

CLEARY GOTTLIB

Consulenza oltre i confini: il valore aggiunto nella scelta e struttura degli investimenti cross-border

“ Le famiglie e i family office adottano soluzioni sempre più sofisticate per assicurare la crescita e la continuità del patrimonio familiare. Una gestione moderna del patrimonio familiare richiede, così, spesso, un approccio multidisciplinare e multigiurisdizionale, che può superare le capacità interne della struttura familiare o del family office.

Di conseguenza, secondo il principio del make or buy, famiglie e family office optano per il ricorso a forme di collaborazione esterne quando l'opportunità di ricorrere all'outsourcing supera la usuale reticenza a divulgare le vicende familiari, ad esempio, nel caso di situazioni particolarmente complesse.

Si pensi al caso degli investimenti di venture capital e ai club deal, che muovono capitali e coinvolgono veicoli in plurime giurisdizioni. L'alto grado di tecnicismo degli aspetti legali e fiscali di questi investimenti, di ciascuna giurisdizione coinvolta e la necessità di individuare la struttura più confacente alle esigenze del family office e dei suoi beneficiari per effettuare tali operazioni, sollecitano l'ausilio di professionisti qualificati, avvocati o fiscalisti, in grado di gestirne i molteplici profili, anche dal punto di vista internazionale.

Si pensi, altresì, alle tematiche successorie: le famiglie sono sempre più sensibili alle opportunità di pianificazione, che assicurino un agevole passaggio generazionale. Nel caso, sempre più comune, di componenti della famiglia residenti in diversi Paesi e/o con plurime cittadinanze, nonché di asset ubicati in molteplici giurisdizioni, diviene fondamentale svolgere un'attenta analisi delle conseguenze (anche inaspettate) che potrebbero derivare dall'applicazione di regole diverse da quelle italiane e dei possibili strumenti offerti dai sistemi giuridici coinvolti. In questo senso, affidarsi a consulenti esterni dotati di competenze e strutture multigiurisdizionali, permette di analizzare efficacemente le normative domestiche coinvolte e le convenzioni internazionali eventualmente applicabili, sia sotto il profilo giuridico (ai fini, per esempio, dell'individuazione della legge e/o giurisdizione applicabile in caso di successione), sia sotto il profilo fiscale, per mitigare possibili situazioni di doppia imposizione sulla ricchezza trasferita.



Gianluca Russo
Senior Attorney



Fabio Gassino
Associate

Per citare un altro esempio, in stretta connessione con i profili di ottimizzazione del passaggio generazionale: è sempre più diffuso in Italia l'impiego di trust familiari, la cui estrema flessibilità ed efficienza consente di rispondere a svariati obiettivi della famiglia. Al riguardo, anche il più lineare archetipo di trust familiare impiegato in Italia, caratterizzato da spiccati tratti di "italianità" (perché qui sono situati, ad esempio, disponente, trustee, beneficiari e beni), presenta almeno un carattere di internazionalità, dato dalla legge regolatrice del trust. Infatti, in assenza di una specifica legge regolatrice di fonte italiana, il trust è necessariamente regolato da una legge di diritto estero (ad esempio, legge di Jersey, Guernsey, Delaware). Quindi, per evitare di incorrere in spiacevoli inefficienze, potenzialmente idonee a compromettere la piena operatività dello strumento, diviene di primaria importanza il consulto di professionisti esterni, anche oltre confine, per collaudarne la tenuta.

I consulenti esterni possono, inoltre, apportare significativo valore aggiunto nell'analisi e struttura di investimenti cross-border nel comparto immobiliare. Da questo punto di vista, l'Italia è attrazione privilegiata, grazie al suo importante patrimonio artistico-immobiliare. Se in linea di principio a un soggetto estero è generalmente consentito effettuare investimenti immobiliari in Italia, potrebbero emergere restrizioni, ad esempio, sulla base del principio di reciprocità. In applicazione di tale principio (che, in sostanza, riserva ai soggetti esteri un trattamento equivalente a quello riservato agli italiani nel Paese estero di interesse) potrebbe essere totalmente precluso, ovvero fortemente condizionato, a un soggetto estero (per esempio, svizzero o singaporiano) effettuare investimenti immobiliari in Italia, soprattutto se destinati al godimento personale.

La specificità delle anzidette situazioni richiede un approccio casistico che non può prescindere dal coinvolgimento di professionisti esterni competenti, ai fini dell'identificazione delle problematiche afferenti e delle possibili soluzioni.”