ha maturato oltre 20 anni di esperienza in costituzione di trust italiani ed esteri, ha all'attivo oltre 950 costituzioni di trust con clienti nel Regno Unito, in Italia, Francia, Spagna e Svizzera. Offre anche consulenza fiscale internazionale per la costituzione di società estere ed è autore dei libri Trust in Pillole *e* You Can Trust Me.