



**Belluzzo**  
INTERNATIONAL PARTNERS

S

PRIVATE CLIENTS • WEALTH

# WEALTH STORIES

*Dicembre 2022*

Il presente documento è destinato esclusivamente ai destinatari e non deve essere utilizzato per scopi diversi da quelli di informazione. Il suo scopo è quello di fornire una comprensione generale dei temi legali e tributari associati alla presentazione.

Il contenuto del presente documento è tratto, nella parte relativa alle “Lezioni dal Family Business”, da notizie di cronaca pubbliche. Le “Wealth Stories”, invece, trattano casi non riconducibili a fatti o persone realmente esistenti, pur derivando dall’esperienza professionale di chi scrive.

I casi trattati nel presente documento non possono e non devono essere considerati come una consulenza legale e fiscale, essendo riferiti a fattispecie specifiche le quali, per esigenze redazionali, potrebbero essere descritte in questa sede in via sommaria e parziale. Si ricorda, pertanto, che prima di procedere è necessario richiedere un’adeguata consulenza fiscale e legale. Le presenti informazioni sono state redatte da Belluzzo International Partners ("Belluzzo") al fine di fornire una panoramica sugli argomenti in questione. I destinatari di questo documento in giurisdizioni diverse dall'Italia devono condurre ricerche indipendenti e osservare tutti i requisiti legali applicabili nelle loro giurisdizioni. In particolare, la distribuzione di questo documento in alcune giurisdizioni può essere limitata dalla legge e, di conseguenza, i destinatari accettano di essere in grado di ricevere questo documento senza contravvenire ad alcun requisito di registrazione non soddisfatto o ad altre restrizioni legali nella giurisdizione in cui risiedono o conducono affari.

Il nostro Studio è più che lieto di dare seguito a qualsiasi questione trattata in questa presentazione e di mettersi in contatto con voi e/o con il vostro consulente al fine di comprendere meglio il caso e di avviare una valutazione professionale. Belluzzo agisce in diverse giurisdizioni in base alle specifiche leggi locali. Troverete ulteriori informazioni sul nostro sito web. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta, memorizzata o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo senza previa autorizzazione dell'editore.

### LEZIONI DAL FAMILY BUSINESS

## Il Pianeta tra gli azionisti: la svolta etica di Patagonia

### Patagonia Purpose Trust e l'Holdfast Collective a capo del Gruppo

Sostenibilità e responsabilità sociale verso il pianeta sono i motori che spingono sempre più imprese ad un impegno concreto e riconoscibile nella lotta ai cambiamenti climatici.

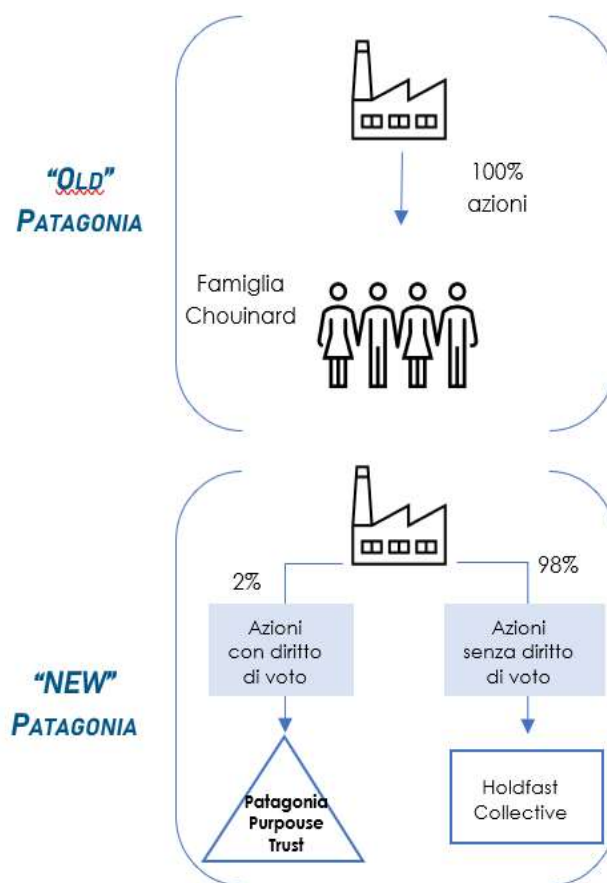
L'ultimo rinomato esempio arriva dal Gruppo **Patagonia**, oltre 3 miliardi di Dollari il valore stimato e da più di 50 anni guidato dal suo fondatore **Yvon Chouinard**.



La famiglia Chouinard ha deciso di trasferire la proprietà dell'azienda a due nuove entità: il **Patagonia Purpose Trust**, appositamente "progettato" per la gestione della società, e la **Holdfast Collective**, un'organizzazione senza scopo di lucro, che si occuperà della salvaguardia dell'ambiente. Scopo dell'operazione, che non ha determinato alcun incasso in capo al Fondatore Yvon

Chouinard, è la salvaguardia dell'ambiente.

A seguito del trasferimento, la nuova struttura societaria vede il **Patagonia Purpose Trust** detenere il 2% delle azioni e la totalità del diritto di voto. Il restante 98% delle azioni, prive del diritto di voto, è detenuto dalla no-profit **Holdfast Collective**.



La **famiglia Chouinard**, composta da Yvon, sua moglie e i suoi due figli Fletcher e Claire, continuerà dunque a mantenere un **ruolo centrale nella governance della società**, attraverso

l'azionista di controllo, il Trust, e seguendo il lavoro filantropico svolto dall'Holdfast Collective. La leadership manageriale dell'azienda non cambierà: Ryan Gellert continuerà a ricoprire il ruolo di CEO e la famiglia Chouinard continuerà a far parte del consiglio di amministrazione. In tal modo, il **trust consentirà di dar vita a una struttura legale permanente che si assicurerà di perseguire gli obiettivi di Chouinard.**

Patagonia, inoltre, rimarrà una B Corp e continuerà a devolvere l'1% delle proprie vendite alla tutela e al ripristino dell'ambiente naturale. La società, infatti, è anche tra i membri fondatori **del movimento "1% for The Planet", che oggi riunisce più di 6.000 membri che donano ogni anno l'1% del loro fatturato** ad associazioni per la protezione dell'ambiente.

Un **grande atto di filantropia**, non legato ad agevolazioni fiscali, ma completamente orientato ad una visione ecologista e responsabile per il pianeta. Il **Trust** si è dimostrato l'istituto che meglio era in grado di garantire l'irrevocabilità della decisione e di indirizzare il controllo e la governance della società nel rispetto dei valori e degli intenti del suo fondatore.

## **"House of Gucci", un passaggio generazionale mancato**

**La storia della famiglia Gucci, tra lotte intestine e l'assenza di una governance lungimirante**

*"La Gucci [...] è come una nave senza comandante"*, questa la similitudine utilizzata dal giornalista fiorentino Marco Magrini sulle colonne del Sole 24 Ore del 28 Settembre 1993 per descrivere l'andamento caotico del Gruppo Gucci durante gli anni '80. Un periodo trascorso tra faide familiari, vendette personali, controversie giudiziarie e culminati con l'esautorazione di ogni esponente della famiglia dal controllo del marchio nel 1993.



La storia di come si è arrivati sino a quell'epilogo è ben nota a tutti, anche grazie al recente adattamento cinematografico di *"House of Gucci"*. Ciò su cui pare utile soffermarci è l'insegnamento che da tale vicenda potremmo trarre nell'ambito della **pianificazione patrimoniale.**

In primo luogo, bisogna evidenziare che Gucci è una storia di "famiglie".

Sin dal principio dell'avventura imprenditoriale da parte di Guccio Gucci, agli albori del secolo scorso, quel che le cronache ci restituiscono è l'assenza di una visione comune di futuro. I due figli Aldo e Rodolfo (gli unici tra i cinque avuti dal Guccio ad aver continuato effettivamente il progetto imprenditoriale) parrebbero essere sempre stati in competizione tra di loro. Così la terza generazione, tra le ambizioni *totalitarie* di Maurizio (figlio di Rodolfo) e le legittime aspettative dei suoi cugini Paolo, Giorgio e Roberto, di poter *contare qualcosa* all'interno del Gruppo.

Il risultato di quanto sopra è stata la crescita spasmodica degli **individualismi**, a discapito del futuro della *famiglia* e delle generazioni successive.

Tali problematiche afferiscono principalmente agli aspetti della governance familiare. Uno dei punti critici della storia del Gruppo Gucci parrebbe essere stata la sua frammentarietà dal più di vista societario, con delle "teste" forti sia in Europa che in America e funzionali all'alimentazione delle istanze personali, spesso a colpi di carta bollata.

In simili circostanze, l'attenta implementazione di una **struttura societaria** (anche, ad esempio, attraverso il ricorso allo strumento

Trust) e di una pianificazione statutaria (con la previsione di clausole vincolanti per tutti i soci) o extrastatutaria (mediante opportuni patti parasociali) garantirebbe un sistema di governance volto a porre sullo stato piano le istanze partecipative di tutti i soci, anche quelli di "minoranza".

Soluzioni queste da adottare il prima possibile o in prossimità che le nuove generazioni di discendenti si affaccino alla catena di comando, vale a dire prima cioè che la scintilla imprenditoriale originaria divampi in tante piccole fiammelle difficili da tenere in vita in maniera unitaria.

In un settore come quello della moda, poi un aspetto cruciale è rappresentato dalla **tutela legale del marchio**. Non poche controversie giudiziarie nella famiglia Gucci, infatti, sono state causate dal possibile utilizzo del noto marchio a doppia G con riferimento ad iniziative imprenditoriali e non condivise dal resto dei soci.

La capacità di esprimere una voce unica e la conseguente accettazione, senza resistenze, delle relative decisioni non può che fondarsi su una solida struttura di *governance*. Un **comitato di famiglia** (esteso quindi anche ai discendenti non ancora soci), ad esempio, presieduto da un soggetto terzo e imparziale, laddove le pulsioni creative siano attentamente analizzate e misurate sul lungo periodo.

Alla vigilia della cessione del resto delle partecipazioni del Gruppo alla

Investcorp, nel settembre del 1993, Maurizio rappresenta l'ultimo esponente della famiglia Gucci in una posizione di comando. Nei dieci anni precedenti, infatti, ognuno degli altri familiari si è ritrovato (volontariamente o costretto dagli eventi) ad alienare progressivamente ogni suo interesse nel business di famiglia. Tutti sintomi, sia il depauperamento delle posizioni societarie che l'isolamento fatale dell'ultimo familiare, dell'assenza di un sistema di governance efficace e duraturo.

### **WEALTH STORIES - #4**

#### **L'arte come passione ed investimento**

#### **La fiscalità del collezionista e l'importanza di affiancarlo nella costruzione della sua passione**

Antonio, professionista di successo, è un grande **appassionato di arte**. Non solo la pittura e la scultura; il suo interesse spazia dai libri antichi, agli orologi fino ai vini di pregio. Proprio per il grande interesse che nutre in vari ambiti del mondo "arte", si trova spesso ad acquistare pezzi da aggiungere alle sue collezioni, ma anche di venderne taluni, perché non incontrano più i suoi gusti, ovvero con l'intenzione di variare lo stile e l'orientamento della propria visione artistica.

Antonio può dunque definirsi un **collezionista privato** che acquista opere

d'arte al di fuori dell'attività di impresa, **con finalità di godimento personale** (senza il requisito della professionalità). Ad oggi le cessioni di opere d'arte sono state perlopiù eventuali e occasionali.

Nel corso del 2021, tuttavia, decide di dismettere diversi pezzi della sua collezione, al fine di dare un taglio netto con la linea stilistica fino a quel momento perseguita, in favore di un approccio più moderno e innovativo. Durante una mostra, invero, scopre le opere pittoriche di un artista emergente che si sta affacciando in modo deciso e con grande riscontro sul mercato. Apprezzando i suoi lavori, Antonio intende acquistare alcune sue opere. Prima di procedere si rivolge al suo professionista per capire se la vendita di più opere della sua collezione possa portare a conseguenze sul piano fiscale.

In linea generale, qualora un soggetto possa essere qualificato come **Collezionista puro**, la sua occasionale e sporadica attività nel settore non richiede una «organizzazione in forma di impresa», in quanto rientra fra le attività intermedie nella circolazione dei beni ex art. 2195, co. 1, n. 2, c.c (cfr. art. 55 TUIR). Pertanto, **non dà luogo ad un'attività d'impresa commerciale** che sarebbe soggetta ad IVA, ad imposte sui redditi e ad adempimenti contabili.

Sul punto, la dottrina maggioritaria e la Corte di Cassazione convergono sul fatto che occorra analizzare ogni singolo

caso per valutare se la frequenza delle compravendite, la loro rilevanza economica e l'intensità dell'attività di valorizzazione delle opere possa configurare attività d'impresa. La Suprema Corte, in particolare, ha rilevato che **«il requisito della professionalità va desunto non astrattamente, secondo parametri privi di riscontro oggettivo, ma sulla base di dati strettamente correlati alla realtà che di volta in volta si presenta»**.

Quelli che in gergo posso definirsi indicatori "sintomatici" della natura commerciale dell'attività svolta dal Collezionista, attengono al numero significativo di cessioni eseguite, nonché alla preordinazione dell'atto di acquisto dell'opera alla sua successiva rivendita, ovvero al verificarsi, con regolarità, sistematicità e ripetitività, di operazioni di vendita delle opere d'arte.

Anche le tempistiche con cui tali operazioni sono messe in atto possono avere rilevanza, quale indicatore di commerciabilità, di talchè il ridotto lasso temporale intercorrente tra l'acquisto e la successiva vendita dell'opera può incidere nella valutazione complessiva.

Pertanto, dal punto di vista delle imposte dirette è importante capire quando un collezionista interviene sulla propria collezione con vendite e acquisti con mere finalità legate alla propria passione, ovvero quando tale attività non possa più considerarsi come

occasionale, ma sfoci in una vera e propria attività d'impresa.

La questione assume rilievo tenendo conto che negli ultimi anni l'interesse nei confronti dell'arte, in generale, e dell'arte quale investimento e/o collezionismo, ha registrato un incremento notevole, a livello nazionale ed internazionale. La crescente globalizzazione del settore vede, di contro, la mancanza di normative e regolamentazioni uniformi. Ciò vale per tutti i tipi di arte, dalla pittura alla scultura alle opere contemporanee, alle auto o ai memorabilia.

**Affiancare i collezionisti e gli operatori del settore diventa pertanto decisivo**, anche al fine di dare piena compliance fiscale alla propria passione, anche attraverso soluzioni giuridiche idonee alla tutela e preservazione della collezione.

**La costruzione dell'architettura giuridica a servizio del collezionismo spazia in relazione al caso specifico.**

Una certa utilità è collegabile ai **trust** per collezionisti, ai musei d'impresa, alle società - semplici o commerciali - con massima attenzione ai temi della compliance fiscale e ai regolamenti di contrasto al riciclaggio.

Un'attenzione, inoltre, al tema del trust commerciale alla luce della Circolare dell'Agenzia delle Entrate 34/E del 20 ottobre 2022.

### WEALTH STORIES - #5

## La famiglia multigiurisdizionale: il ruolo della Family Company

### Le Holding per la gestione e trasmissione dei patrimoni

I fratelli Rossi rappresentano la seconda generazione di un'importante famiglia imprenditoriale. I Rossi, al pari dei numerosi cugini, sono ad oggi proprietari di quote e partecipazioni azionarie nelle società di Famiglia. I fratelli Rossi al fine di avere un maggior "peso" nelle società partecipate e per strutturare la **governance** ed il **passaggio generazionale**, hanno intenzione di convogliare le partecipazioni in una  **Holding di Famiglia**. Nell'individuare la migliore veste giuridica per la Holding di famiglia, i fratelli Rossi si rivolgono ad un professionista per impostare un percorso di pianificazione e creare la cassaforte di famiglia.

Tra i punti esaminati, il primo attiene la possibile **veste giuridica** da scegliere per la costituzione della loro Holding. La **società a responsabilità limitata**, come ad oggi regolamentata, è uno strumento molto elastico, che ben si presta ad essere conformata alle esigenze della Famiglia in materia di Governance. Il terzo comma dell'articolo 2468 del Codice civile ammette infatti che l'atto costitutivo di una S.r.l., preveda **l'attribuzione a singoli soci di particolari**

**diritti riguardanti l'amministrazione della società o la distribuzione degli utili.** È pertanto possibile che alcuni soci abbiano diritti non proporzionali alle quote da essi possedute. Ecco che i fratelli Rossi, a seconda delle loro attitudini e del desiderio di essere attivamente o meno coinvolti nel Family Business, potrebbero modulare lo Statuto piegandolo, entro i limiti previsti dal legislatore, alle loro volontà. Grazie ad una recente modifica normativa, nelle S.r.l., qualora si conformino quali P.M.I., potrebbero essere previste anche delle vere e proprie categorie di quote.

Qualora invece la scelta ricadesse su di una **società per azioni**, gli obiettivi di governance potrebbero essere raggiunti grazie alle **categorie di azioni**. Tale possibilità è accordata dall'articolo 2348 del Codice civile. A mero titolo di esempio potrebbero essere previste categorie di azioni: postergate nelle perdite, a voto non pieno, a voto plurimo e maggiorato e dotate di particolari diritti. Le tipologie di categorie sono molto numerose e nella best practice ed entro i limiti previsti dalla legge è possibile regolare la governance "a piacimento" dei soci. Tutte le azioni appartenenti ad una medesima categoria conferiscono uguali diritti a coloro che le possiedono. I fratelli Rossi, grazie alle categorie di azioni, al pari di quanto reso possibile in altre giurisdizioni, potrebbero predeterminare categorie di azioni per i membri maggiormente

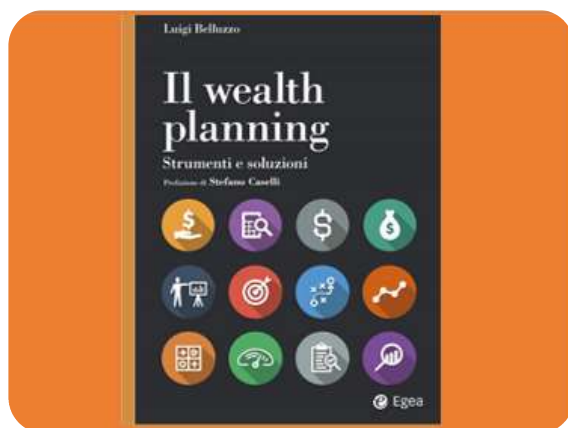


portati all'attività imprenditoriale e quindi al rischio (con l'annesso premio) ed altre destinate a membri che svolgono altre attività lavorative e per i quali è sufficiente raccogliere i frutti (dividendi) dalle partecipazioni possedute. Un altro utile strumento per regolare la **governance** della **Holding di Famiglia** è quello del **Patto parasociale**. Si tratta di accordi che hanno la forza di contratti, con efficacia vincolante solamente "inter partes". Per i soci di una S.p.a., qualora il patto abbia per oggetto particolari materie (come ad esempio l'esercizio di voto, il trasferimento delle azioni e l'esercizio di influenza dominante), non può avere durata superiore a cinque anni e si intende stipulato per questa durata anche se le parti hanno previsto un termine maggiore. A scadenza il patto può essere rinnovato. Anche nel caso di soci di una S.r.l. è possibile prevedere un patto parasociale, il quale si consiglia, al fine di risultare vincolante, che abbia una durata congrua. Noti alle cronache sono i patti parasociali aventi ad oggetto i c.d. sindacati di voto, ma ampio è il margine lasciato dal legislatore alla libertà delle parti. I familiari, membri della Famiglia Bianchi, potrebbero anche stipulare un accordo avente valenza sia di patto parasociale ma anche di accordo morale, andando a regolare ad esempio le modalità con le quali le nuove generazioni entrano in famiglia, si finanziano le nuove attività proposte da membri della famiglia e come viene

regolarità la solidarietà tra i membri stessi. I fratelli Rossi, a seconda dell'entità delle partecipazioni, rispettivamente possedute nelle società rientranti nel perimetro del Patrimonio di Famiglia, potrebbero o meno accedere a regimi fiscali di favore per il conferimento delle quote o azioni nella Holding di famiglia. Qualora infatti gli stessi, congiuntamente, detengano il controllo della società alla quale si riferiscono le partecipazioni da conferire, è presente un regime fiscale realizzativo capace di annullare l'evento impositivo. Nel caso in cui i fratelli abbiano invece partecipazioni di minor rilievo, vi sono altri rimedi quale ad esempio la rideterminazione del costo fiscalmente rilevante, opportunità che annualmente il fisco offre ai contribuenti.

Lo **strumento societario** è una soluzione efficace, da solo o in combinazione con altri istituti, per rafforzare la governance. In un'ottica di passaggio generazionale, poi, un'attenta pianificazione patrimoniale e successoria, con un'accurata definizione degli statuti sociali e di eventuali patti parasociali, lo strumento societario gode di una certa stabilità e consente di perseguire gli obiettivi di detenzione, protezione e trasmissione del proprio patrimonio. È pertanto indispensabile che gli imprenditori, in piena compliance fiscale, siano ben affiancati e consigliati per sfruttare al meglio le opportunità che ad oggi sono consentite dalla normativa.

### Presentazione del volume “Il wealth planning” di Luigi Belluzzo in Egea - Bocconi



Disponibile sul nostro sito, [www.belluzzo.net](http://www.belluzzo.net), il video che riassume i punti salienti del volume “Il wealth planning” di Luigi Belluzzo edito da EGEA, casa editrice dell'Università Bocconi.

Vengono evidenziati temi di importanza per il sistema Paese, le imprese familiari, le best practice di pianificazione patrimoniale. Con Luigi Belluzzo, Founding Partner di Belluzzo International Partners e Docente SDA Bocconi, Stefano Caselli, Professore e Prorettore per gli Affari Internazionali presso l'Università Bocconi e Maria Silvia Sacchi, Giornalista e ideatrice del Family Business Festival.

[Clicca qui](#)

Il volume è acquistabile in libreria e nel portale della casa editrice EGEA

[Clicca qui](#)

### Più certezze sul fronte tributario per i Trust in Italia. Pubblicata la Circolare n 34/E/22.



Dopo una lunga gestazione, con la Circolare n. 34 del 20 ottobre 2022, l'Agenzia delle Entrate fornisce gli attesi chiarimenti in merito ai profili fiscali dei Trust in Italia, fissando alcuni punti fermi sull'imposizione diretta e indiretta, nonché sugli obblighi di monitoraggio fiscale e sull'IVIE/IVAFE.

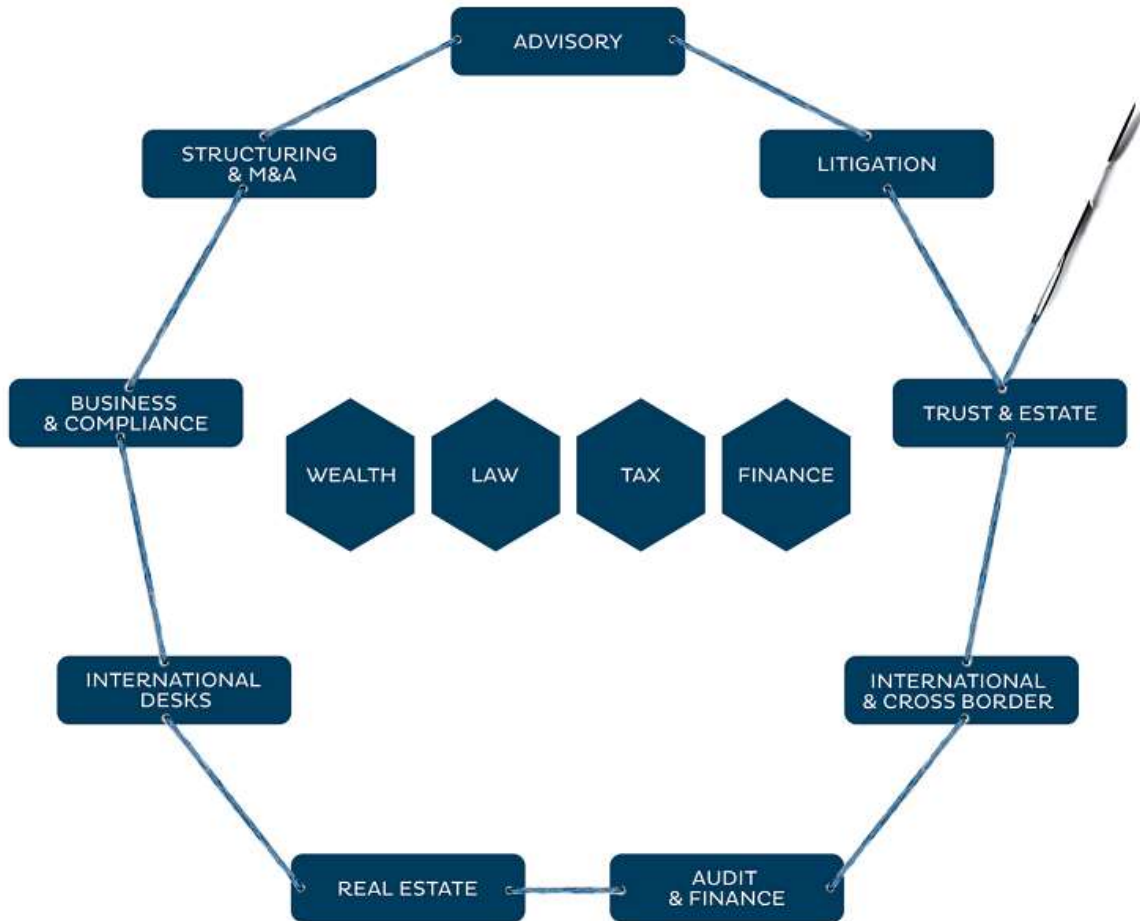
Il documento pare aver recepito molte delle istanze che gli operatori, incluso il nostro studio, hanno segnalato e occorre riconoscere all'Agenzia una forte attenzione a rendere chiari i principi tributari e la loro interpretazione, continuando così a migliorare il dialogo con i contribuenti e rendendo ancora più attrattivi questi duttili strumenti.

Disponibile un approfondito commento dei nostri esperti

[Clicca qui](#)



**Belluzzo**  
INTERNATIONAL PARTNERS



VERONA Vicolo Pietrone, 1/B | MILANO Via Andegari, 4 | LONDON 38, Craven Street  
SINGAPORE 101 Cecil Street #14-12 | LUGANO Via Nassa, 60 | ROMA Viale Regina Margherita, 294

