

## Pianificazione patrimoniale e filantropia: il ruolo del wealth manager

*Stefano Loconte - Professore Straordinario di Diritto Tributario, Università degli Studi LUM Jean Monnet di Casamassima*

È utile la consulenza di un professionista quando si parla di filantropia? Sicuramente chi ha meno a che fare con questo tipo di tematiche potrebbe essere indotto a ritenere che, quando qualcuno si muove in base a tali dinamiche, debba essere condotto esclusivamente dal sentire interiore. In realtà, le cose non stanno esattamente così: un'operazione filantropica posta in essere in maniera poco felice può comportare non solo il mancato raggiungimento dell'obiettivo prefissato ma anche, in casi estremi, il depauperamento di parte del patrimonio familiare. L'intervento del giusto advisor, il wealth manager, può fare la differenza. Inoltre, filantropia e pianificazione patrimoniale sono molto più correlate di quanto, in realtà, ci si possa aspettare.



Vi è una enorme differenza tra filantropia e carità (charity). Il tratto distintivo più marcato è quello relativo alle modalità con le quali un soggetto pone in essere una o più iniziative benefiche. Invero, se il gesto caritatevole può essere definito come ogni azione riferibile a singoli atti di altruismo volti a far fronte ad una situazione di emergenza, la **filantropia**, invece, quantomeno quella posta in essere nella forma più evoluta e significativa, si connota per il fatto di avere alla base un **piano strutturato** destinato a cambiare, ovviamente in meglio, l'ambito che l'attività stessa va a coinvolgere.

Ed è proprio in ragione di quanto appena visto che, nel momento in cui il soggetto non intenda porre in essere un gesto del tutto estemporaneo, ma una attività volta a migliorare in maniera continuativa una certa realtà specifica, si rende **necessario affidarsi ad un professionista**, il **Wealth Manager**, che abbia competenze in questo settore e che sappia fare la differenza.

Il tema affrontato nell'articolo sarà oggetto di approfondimento e discussione in aula nel corso del **Master Pianificazione patrimoniale e wealth management**.

[Le iscrizioni sono ancora aperte, scopri il programma](#)

### Il ruolo del professionista

Le caratteristiche che differenziano il buon consulente da uno meno bravo sono la capacità di ascolto, la propensione alla comprensione delle cause sottese alle esigenze del cliente, la dote di elaborare, unitamente al cliente, la strategia più consona a soddisfare le aspettative del benefattore in conformità a quella che è la tradizione familiare, l'abilità di comprendere quale sia lo **strumento giuridico più opportuno** al fine di espletare l'attività prefissata nella maniera più proficua possibile e la costanza nel monitoraggio relativo all'avanzamento dei lavori verso il raggiungimento del traguardo prefissato.

Anche in questi casi, nonostante il contesto nel quale si svolgono le dinamiche oggetto qui di

analisi, non bisogna mai dimenticare come ogni attività volta all'**ottimizzazione giuridica e fiscale** si traduca nella possibilità di avere **più risorse** da destinare, concretamente, al perseguimento del proprio scopo.

E così, le strade percorribili sono molteplici e possono essere dirette o, al contrario, passare da scenari, per così dire, semi indiretti.

Per esempio, un soggetto può decidere di porre in essere attività filantropica a prescindere dal raggiungimento di determinati obiettivi personali su base annua.

Al contrario, un altro individuo ben può stabilire che, da destinarsi all'attività filantropica, sia una parte degli utili annuali della propria azienda, piuttosto che dei rendimenti derivanti dalla gestione di strumenti finanziari.

Ecco allora che l'advisor può veramente fare la differenza, sia quando si tratta di ottimizzare direttamente l'attività da porre in essere, sia quando, in maniera mediata, la sua consulenza è volta a fare in modo che gli assets per mezzo dei quali il progetto prende forma rendano al meglio ed in maniera efficiente.

## Pianificazione patrimoniale "su misura"

Per quanto concerne, poi, gli strumenti e le modalità concretamente utilizzabili, non vi sono soluzioni precostituite ma, come avviene nell'ambito della pianificazione patrimoniale definibile ordinaria, l'implementazione della soluzione idonea per la fattispecie concreta deve essere "cucita su misura". Il prodotto non può che essere sartoriale. Se così non dovesse essere, il rischio è quello che i propri bisogni filantropici restino inappagati.

Volendo comunque fornire delle esemplificazioni su scala generale, tuttavia, ben si può affermare come una delle soluzioni più interessanti, sotto vari punti di vista, sia il **trust**, istituto giuridico di origine anglosassone, riconosciuto nell'ordinamento italiano grazie all'avvenuta ratifica della Convenzione de L'Aja del 1° luglio 1985 per mano della legge n. 364/1989 (in vigore dal 1° gennaio 1992). Tale strumento ben può ottenere la qualifica di ONLUS e, per l'effetto, l'iscrizione all'interno del relativo registro (in ragione della modifica normativa in corso di implementazione diverrà **Ente del Terzo Settore**, c.d. ETS).

Ovviamente, affinché il trust sia perfettamente conforme al D.Lgs. n. 460/1997 e, pertanto, possa di fatto ottenere la qualifica di organizzazione non lucrativa di utilità sociale, è necessario l'intervento di un advisor esperto del settore, che sappia consigliare quali siano gli steps da affrontare e quali accorgimenti siano necessari in punto di redazione del relativo atto istitutivo.

Lo strumento appena prospettato, inoltre, può essere strutturato prevedendo che il trustee, ricorrendone i presupposti previsti e in base alle esigenze concrete, possa suddividere i beni costituenti il fondo in trust in più **sottofondi**, ciascuno dei quali destinato alla realizzazione di uno **specifico progetto benefico**.

Per mezzo di quanto appena prospettato, sarà possibile addivenire ad una più agevole ed efficiente gestione delle risorse economiche, permettendo al trustee di perseguire lo scopo in maniera più puntuale.

Ulteriore aspetto da non sottovalutare consiste nel fatto che la creazione di sottofondi, ognuno dei quali destinato all'espletamento di una singola iniziativa, garantisce che le risorse facenti parte del fondo in trust non si confondano mai, il che assicura l'**autonomia patrimoniale e giuridica** di ogni sottofondo.

Da ciò discende un duplice ordine di **conseguenze**:

- da un lato, l'eventuale non riuscita di un progetto non condiziona l'esito degli altri;
- dall'altro, è ben possibile ipotizzare che più componenti della famiglia o, addirittura, più rami di discendenza, facenti parte dell'originario nucleo familiare, utilizzino il medesimo strumento, ognuno per il perseguimento dello scopo benefico che più gli sta a cuore senza, come anticipato, che le proprie risorse vengano assorbite in cause non care al soggetto.

La struttura appena prospettata, inoltre, permette, come emerge dall'analisi appena effettuata, una ottimizzazione dei costi di gestione, garantendo la possibilità di destinare maggiori risorse per le proprie esigenze filantropiche.

## Sotto il profilo fiscale

Interessanti risultano essere, altresì, gli aspetti più squisitamente fiscali.

È bene ricordare, infatti, come dal riconoscimento del **trust come ONLUS** derivino una serie di agevolazioni in tal senso. Tra le più significative si segnala, con riferimento all'imposizione indiretta, l'**esenzione dall'imposta di bollo** e da quella di **registro** con riferimento all'atto istitutivo (in forza dell'art. 8 della legge n. 266/1991) e l'**esenzione dall'imposta di successione e donazione** per quanto riguarda gli atti di dotazione effettuati da chiunque intenda contribuire ad incrementare il fondo in trust.

Per quanto riguarda i profili relativi all'imposizione diretta, invece, l'art. 150 TUIR dispone che i proventi derivanti dall'esercizio da parte delle ONLUS delle attività istituzionali e da quelle connesse non sono assoggettati a tassazione in capo all'organizzazione (in questo caso il trust) ai fini delle **imposte sui redditi**.

Le strade concretamente percorribili sono molte.

Gli **elementi comuni** sono due:

- la volontà di porre in essere **iniziative benefiche** volte a fare in modo che situazioni delicate possano trasformarsi in belle realtà;
- la necessità di avvalersi della **consulenza di un advisor preparato**, sia dal punto di vista civilistico che fiscale, che possa rendere raggiungibili le proprie aspettative ed aspirazioni.



### **Master Pianificazione patrimoniale e wealth management**

Quali sono le **strategie** di pianificazione e protezione del patrimonio della famiglia e dell'imprenditore?

[Scopri il programma](#)