

**DALLA DONAZIONE AL PATTO DI FAMIGLIA: OSSERVAZIONI SUGLI STRUMENTI PER
L'EFFICACE TRASMISSIONE DELLA RICCHEZZA.
LA RICCHEZZA ALLE GENERAZIONI SUCCESSIVE**

a cura di

Ilaria Della Vedova – Matteo De Poli

Gennaio 2018

§ § §

Scopo di questi brevi appunti è confrontare, in chiave di competitività ed efficienza, gli strumenti che possono essere utilizzati per la gestione del passaggio generazionale nell'impresa di famiglia. In questa sede non ci occuperemo degli strumenti offerti dal diritto societario per regolare la *gestione* dell'impresa di famiglia e ci concentreremo unicamente sugli strumenti idonei alla *trasmissione* dei beni ai propri familiari; non prima, però, di aver ricordato che la proprietà e la gestione di un'impresa possono essere tenute efficacemente separate e che anticipare la trasmissione dei propri beni ai propri (futuri) eredi non implica necessariamente abdicare alla gestione dell'impresa stessa.

Ciò detto, l'imprenditore che decida di trasmettere il proprio patrimonio ai familiari con atto tra vivi e non *mortis causa* ha diversi strumenti a disposizione, e la scelta di quello più confacente dipende non solo dalla composizione del patrimonio, ma anche, e soprattutto, dalla situazione familiare sottostante. L'esperienza professionale ha dimostrato come, in molti casi, l'imprenditore sia restio ad anticipare il passaggio generazionale nell'impresa – dimenticando, dunque, che sarebbe buona regola evitare passaggi repentini e traumatici, e accompagnare gradualmente l'ingresso delle nuove generazioni in azienda – e ciò egli fa, in genere, per paura di “pentirsi” della propria scelta e di non riuscire a modificarla adeguatamente.

LA DONAZIONE

Vi è però da dire che questa preoccupazione può essere ben gestita, come vedremo a breve: pensiamo, ad esempio, alla semplice donazione. In molti casi, laddove vi sia armonia in famiglia riguardo la trasmissione del patrimonio dei genitori ai figli e la suddivisione tra i medesimi dei beni della famiglia, la donazione potrebbe essere uno strumento semplice, poco costoso e idoneo ad anticipare la successione semplicemente trasferendo agli eredi, a titolo gratuito, i beni dell'imprenditore e suddividendo il patrimonio tra i vari figli. Non di meno, sono numerose le obiezioni – legittime, per giunta – rispetto all'utilizzo di questo strumento come modo di attuare il passaggio generazionale: si sostiene, anzitutto, che l'imprenditore non può riprendersi il bene nel caso in cui la scelta si riveli *ex post* poco lungimirante (pensiamo, ad esempio, all'imprenditore che aveva creduto nelle potenzialità di un figlio cui abbia donato le partecipazioni nella società che detiene l'impresa di famiglia, figlio che si riveli poi inadatto alla conduzione dell'impresa stessa). Invero, la donazione è un contratto ed esso può essere sciolto solo per mutuo consenso tra donante e donatario. Inoltre, l'art. 563 c.c. consente al legittimario pretermesso, vittorioso nell'azione di riduzione, di chiedere la restituzione degli immobili oggetto di donazione anche ai terzi acquirenti entro venti anni dalla trascrizione della donazione. Tale circostanza si rivela spesso un deterrente all'utilizzo della donazione, posto che esso potrebbe rendere difficoltosa la successiva

alienazione a terzi del bene; inoltre, le stesse banche sono restie – sempre per quel motivo - ad accettare in garanzia un bene di provenienza donativa.

LA DONAZIONE CON RISERVA DI USUFRUTTO

Nella pratica professionale, poi, ci s’imbatte di frequente nella donazione della nuda proprietà con riserva di usufrutto, con riguardo sia a beni immobili, sia a partecipazioni societarie. Non nego che la donazione con riserva di usufrutto possa presentare dei vantaggi; tuttavia, ritengo che essi siano prevalentemente di natura fiscale. Considerato, infatti, che – di regola e salvo diverse pattuizioni – per quanto riguarda le partecipazioni societarie l’usufruttuario continua ad esercitare il diritto di voto in assemblea oltre agli altri diritti sociali – *in primis* quello a percepire gli utili distribuiti – non è anzitutto possibile considerare la donazione con riserva di usufrutto uno strumento per attuare *veramente* il passaggio generazionale, posto che nulla cambia, nella vita dell’impresa, per effetto di una differente intestazione della nuda proprietà delle partecipazioni sociali, se a tale diritto reale minore non si accompagnano i diritti amministrativi di socio.

LA DONAZIONE CON RISERVA DI DISPORRE

Per quanto riguarda la donazione e il timore dell’imprenditore di pentirsi della scelta, esiste invero uno strumento che consente di mitigare, in parte, tale criticità (non mitiga, però, il problema della collazione): mi riferisco alla donazione con riserva di disporre, che è uno strumento poco utilizzato nella prassi, ma di un certo interesse.

L’art. 790 c.c. consente al donante di riservarsi “la facoltà di disporre di qualche oggetto compreso nella donazione o di una determinata somma sui beni donati”; in tal modo esso consente al donante di determinare anche a posteriori l’esatto oggetto della donazione. Per quanto esso non autorizzi il donante a *revocare* la donazione, è chiaro che attraverso la riserva di disporre il donante può riprendersi – se pur in parte – i beni donati in caso di scelta rivelatasi poi inopportuna. E se oggetto della donazione è una partecipazione societaria, piuttosto che un immobile, difficilmente divisibile in “parti”, si potrebbe pensare di aggiungere nell’atto – quale oggetto di donazione – anche un altro bene – una somma di denaro, ad esempio – e inserire la riserva di disporre sul bene su cui vi potrebbe essere l’interesse a revocare la donazione. Si consideri, infatti, che la norma parla di “qualche oggetto”: la formulazione letterale della norma esclude dunque la possibilità di esercitare la facoltà di revoca su tutto, ma non stabilisce alcuna proporzione tra il valore dei beni di cui ci si riserva di disporre e quelli rispetto ai quali la facoltà non può essere esercitata.

Inserire la riserva di disporre in un atto di donazione consente, dunque, di ritornare, almeno in parte, sulla scelta effettuata, sia nel caso in cui il donante si penta della stessa, sia nel caso in cui il donatario divenga, successivamente alla donazione, esposto ad aggressioni del proprio patrimonio da parte dei suoi creditori. Seguendo questa via, quindi, anche ciò che sembrava immodificabile diventa, in parte se non altro, modificabile in funzione di eventi successivi e non prevedibili al momento della donazione.

Certo, rimane anche in questo caso il problema insito in ogni donazione, ossia che, in caso di più legittimari, l’imprenditore che scelga di trasmettere il proprio patrimonio mediante donazioni potrà anche farlo cercando di rispettare le quote di

legittima e dividendo equamente tra i figli, ma non potrà avere la certezza che la divisione, decisa ora per allora, non venga messa in discussione al momento dell'apertura della successione. La collazione, infatti, si esegue sulla base del valore che i beni donati in vita dal *de cuius* hanno al momento dell'apertura della successione, e se c'è un valore soggetto a forti oscillazioni è proprio quello di un'azienda.

Poniamo il caso di un imprenditore con due figli che decida di donare a uno di essi le partecipazioni nella società e all'altro – non interessato a proseguire l'attività dell'impresa di famiglia – uno o più immobili, il cui valore equivale a quello dell'impresa. Al momento dell'apertura della successione l'azienda di famiglia potrebbe valere più oppure meno degli immobili: difficile stabilire, *ex post*, se il suo incremento di valore sia dovuto alla bravura del figlio che ha condotto l'azienda per anni, o se la sua perdita di valore sia dovuta a una sua incapacità imprenditoriale oppure a fattori di mercato. Tuttavia, se il valore dell'impresa fosse aumentato nel tempo, il figlio che ha ricevuto gli immobili potrebbe essere indotto ad agire in riduzione contro il fratello che ha ricevuto l'azienda, così lucrando sulla bravura di chi ha gestito l'impresa di famiglia; ma, per converso, anche il figlio che ha dissipato, a causa della propria incapacità, il valore dell'impresa potrebbe agire in riduzione contro il fratello che ha ricevuto gli immobili, così riequilibrando ingiustamente a proprio vantaggio una situazione che egli stesso ha determinato.

Insomma, le regole del diritto successorio sulla collazione, sulla riunione fittizia e soprattutto sulla determinazione del valore dei beni donati sembrano essere state pensate e formulate per un patrimonio statico, verosimilmente (ma non necessariamente) destinato a incrementare di valore per il semplice passaggio del tempo, non certo per una realtà dinamica quale può essere quella dell'impresa.

IL PATTO DI FAMIGLIA

Questa criticità è superabile – in buona parte, come vedremo a breve – attraverso l'utilizzo del patto di famiglia.

Come noto, si tratta di uno strumento di abbastanza recente introduzione nel nostro ordinamento e, a dire il vero, non molto utilizzato fino a poco tempo fa. In realtà, in casi di armonia familiare e di condivisione da parte di tutti i legittimari della scelta dell'imprenditore rispetto alla destinazione dei propri beni, il patto di famiglia è uno strumento davvero efficiente ed efficace.

Partendo dalla definizione che dà il legislatore, l'art. 768 *bis* c.c. stabilisce che “è patto di famiglia il contratto con cui, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle differenti tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti”. L'art. 768 *quater* stabilisce, poi, che “al contratto devono partecipare anche il coniuge e tutti coloro che sarebbero legittimari ove in quel momento si aprisse la successione nel patrimonio dell'imprenditore...”.

Va subito aggiunto che, secondo quanto disposto dall'art. 768 *quater*, “quanto ricevuto dai contraenti non è soggetto a collazione o riduzione”.

Il patto di famiglia può dunque essere validamente stipulato solo laddove tutti i familiari siano d'accordo sul programma stabilito dall'imprenditore; come beneficiari dell'impresa o delle partecipazioni possano essere indicati i soli discendenti. Ne sono quindi esclusi il coniuge, i fratelli, gli ascendenti; si noti, però, che il beneficiario non

deve necessariamente essere un legittimario (la norma parla di discendente), visto che potrebbe essere il figlio di un figlio vivente perché ritenuto più adatto alla prosecuzione dell'attività d'impresa. Se tra i legittimari vi saranno minori, altri incapaci e perfino nascituri – circostanza possibile posto che, a mente dell'art. 462 c.c., è capace di succedere chi è nato o concepito al tempo dell'apertura della successione - sarà necessario ottenere la preventiva autorizzazione del giudice tutelare, secondo le regole della volontaria giurisdizione.

Venendo all'oggetto del patto, per quanto la norma preveda che oggetto del medesimo possano essere sia l'azienda, sia le partecipazioni societarie, la finalità del patto di famiglia – favorire il passaggio generazionale nell'impresa – dovrebbe portare ad escludere la possibilità di trasferire ai figli – o ai nipoti – una partecipazione societaria insignificante sotto il profilo del controllo dell'impresa, così come una che, pur rappresentando il 100% del capitale sociale, non sia riferibile in realtà a un'impresa: pensiamo ad esempio alle società di comodo, cioè di mero godimento di immobili. Se così è, il patto di famiglia non potrà essere validamente utilizzato da chi pensi di aggirare il problema del rispetto della legittima conferendo tutto il patrimonio a una società che non svolga effettiva attività d'impresa. Ipotesi cui, peraltro, si dovrebbero per primi opporre i legittimari non assegnatari.

E ancora. Secondo l'art. 768 *bis* c.c., l'azienda o le partecipazioni societarie possono essere trasferiti “in tutto o in parte”. Parte può essere intesa anzitutto in senso fisico-materiale: quindi il patto può avere a oggetto un ramo dell'azienda o una parte delle partecipazioni sociali possedute dal disponente; deve però - secondo il principio sopra espresso - trattarsi di una parte rilevante della partecipazione societaria, tale da costituire il mezzo per ottenere il governo - diretto o indiretto, attuale o futuro – dell'impresa. Il termine “parte” può però essere inteso anche in senso giuridico: quindi oggetto del trasferimento può anche essere non la piena proprietà, ma un diritto reale minore; il disponente può così riservarsi l'usufrutto, mantenendo i diritti economici e quelli amministrativi; il che potrebbe essere un forte incentivo per ricorrere all'istituto in esame per quanto, a nostro avviso, questa scelta finirebbe per frustrare le finalità proprie dello stesso. La riserva dell'usufrutto potrebbe essere fatta anche dapprima a favore dell'imprenditore e, dopo di questi, a favore di tutti i figli, dovendosi però in questo caso modulare lo statuto, o i patti sociali, in modo che i diritti amministrativi siano riservati al nudo proprietario. In questo modo la conduzione dell'impresa sarebbe affidata al soggetto ritenuto più idoneo, mentre gli utili verrebbero goduti da tutti i figli.

L'analisi delle disposizioni che disciplinano l'istituto fa chiaramente intendere che il patto di famiglia può essere modulato in funzione delle esigenze dell'imprenditore, e che pertanto va riservata estrema attenzione alla redazione del patto stesso.

Ritorniamo ora sull'art. 768 *quater* c.c. e, in particolare, sui commi due e tre:
“Gli assegnatari dell'azienda o delle partecipazioni societarie devono liquidare gli altri partecipanti al contratto, ove questi non vi rinunzino in tutto o in parte, con il pagamento di una somma corrispondente al valore delle quote previste dagli articoli 536 e seguenti; i contraenti possono convenire che la liquidazione, in tutto o in parte, avvenga in natura. I beni assegnati con lo stesso contratto agli altri partecipanti non assegnatari... sono imputati alle

quote di legittima loro spettanti”.

Questa è, probabilmente, la disposizione che ha contribuito alla scarsa diffusione dell'istituto, almeno inizialmente. E' assai verosimile, invero, che i legittimari non assegnatari dell'azienda siano indotti a “alzare il tiro” delle proprie pretese per prestare il loro consenso alla stipula del patto; ed anche che il discendente assegnatario dell'azienda non abbia la possibilità di liquidare gli altri legittimari. Uno degli aspetti più dibattuti, infatti, è se alla liquidazione debba provvedere necessariamente il destinatario dell'azienda (o delle partecipazioni) oppure se possa provvedere direttamente il disponente. Il secondo comma dell'art. 768 *quater* c.c. pone tale obbligo in capo all'assegnatario. È peraltro vero che il terzo comma del medesimo articolo dispone che i beni assegnati ai partecipanti non assegnatari siano imputati alla legittima loro spettante: considerato che la legittima di riferimento non può che essere quella del disponente, è evidente che si sta parlando di assegnazioni fatte dallo stesso. Appare però preferibile la tesi che dispone che la liquidazione sia a carico del destinatario dell'azienda (o delle quote di partecipazione), e che quanto disposto dal terzo comma dell'art. 768 *quater* vada quindi interpretato nel senso che l'imputazione alla legittima va fatta come se i beni provenissero dall'imprenditore. Ciò non toglie che – come detto poco fa - sia ben possibile nella realtà che l'assegnatario non sia in grado di liquidare gli altri legittimari; a tal fine potrà provvedere il disponente ma i beni utilizzati per liquidare i non assegnatari costituiranno per il legittimario assegnatario dell'impresa una liberalità indiretta a favore del medesimo, il quale una volta aperta la successione, dovrà conferirli in collazione (all'evidenza per imputazione e non in natura, non essendo mai stati nel suo patrimonio) a favore degli altri legittimari. In altri termini, con riferimento a tali beni non si produrranno gli effetti tipici del patto di famiglia, ovvero la disapplicazione della collazione e dell'azione di riduzione. Che è poi il cuore dell'istituto. Infatti, ai sensi del quarto comma dell'art. 768 *quater* c.c. “quanto è ricevuto dai contraenti non è soggetto a collazione o a riduzione”. Peraltro sappiamo che la collazione può essere espressamente esclusa con riferimento ad ogni donazione, purché ciò non vada a intaccare la legittima.

La vera novità introdotta dal patto di famiglia è, quindi, la sottrazione *ex lege* dei beni oggetto del patto di famiglia all'azione di riduzione e quindi la stabilizzazione dell'attribuzione fatta con il patto di famiglia stesso.

Altra novità introdotta dalla disciplina del patto di famiglia è data dall'art. 768 *sexies* c.c., che regola l'ipotesi della sopravvenienza di legittimari. Le pretese di questi sono ora parametrize sul valore originario dell'azienda o delle partecipazioni oggetto del patto. Il che significa che il beneficiario dell'azienda o delle partecipazioni farà proprie eventuali fortune della sua attività, ma altresì che l'eventuale sorte avversa ricadrà solo in capo allo stesso.

Di rilievo è poi quanto introdotto dall'art. 768 *septies* c.c., il quale consente:

1) di introdurre contrattualmente la possibilità di riconoscere il diritto di recesso dal patto;

2) di prevedere la possibilità che il disponente apporti modifiche al patto (quali ad esempio la restituzione parziale dell'azienda o delle quote, o la modifica della disciplina dei poteri dell'usufruttuario). Si ritiene che sia possibile apportare quelle

modifiche che siano state astrattamente programmate nell'accordo originario e che di tale facoltà egli possa avvalersi fino all'apertura della successione del disponente. È evidente che l'astratta possibilità per il disponente di provocare l'estinzione del patto di famiglia o di modificarlo lo stesso attribuisce una potente elasticità all'istituto stesso, anche per l'esigenza di verificare in concreto la bontà della scelta circa il discendente che avrebbe continuato l'attività d'impresa. Tale facoltà dovrebbe rappresentare un incentivo alla stipulazione del patto di famiglia o, comunque, dovrebbe ridurre i timori che ad oggi hanno ostacolato la sua adozione, purché evidentemente si proceda ad una attenta, ponderata e lungimirante formulazione del patto stesso.

Quanto detto fin qui dimostra come il patto di famiglia presenti molti vantaggi per la gestione del passaggio generazionale; *in primis*, la stabilizzazione degli effetti. Vero è, però, che la fattispecie è rigida quanto ai beneficiari dell'azienda o delle partecipazioni societarie; inoltre, il patto di famiglia può essere utilizzato solo laddove tutti quelli che sarebbero legittimari in quel momento prestino il proprio consenso.

IL TRUST.

Nel caso in cui non vi sia condivisione, all'interno della famiglia, circa le sorti del patrimonio dell'imprenditore, questi dovrà necessariamente utilizzare altri strumenti: mi riferisco, in particolare, al trust.

Prima di illustrare i vantaggi di questo strumento, voglio riallacciarmi a quanto detto all'inizio. L'esperienza professionale dimostra come l'imprenditore sia sovente restio a cedere la *leadership* dell'impresa e a rallentare in questo modo l'assunzione di ruoli apicali nell'azienda di famiglia da parte dei familiari più giovani; ciò è spesso dettato dalla convinzione – peraltro corretta, a volte – che solo l'imprenditore sia in grado di compiere le scelte migliori per la gestione della propria impresa e per l'individuazione di chi gli succederà. Come noto, il ritardo nell'inizio del processo di ricambio generazionale genera spesso molte inefficienze, così come l'emersione repentina dei contrasti tra i familiari alla morte dell'imprenditore-fondatore. Gli strumenti migliori per il controllo dell'impresa familiare e per attuare il passaggio generazionale sono dunque quelli che prescindono dai soggetti coinvolti e dagli interessi personali che i singoli cercano di mettere al centro della gestione dell'impresa familiare e danno prevalenza al *programma*, allo scopo che l'imprenditore-fondatore voleva raggiungere attraverso la scelta di uno strumento per il controllo e la gestione dell'azienda di famiglia. Ecco perché il trust – e anche il contratto di affidamento fiduciario offrono maggiori garanzie quanto all'effettivo realizzarsi della volontà dell'imprenditore: perché consentono di *gestire il fattore tempo*; perché consentono di rimandare ad un momento futuro (non sempre determinabile con esattezza oggi) una decisione che allo stato attuale è difficile compiere; ma, soprattutto, perché consentono di affidare ad un soggetto terzo che non è portatore di interessi personali nella vicenda la realizzazione del programma destinatorio immaginato dall'imprenditore.

Tornando allora all'istituto del trust, esso – in grande sintesi - si rivela maggiormente competitivo rispetto al patto di famiglia perché è più flessibile e perché l'imprenditore non deve necessariamente trovare il consenso di tutti coloro che sarebbero suoi legittimari se in quel momento si aprisse la sua successione.

L'utilizzo del trust quale strumento per l'attuazione del trapasso generazionale, in estrema sintesi, consente all'imprenditore di:

- 1) *stabilire oggi le regole e i criteri per l'attribuzione dell'impresa e rimandare a domani la scelta effettiva sul discendente da designare quale successore nella leadership dell'impresa*; i discendenti dell'imprenditore potrebbero essere ancora troppo giovani per manifestare le proprie attitudini imprenditoriali; oppure perché potrebbero esserci figli nati da diverse unioni e di età profondamente diverse. In tali ipotesi, il trasferimento delle partecipazioni (attraverso la donazione, ad esempio, piuttosto che attraverso un patto di famiglia) a uno o più discendenti potrebbe essere prematuro o, comunque, potrebbe pregiudicare le legittime aspettative dei figli più giovani, che si vedrebbero esclusi dalla possibilità di subentrare al padre nella gestione dell'impresa; attraverso il trust, invece, le partecipazioni verrebbero trasferite a un trustee, il quale le gestirebbe secondo le regole stabilite nell'atto istitutivo, e ciò fino a quando egli rinvenga la persona più adatta o quando il discendente designato raggiungesse una determinata età, ovvero diventasse più chiaro quale tra i discendenti meriti di prendere in mano le redini dell'azienda per via delle doti imprenditoriali dimostrate nel corso della vita del trust. Se pensiamo, poi, all'ipotesi in cui le condizioni di salute dell'imprenditore si aggravino improvvisamente quando i discendenti sono ancora troppo giovani, ecco che il trust permette di evitare di dover vendere l'azienda a terzi, mantenendo la proprietà della stessa unitaria e affidando la gestione dell'impresa – a partire dal momento in cui l'imprenditore non sarà più in grado di seguirla – ad un *manager* esterno, e ciò fintanto che gli eredi raggiungano un'età adeguata per entrare utilmente in azienda. Queste finalità non sono attuabili attraverso un patto di famiglia, perché esso presuppone il trasferimento immediato delle partecipazioni o dell'azienda ad uno o più discendenti;
- 2) *saltare una generazione, nel caso in cui nessuno dei figli sia interessato o idoneo a subentrare all'imprenditore, ma vi siano nipoti che, per contro, appaiano in grado di continuare l'attività del nonno*; consente poi di individuare il successore al di fuori dei discendenti in linea retta; ferma ovviamente la necessità che i diritti dei legittimari possano essere soddisfatti su altri beni facenti parte del patrimonio dell'imprenditore, essendo gli atti di dotazione del trust suscettibili di azione di riduzione. Il salto di una generazione, come abbiamo visto, è peraltro attuabile anche con il patto di famiglia, purché si tratti di discendenti in linea retta. Il trust consente invece di individuare il successore in un soggetto diverso dai discendenti in linea retta;
- 3) *operare in piena autonomia, senza dover necessariamente ottenere il consenso di tutti i legittimari*;
- 4) *ottenere una stabilizzazione degli assetti proprietari che altri strumenti non garantiscono allo stesso modo*. Questo profilo si apprezza maggiormente nel caso in cui le partecipazioni dell'impresa siano detenute da due famiglie (o da due rami della medesima famiglia, come accade dopo il passaggio tra la prima e la seconda generazione e in vista del subentro della terza generazione). Per evitare che la frammentazione delle quote del capitale sociale (quale risultato del subentro di

numerosi eredi nelle posizioni degli imprenditori che erano a capo dell'impresa) mini la stabilità dell'impresa stessa si fa spesso ricorso a patti parasociali, assegnando agli stessi il compito di garantire uniformità di voto nell'assemblea della società. Tuttavia, è noto come i patti parasociali scontino alcuni limiti strutturali che frustrano l'intento di stabilizzazione che si vuole perseguire; mi riferisco anzitutto alla durata e l'efficacia obbligatoria delle convenzioni parasociali e non reale. La titolarità in capo al medesimo soggetto di tutte le partecipazioni al capitale sociale dell'impresa consente, altresì, di

- 5) *mantenere unità nella proprietà dell'azienda anche se i rami della famiglia sono più di uno*; come detto, questo problema è molto più vivo nel passaggio dalla seconda alla terza generazione, quando si moltiplicano gli eredi che subentrano nella titolarità del capitale sociale. Né l'istituzione di un unico trust creerebbe confusione tra i patrimoni che vengono conferiti dai disponenti, essendoci la possibilità di creare i c.d. sottofondi, ossia porzioni del fondo in trust ben distinte ed individuabili, ognuna assoggettata eventualmente a regole diverse quanto alla devoluzione finale dei beni;
- 6) *segregare in trust non solo le partecipazioni sociali, ma anche altri beni, ottenendo altresì un effetto di protezione del proprio patrimonio*; effetto di protezione che il patto non offre perché esso consente l'attribuzione ai discendenti della sola azienda o delle partecipazioni sociali, ponendo peraltro in capo all'assegnatario l'obbligazione di liquidare gli altri legittimari che partecipano al contratto. Con l'utilizzo del trust, invece, è possibile segregare beni diversi dalle quote di partecipazione nel capitale sociale dell'impresa, con ciò ottenendo un duplice effetto positivo: da un lato, infatti, il patrimonio dell'imprenditore, confluendo nel trust, rimane segregato e non aggredibile da eventuali creditori dell'imprenditore stesso (salve, ovviamente, le ipotesi di azione revocatoria); dall'altro lato, il trustee potrà, al termine del trust, soddisfare i diritti successori dei discendenti che non subentreranno nell'impresa attribuendo loro gli altri beni facenti parte del fondo in trust. Attraverso questo meccanismo, poi, si può lavorare sull'atto istitutivo per evitare che i legittimari non beneficiari del "bene impresa" agiscano in riduzione rispetto al conferimento in trust dell'impresa stessa o alla sua devoluzione finale, rendendo per loro conveniente non impugnare le determinazioni del trustee, pena l'esclusione dalla categoria dei beneficiari. Inoltre, la segregazione dell'intero patrimonio dell'imprenditore – o, comunque, di ulteriori beni rispetto alle partecipazioni nel capitale sociale – consente anche di provvedere alla cura e ai bisogni di eventuali soggetti deboli presenti all'interno della famiglia, inserendo specifiche previsioni nell'atto istitutivo che obblighino il trustee a provvedere alla cura e all'assistenza di tale soggetto o a provvedere al suo mantenimento quando il disponente non potrà più occuparsene.
- 7) *mantenere alcuni poteri di controllo in capo all'imprenditore o di inserirlo tra i beneficiari del reddito generato dai beni segregati in trust*; attraverso l'utilizzo del trust l'imprenditore-disponente può ricomprendere anche se stesso nella categoria dei beneficiari del reddito e riservarsi così il diritto di percepire periodicamente una somma di denaro. Inoltre, egli può riservarsi il diritto di modificare alcune disposizioni dell'atto istitutivo, nel caso in cui dovesse

realizzare che l'assetto proprietario dell'impresa immaginato nel momento dell'istituzione del trust non sia la soluzione più adeguata ad uno scenario eventualmente mutato;

- 8) *gestire l'ipotesi di eventuali azioni di riduzione intentate da legittimari che minino la stabilità del passaggio generazionale attuato attraverso il trust*; la flessibilità del trust consente di inserire nell'atto istitutivo disposizioni *ad hoc* proprio per prevenire l'esercizio di azioni di riduzione, piuttosto che per rendere poco conveniente l'esperimento di un'azione revocatoria, ad esempio prevedendo che l'instaurazione di una lite da parte di un legittimario ne comporti automaticamente l'esclusione dalla categoria dei beneficiari del fondo in trust (va da sé che, ove il legittimario che vuole impugnare l'atto di dotazione del trust sia titolare, se non di un c.d. *vested interest* - ossia una posizione beneficiaria quesita -, quanto meno di un c.d. *contingent interest* - ossia una posizione beneficiaria non quesita -, e che egli abbia una ragionevole aspettativa di ricevere cospicui beni al termine della durata del trust, allora l'esperimento dell'azione di riduzione potrebbe non rivelarsi conveniente). Certo, la tutela offerta dal patto di famiglia è imbattibile, come abbiamo visto, non di meno anche con il trust si può gestire efficacemente l'ipotesi.

L'AFFIDAMENTO FIDUCIARIO.

In alternativa al trust – che è uno strumento necessariamente regolato da una legge straniera – è possibile utilizzare il contratto di affidamento fiduciario, che è un contratto regolato dalla legge italiana che sta iniziando ad avere diffusione e che è stato riconosciuto dalla legge n. 112/2016, recante “Disposizioni in materia di assistenza in favore delle persone con disabilità grave prive del sostegno familiare”.

Il contratto di affidamento fiduciario presenta uno schema analogo a quello del trust (ma, essendo un contratto, può essere impugnato utilizzando i rimedi tipici contrattuali) e, anche in questo caso, il programma prevale rispetto ai soggetti coinvolti nell'esecuzione del medesimo. In questo caso un soggetto, l'affidante fiduciario, si accorda con un altro soggetto, il cd. affidatario fiduciario, di destinare taluni beni, i cdd. “beni affidati” a vantaggio di uno o più beneficiari, in forza di un programma, la cui attuazione è assegnata all'affidatario fiduciario. Al termine del programma destinatorio i beneficiari riceveranno i beni.

Quanto all'azione di riduzione, il contratto di affidamento fiduciario sconta il medesimo problema del trust: essendo gli atti di dotazione una liberalità indiretta a favore dei beneficiari (del trust, o dell'affidamento fiduciario), i beni oggetto di quegli atti di dotazione subiranno la collazione ed eventuali legittimari pretermessi potrebbero impugnare con l'azione di riduzione tali disposizioni a titolo gratuito. Come abbiamo visto, infatti, solo il patto di famiglia “mette al riparo” dall'azione di riduzione per quei beni che ne formano oggetto.

Per quanto riguarda, infine, l'azione revocatoria, tutti gli atti di disposizione patrimoniale possono essere impugnati dai creditori del donante / disponente, quindi sotto questo profilo non c'è alcuna differenza tra gli strumenti utilizzati.

**Ilaria Della Vedova
Matteo De Poli**

STUDIO DE POLI – VENEZIA

www.studiodepoli.it

direzione@studiodepoli.it