

Rapporti Private banking

Trust, l'alleato per chi cerca la protezione familiare

Le dinamiche. Il ricorso all'istituto è cresciuto, anche grazie ai continui interventi normativi, soprattutto per gestire i passaggi generazionali

Daniela Russo

Trust e family office: un rapporto ancora da approfondire. Difficile quantificare i primi, ancora in corso la mappatura dei secondi. «La maggior parte dei family office - spiega Marco Cerrato, presidente di Step Italy e partner di Maisto e Associati - si occupa prevalentemente della gestione delle risorse finanziarie della famiglia, del monitoraggio dei costi e dell'asset allocation. Un'articolazione di servizi per la famiglia, comprensivi della costituzione di trust, richiede strutture più evolute, meno diffuse, focalizzate su attività che spaziano dall'art advisory al passaggio generazionale, della family governance, della protezione patrimoniale, fino ai servizi di concierge».

Il ricorso ai trust è cresciuto anche con i continui interventi normativi. Da ultimi, l'Interpello 106 del 15 febbraio dell'Agenzia delle Entrate e l'Ordinanza 16 febbraio, 3986 della Cassazione con le quali si fa luce su un tema molto discusso: l'applicabilità dell'imposta sulle donazioni all'atto di dotazione in trust. «L'amministrazione finanziaria - commenta Cerrato - ha da sempre sostenuto che l'imposta vada applicata in fase di costituzione».

Cerrato (StepItaly): tutto da esplorare il rapporto con i family office che hanno un ruolo ancora limitato

ne mentre la Cassazione ha consolidato un orientamento opposto, che rinvia la tassazione al momento delle distribuzioni ai beneficiari. Un intervento chiarificatore definitivo da parte dell'amministrazione è auspicabile e potrebbe aprire a un ulteriore sviluppo dell'istituto, incentivando al ricorso ai trust chi fino a ora non intendeva affrontare spese significative all'atto della costituzione».

Il trust in Italia

Nell'ultimo decennio cresce, in Italia, il numero dei trust, grazie alla flessibilità di uno strumento che riesce a conciliare le esigenze di patrimoni eterogenei con quelle di una compagine familiare spesso articolata. «I trust più diffusi (circa l'80%) - spiega Sabrina Numa, amministratore delegato di Argos Trustees e vicepresidente dell'Associazione nazionale consulenti patri-

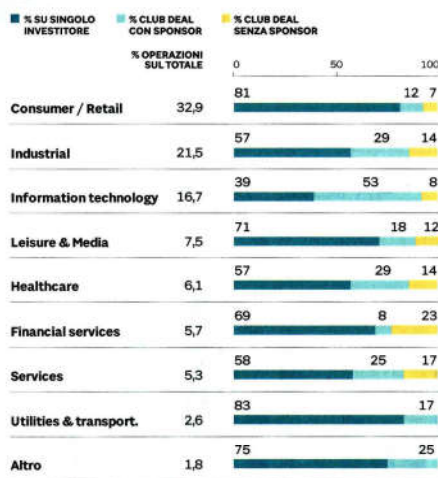
moniali - sono quelli di solidarietà familiare. Si tratta però di uno strumento complesso e irrevocabile, da valutare in funzione delle reali esigenze e aspettative dei singoli componenti della famiglia».

A sceglierlo sono soprattutto imprenditori, over 70, residenti nelle regioni settentrionali. Si preferisce il trust per la gestione di beni immobiliari, liquidità da investire, quote societarie «soprattutto relative alle holding e in nuda proprietà», aggiunge Numa.

Lo spossamento è spesso un freno per gli imprenditori. «Il family office, in collaborazione con il trustee o svolgendo il ruolo, se nelle condizioni di poterlo fare, può rassicurare il disponente con la sua esperienza - commenta Numa - È una figura che si integra con questo istituto, in particolare quando affronta il tema del passaggio generazionale».

Le quote di mercato

Dati in %



Fonte: PwC

Uno sguardo alla Svizzera
Più avanzato lo scenario in Svizzera, con riferimento al rapporto tra trust e family office, come sottolineano i partner di Capital Trustees, Andrea Baroni e Giuseppe Macaluso. «I Multi Family Office operano con l'obiettivo di proteggere il patrimonio di famiglia e tramandarlo alle generazioni successive», spiega Baroni - nel fare ciò possono includere il trust tra gli strumenti a sup-

porto delle proprie strategie di pianificazione patrimoniale, con la garanzia che il trustee agirà sinergicamente e nel rispetto dei valori identitari da loro stabiliti».

Il passaggio generazionale si conferma una delle tematiche più rilevanti per chi istituisce un trust, anche oltreconfine. «È lo strumento privilegiato per la pianificazione patrimoniale una volta compresi a pieno i suoi elementi chiave e la flessibilità», dice Macaluso - In particolare, è l'unico a garantire la segregazione del patrimonio rispetto ai tutti i soggetti che vi prendono parte, offrendo la possibilità di determinarne l'uso futuro».

In Italia l'istituto è agli albori, mentre in Svizzera è molto usato per proteggere e tutelare i patrimoni



I NUOVI ASSOCIATI AD AIPP

Algebris, Doorway, Generali Luxembourg, Oetium Group e Wire Consultants sono i nuovi associati di AIPP, l'Associazione italiana private banking, che rappresenta oltre 900 miliardi di asset, ed è guidata da Antonella Massari (nella foto)

Più della metà del portafoglio resta in asset liquidi

Polimi- UniBolzano Le strategie dei Fo

Lucilla Incorvati

family office in media allocano oltre la metà del patrimonio su asset liquidi (equity, fixed income, e liquidità), quasi un quarto in real estate (sia diretti che indiretti) e la rimanente parte in asset alternativi (private equity e hedge funds). Tuttavia, i family office sono una realtà molto eterogenea. «Per comprendere questa eterogeneità è importante considerare diversi aspetti come la differenza tra singole multi family office. Nel primo caso i comportamenti d'investimento rispecchiano profondamente gli obiettivi, le esperienze, le competenze e le ambizioni della famiglia imprenditoriale; nel secondo caso l'approccio è più strutturato e professionale con comportamenti d'investimento più allineati ad altre tipologie di investitori privati, come i fondi di private equity e venture capital», sottolineano i docenti Alfredo De Massis e Josp, rispettivamente del Centro per il Family Business Management della Libera Università di Bolzano e della School of Management del Polimi che hanno condotto il primo studio sui family office in Italia dal quale è nato un osservatorio che ha monitorato quasi 160 FO.

Un secondo aspetto riguarda gli obiettivi d'investimento e l'attitudine al rischio. «Evidenziamo una netta differenza tra family office votati alla preservazione del patrimonio, che riflette una prospettiva di financial rentiership, - aggiungono i docenti - e family office che operano invece secondo una prospettiva imprenditoriale aperta a maggiori rischi e guidata da ambizioni di innovazione, crescita e diversificazione». Queste differenze si riflettono sul profilo degli investimenti e dei relativi ritorni. Questo secondo gruppo di family office appare in forte crescita negli ultimi anni, come si evince dai crescenti

investimenti in equity e asset class "alternative", che per loro natura sono più illiquidi.

Un terzo aspetto chiave riguarda l'orizzonte temporale degli investimenti. I single family office, non essendo vincolati da logiche istituzionali, possono esprimere una prospettiva di lunghissimo periodo, fornendo un capitale paziente, a volte addirittura "evergreen" proprio perché non prevede alcuna scadenza naturale. «Questo garantisce ai single family office l'accesso a opportunità di investimento che altre organizzazioni e investitori non hanno modo di considerare». Nel caso dei multi-family office, invece, il coinvolgimento di più famiglie imprenditoriali inevitabilmente introduce maggiori limitazioni nell'orizzonte temporale.

L'osservatorio sul quadro italiano mostra che i real assets rimangono una classe di investimento fondamentale per salvaguardare i patrimoni delle famiglie imprenditoriali. Nondimeno, tra le classi di investimento non in real asset, gli investimenti in equity di start-up e imprese innovative godono oggi di grande appeal nei confronti delle famiglie imprenditoriali, soprattutto per quelle che sono oggi guidate dalle generazioni più giovani. «Chiarimento questo comporta - concludono i docenti - essere disposti ad accettare un ciclo di investimento più lungo, senza la possibilità di liquidare facilmente la propria posizione. Ma, d'altra parte, è visto con grande interesse soprattutto per cogliere nuove opportunità di crescita e ritorni superiori».



Gli autori della ricerca. Alfredo De Massis (a sinistra) Università di Bolzano e Josp Kotlar (Polimi)

Scegliere la tradizione e diversificare i dividendi

Il mercato Le strategie

Dove stanno investendo concretamente i family office in questa fase di mercato? «La mia sensazione è che i Family Office continuino a fare quello che sanno fare meglio», sottolinea Fabrizio Arengi Bentivoglio, ceo di Fidia Holding, FO della famiglia Arengi Bentivoglio, che gestisce ormai da molti anni da New York, un osservatorio privilegiato per cogliere opportunità internazionali e per stringere relazioni cross border, «ovvero investire principalmente nei mercati di riferimento i cui ritorni negli ultimi mesi sono oltre ogni aspettativa. Come la diversificazione nel private equity dove ci sono molte opportunità, ma l'ampia liquidità reperibile sul mercato fa lievitare i prezzi a discapito dei ritorni; ed infine investendo i dividendi in maniera opportunistica e diversificando in business nuovi perché rispettano sempre dei limiti nel nostro core business».

Per esempio, sottolinea Arengi c'è l'aspetto imprenditoriale che porta ad investire in sviluppi immobiliari in prime locations, rilevando e rilanciando hotels nei luoghi di villeggiatura top oppure in ristoranti alla moda e nuovi modelli di foos. Tutto facile? «Non di-

retti - aggiunge Arengi - perché una bolla prima o poi potrebbe scoppiare e quindi è fondamentale sempre non trascurare la protezione dei propri assets».

Guardando alla clientela italiana uno dei settori di preferenza resta quello immobiliare. «Nel campo degli illiquidi è un asset class che ha sempre dato soddisfazione e dove in Italia c'è una certa tradizione. Attraverso il nostro programma proprietario Alvarium Real Estate Co-investment segue una strategia di investimento tematica fondata sulla conoscenza in-house del settore e sull'analisi a lungo termine delle tendenze climatiche e geografiche» dettaglia Francesco Fabiani, ad di Alvarium Investment Managers SA multifamily office che da qualche mese ha aperto gli uffici in Italia ma che nasce come FO della famiglia De Benedetti. «Al momento cerchiamo di posizionare molte opportunità nell'ambito degli investimenti diretti - aggiunge Fabiani - nel settore del media, tecnologia e dell'economia dell'innovazione, attività che si aggiunge alla classiche di advisory e di gestione patrimoniale».

Oggi come multifamily (amministra asset per circa 20 miliardi di dollari) si rivolge anche a fondazioni e istituzioni, grazie alla propria innovativa piattaforma d'investimenti internazionali.

-L.L.

WEBINAR

30 aprile 2021 ore 15.00 - 17.00

I CONVEGNI DI
Partner
24ORE

COMMERCIO ELETTRONICO: LA RIVOLUZIONE FISCALE 1 LUGLIO 2021

Introduzione

ERALDO MINELLA

Direttore Generale Area Servizi Professionali del Gruppo 24 ORE

MASSIMILIANO DI GIOVANNI

Sales and Business Development Manager, Area Servizi Professionali, Gruppo 24 ORE

Il quadro delle iniziative e il sistema offerta

Programma

- I modelli gestionali e l'impatto economico
- Le nuove regole fiscali: per vendite dirette e tramite market place
- Profili Iva: vendite nazionali, intraUE e verso Paesi terzi
- La soppressione delle franchigie doganali: nuovi obblighi dichiarativi
- Sanzioni e controlli

Relatore

Benedetto Santacroce

Avvocato tributarista e docente universitario, Esperto del Sole 24 ORE

Accreditamento

Il seminario online organizzato da Il Sole 24 ORE (codice evento 183982 - COMMERCIO ELETTRONICO: LA RIVOLUZIONE FISCALE 1 LUGLIO 2021; materia: D.7.2) è in corso di accreditamento dal Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

EVENTO GRATUITO

per iscrizioni

<https://it.surveymonkey.com/r/ZZYNM3>

GRUPPO 24 ORE

Rapporti

di
34 ORE

Direttore responsabile
Fabio Tamburini

Caporedattore
Lello Naso

Private Banking a cura di
Lucilla Incorvati