

Perché il fisco non può chiedere troppo ai trust

DI MAURIZIO LUPOI*

Uno fra gli sviluppi maggiormente interessanti dei trust in Italia riguarda l'area fiscale, e in particolare l'applicazione o meno dell'imposta sulle successioni e donazioni all'atto per mezzo del quale il disponente fa venire in essere il fondo in trust. Quando il disponente e il trustee sono persone diverse, il fondo in trust viene posto in essere in conseguenza di un trasferimento di beni dal disponente al trustee; quando, invece, il disponente e il trustee coincidono nella medesima persona (è il cosiddetto trust auto-dichiarato), il fondo in trust viene in esistenza in conseguenza del vincolo che il disponente impone su propri beni. L'effetto giuridico è il medesimo ed è correntemente denominato segregazione. I rispettivi negozi giuridici sono detti negozi segregativi. L'Agenzia delle entrate in due importanti circolari (la n. 48 del 2007 e la n. 3 del 2008) e in alcuni pareri ad essa sollecitati ha cercato di unificare queste due fattispecie (e tutte le loro varianti) e di dettare alcune semplici regole.

Queste norme fanno leva sulla parificazione dei negozi segregativi ai «vincoli di destinazione». Certo, se questa parificazione corrispondesse agli effetti prodotti da tutte le numerose tipologie di trust e se queste ultime fossero giuridicamente da inquadrare quali «vincoli di destinazione», l'Agenzia avrebbe visto giusto. Otto pronunce delle Commissioni provinciali tributarie hanno però dato ragione ad altrettanti contribuenti che la pensavano diversamente e a tutt'oggi non risulta una sola sentenza che abbia accolto la posizione dell'Agenzia delle entrate. Il semplice fatto che le Commissioni le abbia-

no dato regolarmente torto dimostra che l'Agenzia ha commesso lo stesso errore nel quale sono caduti tanti frettolosi scrittori in materia di trust: assumere cioè che questi presentino determinate strutture economiche e giuridiche mentre nella realtà essi sono diversamente configurati.

Una tipologia di trust oggi spesso utilizzata è quella che mira alla ordinata liquidazione di un'azienda senza favorire alcun creditore e, al tempo stesso, senza permettere che un creditore particolarmente veloce ottenga in concreto più di quanto gli spetterebbe, a parità di condizioni, rispetto agli altri: le Commissioni tributarie (ultimo caso quella di Pesaro) hanno respinto le pretese impositive dell'Erario, assoggettando l'atto a imposta fissa.

Un'altra frequente categoria di trust compare in ambito familiare, ma, contrariamente a quanto l'Agenzia ha ipotizzato, essa non destina determinati beni a certi discendenti del disponente; al contrario, mira a lasciare la destinazione finale dei beni in sospeso per un lungo periodo di tempo; ne consegue che le semplici regole dettate dall'Agenzia non trovano applicazione e infatti la Commissione tributaria di Firenze ha deciso non vi è motivo di applicare alcuna tassazione proporzionale fino a quando i beneficiari del patrimonio non siano individuati (mentre l'Agenzia avrebbe voluto applicare l'aliquota massima dell'imposta sulle successioni e donazioni: l'8% senza alcuna fran-

chigia). Un tipo di trust che riveste notevole interesse per gli imprenditori - e che presenta specifici profili tributari - è quello tramite il quale viene gestito un passaggio generazionale. Qui vige la norma che esenta dall'imposizione i trasferimenti di aziende e di partecipazioni societarie di controllo. L'Agenzia delle Entrate ha dato atto che il passaggio generazionale può avvenire anche per mezzo di un trust. L'alternativa al trust sarebbe il patto di famiglia, ma la superiorità del trust è evidente perché il patto di famiglia (a prescindere dai numerosi problemi che la dottrina civilistica ha sollevato) è affetto dall'insormontabile difetto di congelare una scelta dell'imprenditore a prescindere

dai successivi avvenimenti, mentre il trust può tenere conto di tutto ciò che avviene dopo la sua istituzione e apprestare le misure appropriate. L'imprenditore, per mezzo del

patto di famiglia, sceglie un proprio discendente quale continuatore; tuttavia, il discendente scelto può venire meno dopo qualche giorno oppure non rivelarsi la scelta giusta o per mille altre possibili ragioni non soddisfare più le aspettative dell'imprenditore (per non parlare del nuovo matrimonio dell'imprenditore, che fa venire in essere un nuovo legittimario): la risposta è il trust, nel quale confluisce l'azienda o la partecipazione di controllo, con l'addizionale vantaggio che l'imprenditore può continuare a avere influenza nella vita aziendale, mentre questo non è possibile quando si stipula un patto di famiglia. (riproduzione riservata)

*presidente associazione
Il trust in Italia

Lo Commissioni tributarie hanno dato torto otto volte all'Agenzia delle entrate