

Patrimoni sotto tutela

Nasce un polo per evitare dispersioni di ricchezza nei passaggi generazionali
Al centro dell'attività, il ricorso allo strumento giuridico del trust

DI LUIGI DELL'OLIO



 Nei prossimi 15 anni un quinto della ricchezza netta del Paese, quasi 2 mila miliardi di euro, sarà trasferita mortis causa 

Un polo di eccellenza nell'ambito della protezione del patrimonio aziendale e familiare, nonché della successione e del passaggio generazionale. Lo hanno creato **Martinez & Novebaci**, studio legale associato con sede principale a Milano, e Dbs Trust Company, società meneghina specializzata nella protezione del patrimonio tramite lo

strumento del trust, dando vita a un accordo di partnership. Ne abbiamo parlato con **Stefano Mingardi**, responsabile della Divisione trust dello studio legale.

Quali sono le ragioni che hanno portato alla nascita di questo polo?
Chiunque operi nel mondo professionale, in genere, ha

la necessità di aggiornarsi costantemente, di studiare e di migliorare la propria preparazione ma ha anche la necessità di mettere in pratica e di far vivere la propria conoscenza, attraverso la vita reale. Studiare il diritto dei trust, redigere dei buoni atti che sappiano rispondere ad esigenze specifiche è un'arte, una professione che si

impara studiando ma anche avendo un riscontro con i temi concreti con cui il soggetto chiamato a assolvere al compito ricevuto (il trustee), si imbatte quotidianamente. Il connubio tra la teoria, sebbene mediata da uno spiccato senso di realismo, e la pratica, fondata su una preparazione teorica importante, è il completamento a cento nel servizio che può e deve essere reso ad una clientela sempre più esigente e composita.

Quali gli obiettivi?

Il polo **Martinez & Novebaci/** Dbs vuole avviare un processo di autoapprendimento e di osmosi tra la sfera prettamente giuridica e quella più operativa. Un negozio giuridico chiamato a svolgere e rilasciare i suoi effetti nel corso dei decenni, deve offrire delle soluzioni tecnico/giuridiche consolidate ma allo stesso tempo deve saper rispondere al mutare delle esigenze e dell'ambiente in cui opera e ciò è possibile, solo se gestito da chi ha grande esperienza alle spalle e ha sviluppato delle soluzioni applicative efficienti.

Cosa chiede il mercato in questo ambito?

L'esigenza sempre più crescente è quella della completezza del servizio reso. Dallo studio e la progettazione degli atti negoziali, agli aspetti più pratici e operativi e fisiologici, fino all'assistenza sugli aspetti patologici che possono riguardare rapporti tanto interni al trust medesimo

(si pensi alle controversie tra un beneficiario e il trustee) come rapporti esterni, quali per esempio i contenziosi in ambito tributario. L'unione delle esperienze e delle conoscenze di **Martinez & Novebaci** e di DBS, risponde a questa esigenza.

Quali sono le risorse professionali coinvolte?

L'accordo ha una connotazione spiccatamente operativa; le risorse maggiormente coinvolte saranno io e Damiano Montani (Dbs), quale trustee professionale, senza trascurare, ovviamente, il contributo dell'avvocato **Guido Battagliese (Martinez & Novebaci)** che si esplica, principalmente nelle diverse implicazioni patologiche, prima di tutto in ambito tributario, che possono attingere la vita di un trust nel corso della sua esistenza.

Gli obiettivi di crescita sono ambiziosi, non solo in termini di numeri, ma soprattutto in termini di divulgazione di uno strumento via via sempre più conosciuto ma ancora poco applicato in maniera efficiente.

Il tema ha poco appeal, ma risulta decisivo per il futuro di tante aziende alle prese con il passaggio generazionale. E con la serenità dei nuclei familiari.

Secondo la Fondazione Cariplo (Quaderno 23), nei prossimi 15 anni, circa un quinto della ricchezza netta del Paese, per un controvalore di quasi 2 mila miliardi di euro, è



Dall'alto: Stefano Mingardi e Damiano Montani.

destinata ad essere trasferita mortis causa. Il fenomeno interesserà più o meno 6 milioni di famiglie, cioè una ogni quattro e, tuttavia, la maggior parte delle persone non ha mai pensato a come gestire questa fase di passaggio generazionale del proprio patrimonio, sia per cultura, sia perché ritenuto un problema di altri. Invitare i propri clienti a riflettere sul come, sul quando trasferire il timone di un'azienda, per esempio, appartiene, prima ancora che ad un argomento tecnico, ad un approccio di carattere umanistico. ▶