

Fiduciarie e trust: la convergenza che può ridisegnare la gestione dei patrimoni in Italia

L'integrazione tra nuovi strumenti e modelli anglosassoni spinge verso nuove soluzioni di governance e continuità familiare.

Condividi 



Matteo Pettinari

Da quasi 25 anni Matteo Pettinari opera nel sistema fiduciario italiano. Il 9 luglio 2002 ha cofondato Compagnia Fiduciaria Lombarda, oggi una delle pochissime fiduciarie indipendenti iscritte all'albo 106 della Banca d'Italia: 31 in totale, solo 4 non appartenenti a gruppi bancari. In questo arco temporale, il sistema finanziario e societario italiano è cambiato profondamente. Non altrettanto il perimetro normativo e operativo delle fiduciarie, rimasto sostanzialmente ancorato a un impianto regolatorio risalente, in particolare al decreto ministeriale del 1995, che ne definisce l'operatività in modo ancora oggi fortemente limitativo.

Un settore nato nel 1939, rimasto fermo nel perimetro operativo

La disciplina originaria delle società fiduciarie risale alla legge n. 1966 del 1939, che le definisce come soggetti che “si propongono, sotto forma di impresa, di assumere l'amministrazione dei beni per conto di terzi”. Un impianto normativo ampio nella formulazione, ma progressivamente irrigidito nella prassi regolatoria successiva, fino a creare, secondo l'analisi dell'avvocato Pettinari, un settore oggi sottoutilizzato rispetto al suo potenziale. La conseguenza è un paradosso strutturale: da un lato, un'attività altamente vigilata e soggetta a stringenti obblighi Aml; dall'altro, una capacità di offerta rimasta sostanzialmente standardizzata e poco evoluta.

Da “opacità percepita” a commodity regolamentata

Per anni le fiduciarie sono state associate, nell'immaginario pubblico, a opacità e zone grigie della finanza. Una percezione rafforzata anche da episodi storici legati a evasione, riciclaggio e gestione impropria dei capitali. Allo stesso tempo, però, lo stesso servizio è stato uno degli strumenti principali per operazioni di emersione dei capitali dall'estero (2002 e 2009), diventando progressivamente uno dei comparti più presidiati in materia di antiriciclaggio. Oggi, osserva l'avvocato Pettinari, la “riservatezza” non esiste più come prodotto distintivo. Il risultato è un'offerta percepita come “commodity”: servizi standardizzati, fungibili, comparabili quasi esclusivamente sul prezzo. In questo contesto, l'intermediazione fiduciaria tende a essere vista come un costo regolatorio più che come una funzione economica ad alto valore aggiunto.

Il nodo culturale: da infrastruttura invisibile a prodotto strategico

Il vero problema, secondo questa lettura, non è solo normativo ma culturale. La fiduciaria rischia di essere percepita come un “contenitore tecnico”, un passaggio obbligato per altre operazioni finanziarie, invece che come uno strumento autonomo di gestione patrimoniale, intesa in senso ampio e non limitato ai servizi di investimento già riservati agli intermediari finanziari noti, con una funzione sistemica nella tutela e organizzazione degli asset di ogni tipo appartenenti alla famiglia italiana. Il punto di svolta necessario è chiaro: trasformare la fiduciaria da servizio accessorio a infrastruttura centrale nella gestione dei patrimoni e anche dei problemi che ne derivano.

Il trust come acceleratore strutturale del sistema italiano

Parallelamente, negli ultimi 25 anni, si è consolidato in Italia un fenomeno opposto e complementare: la crescita del “trust”. Originario del diritto anglosassone, il trust è oggi pienamente integrato nella prassi giuridica e fiscale italiana, tanto da essere definito operativamente come “trust italiano” nella prassi professionale. In questo contesto, Matteo Pettinari ha fondato anche In Media Trust società dedicata alla gestione evoluta dei trust, purtuttavia separata dalla struttura fiduciaria. La separazione societaria risponde a una criticità chiave del sistema italiano: l'assenza di una disciplina organica del soggetto gestore del trust, a fronte di una diffusione crescente dell'istituto nella pianificazione patrimoniale, successoria e nella gestione di situazioni complesse (disabilità, continuità aziendale, asset strategici).

Un vuoto normativo nella gestione, non nell'istituto

Il trust, sottolinea l'analisi, non soffre di un deficit di riconoscimento giuridico, ma di una mancanza di regolamentazione del suo “operatore sistemico”: il trustee. Le autorità di vigilanza (Mimit e Banca d'Italia) non dispongono oggi di strumenti specifici per una supervisione strutturata dei soggetti che gestiscono trust su scala industriale. Il risultato è un sistema ibrido: istituti ampiamente utilizzati, ma con una governance dei gestori non pienamente definita.

Autoregolamentazione come risposta al vuoto regolatorio

In assenza di un quadro normativo completo, alcune realtà del settore, tra cui quelle guidate dall'Avv. Pettinari, hanno scelto un modello di autodisciplina. L'approccio consiste nell'applicare ai trust gli stessi standard organizzativi, di controllo e compliance già adottati dalle fiduciarie, in particolare in materia AML, governance e continuità operativa. Il trust, in questa visione, non si esaurisce nel momento della sua istituzione, ma si configura come una struttura di lungo periodo, destinata a durare potenzialmente più generazioni.

Il nodo politico-regolatorio: la riforma del 2025

Nel gennaio 2025 è stato avviato un percorso di riforma del settore fiduciario con una proposta di legge delega sulle attività consentite e riservate alle società fiduciarie (www.cflnet.it/#documenti). Pur senza menzionare esplicitamente il trust, ben presente tuttavia nella relazione illustrativa, la proposta evidenzia un punto centrale: la necessità di governare un fenomeno in espansione senza un perimetro chiaro per i soggetti deputati alla sua gestione. Un tema ripreso anche nel convegno del 24 marzo 2026 alla Camera dei Deputati, dedicato alle “Linee guida per una normativa italiana sul trust a 40 anni dalla Convenzione dell'Aja”, con la presenza dei massimi esponenti sia parlamentari che del settore professionale e finanziario, dove è emersa la necessità di regolamentare in modo organico la figura del trustee più che l'istituto in sé.

La convergenza inevitabile tra trust e fiduciaria

La traiettoria che emerge è quella di una convergenza strutturale. Da un lato, la fiduciaria italiana, storicamente solida ma normativamente compressa nella sua evoluzione. Dall'altro, il trust, istituto ormai pienamente operativo ma privo di una disciplina organica del suo gestore. Secondo questa lettura, il punto di equilibrio naturale è l'integrazione: il riconoscimento della fiduciaria come soggetto istituzionale in grado di assumere anche il ruolo di trustee regolamentato. Non come estensione marginale dell'attività, ma come evoluzione del suo nucleo originario: l'amministrazione di beni per conto terzi.

Una questione demografica ed economica

Il tema non è solo tecnico. È sistemico. L'Italia è un Paese caratterizzato da invecchiamento demografico, necessità di ricambio generazionale nelle imprese e crescente complessità nella gestione dei patrimoni familiari. In questo contesto, trust e società fiduciaria non rappresentano strumenti alternativi, ma potenzialmente complementari per affrontare uno dei nodi strutturali dell'economia italiana: la continuità del capitale produttivo. La tesi che emerge è netta: la separazione tra trust e fiduciaria è destinata a ridursi. Non per una scelta ideologica, ma per una necessità funzionale del sistema economico. La sfida dei prossimi anni non sarà la sopravvivenza dei due modelli, ma la loro integrazione in un unico ecosistema regolato, trasparente e industrialmente sostenibile.