

FIDUCIARIE D'ITALIA | PARLA MARCO CASCINO
AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA CORDUSIO

ECCO LE NUOVE FRONTIERE DEL MERCATO

Dall'escrow account (impegno scritto a garanzia depositato presso terzi) alla gestione dei piani di stock option e dei passaggi generazionali: i settori che prospettano il maggiore sviluppo

DI NICOLA DI MOLFETTA



Da 34 anni sul mercato e quasi 9 miliardi di euro di masse amministrate. È questo il biglietto da visita con cui si presenta la Cordusio Fiduciaria, società del gruppo Unicredit che tra il 2005 e il 2006 ha beneficiato di un incremento della propria attività di circa l'8%, nonostante le condizioni statiche del mercato e che per il futuro, come racconta a *TopLegal* l'amministratore delegato **Marco Cascino**, punta su servizi innovativi. L'epoca della semplice intestazione di beni, sembra ormai passata. Ma prima di tutto, per Cascino è fondamentale liberare la figura delle fiduciarie dal retaggio per cui sono strutture al limite della legalità.

Allora, sgombriamo il campo dai luoghi comuni...

Va innanzitutto chiarito il ruolo della fiduciaria. Non stiamo parlando di una struttura che favorisce attività non trasparenti. Essa garantisce riservatezza, offre soluzioni innovati-

ve, ma non serve per non pagare le tasse e creare strumenti elusivi. Serve per non essere visibili a chi non ha titolo per sapere certe cose. La fiduciaria è, e deve necessariamente essere, trasparente alle autorità di controllo.

Anche se è vero che dietro le leggende c'è un po' di verità...

Indubbiamente non possiamo negare che la cronaca ha raccontato numerosi casi di elusione legati all'utilizzo di queste strutture. Ma non per questo si deve avallare l'idea che le fiduciarie servano solo a non pagare le tasse.

Quali sono le attività che svolgete maggiormente?

Le attività le dividerei tra tradizionali e nuove. Le tradizionali sono rappresentate dall'intestazione di beni che può fare una persona fisica o una persona giuridica per ragioni di riservatezza. Si tratta di un'attività semplice. Possono essere investi-

menti mobiliari di una famiglia, che per ragioni di riservatezza non vuole avere rapporti in chiaro. La fiduciaria rappresenta l'investitore nei confronti di istituti e a proprio nome investe in gestioni patrimoniali, polizze assicurative e qualunque strumento immobiliare.

Poi ci sono le normali attività di intestazione di beni diversi. La fiduciaria in questi casi può essere chiamata a partecipare in un'azienda o a iniziare le trattative per l'acquisizione di un'azienda, senza che il soggetto interessato all'acquisto appaia fino da subito. Ma c'è da dire che su questo fronte il mercato è abbastanza statico.

In che senso?

I soggetti che potevano avere bisogno di questi servizi si sono, per la maggior parte, attrezzati. Mentre credo che ci siano altre tipologie di servizi che potranno avere uno sviluppo molto importante.

Può fare un esempio?

L'escrow account (impegno scritto a garanzia depositato presso terzi) è lo strumento con il quale due parti, sulla base di un contratto personalizzato, conferiscono a un soggetto terzo,

La società del gruppo Unicredit vanta 9 miliardi di masse amministrate con un incremento dell'8% nell'ultimo anno

la fiduciaria appunto, il mandato per regolare compravendite di partecipazioni societarie, rami aziendali, beni mobili e immobili. Con la stipulazione del contratto, le parti depositano il bene o il documento oggetto della transazione e il suo controvalore in denaro presso la fiduciaria che agisce tra i contraenti in qualità di *escrow agent*, divenendo così affidataria dei beni nonché esclusivo amministratore dei medesimi. Al verificarsi delle condizioni previste e attenendosi rigorosamente alle clausole contrattuali, la fiduciaria libererà in favore del venditore le somme detenute e contestualmente consegnerà al compratore il bene.

Ma non bastano i contratti?

Sicuramente i contratti contengono tutte le clausole necessarie. L'*escrow*, però, offre un'ulteriore garanzia. Vedo un grosso ricorso a questo strumento nelle operazioni di fusione e acquisizione.

Avete assistito molte aziende sui piani di stock option: le recenti riforme (si veda il n. 7/07 di *TopLegal*) hanno messo fine a questo business?

Le novità legislative e il cambiamento nella tassazione di questi strumenti peseranno pesantemente sul ricorso a nuovi piani di stock option. Ma il nostro lavoro su questo fronte non è finito. Molti clienti, ora, hanno bisogno di gestire i piani già avviati.

Altro settore in cui siete presenti sono i passaggi generazionali. Che bilancio fa dell'uso dei patti di famiglia?

Si tratta di uno strumento ancora giovane. La legge che li ha istituiti ha meno di due anni e devo dire che ne abbiamo visti davvero pochi. Ma all'interno di un rapporto di amministrazione fiduciaria, può essere anche configurato il ricorso al mandato irrevocabile in occasione di

passaggi generazionali. Così si ha la possibilità di mantenere il controllo dei beni ancorché gli stessi, attraverso un precedente atto di donazione, siano divenuti di proprietà dei futuri eredi. Con il mandato irrevocabile il mandante, pur rimanendo proprietario dei beni conferiti, rimette a favore del mandatario il potere di dare istruzioni alla fiduciaria in merito all'amministrazione degli stessi.

E poi ci sono i trust. Il Parlamento ha allo studio una legge che potrebbe dare in esclusiva alle fiduciarie il ruolo di trustee...

C'è bisogno di una legge che detti regole chiare e indichi il terreno all'interno del quale ci si può muovere in questo settore. Il mercato dei trust ha delle potenzialità notevoli. Non



Marco Cascino

La collaborazione con gli studi è importante. Lavoriamo spesso con Maisto, Pedersoli e Allen & Overy

posso azzardare cifre, ma stiamo parlando di decine di miliardi.

Il problema è sempre il preconcetto esistente in Italia, per cui chi dice trust, dice elusione...

Uno dei compiti principali dei nostri professionisti in house è proprio quello di valutare le strutture a cui possibili clienti vorrebbero dar vita. E nel caso in cui ci siano delle operazioni poco chiare, o con più o meno mascherate finalità elusive, noi preferiamo lasciar perdere.

Quante persone lavorano nel vo-

stro ufficio legale e fiscale?

Per fare il nome di alcuni dei nostri professionisti, posso citare Vladimiro Rambaldi e Gianni Zucchetti (che si occupano di legale e compliance) Manuela Soncini (esperta di asset protection), Marco Angelucci (Real estate).

Devo dire, però, che utilizziamo molto le strutture del gruppo. La nostra struttura di commercialisti, infatti, è quella di Unicredit private banking. Sul fronte legale, invece, il nostro referente principale è l'avvocato Salvatore Ruotolo con l'ufficio legale di Torino di Upb.

Ma collaborate anche con studi legali esterni?

È una collaborazione fondamentale, direi, visto che sono proprio gli avvocati che possono suggerire al cliente di utilizzare o meno uno strumento.

Quindi non vedete nella consulenza legale e tributaria un concorrente?

Absolutamente no. In generale, il nostro modo di operare prevede l'illustrazione al cliente della soluzione ottimale per le sue esigenze. Una volta che con il nostro team abbiamo messo a punto una struttura invitiamo il cliente a sottoporla ai suoi consulenti fiscali e legali.

Ci sono studi con cui avete frequenza di rapporti?

Senz'altro ci sono studi con cui collaboriamo ormai in maniera stabile. Ma non è un elenco breve. In molti casi i clienti hanno i loro consulenti di fiducia.

Ma qualche nome lo può fare...

In Italia lavoriamo molto con lo studio Maisto e lo studio Pedersoli. Per operazioni che hanno un carattere più cross border, invece, ci facciamo assistere da Allen & Overy. Ma ripeto, l'elenco completo sarebbe molto più lungo. (n.d.m.) ■